

Банк.НОТЕ

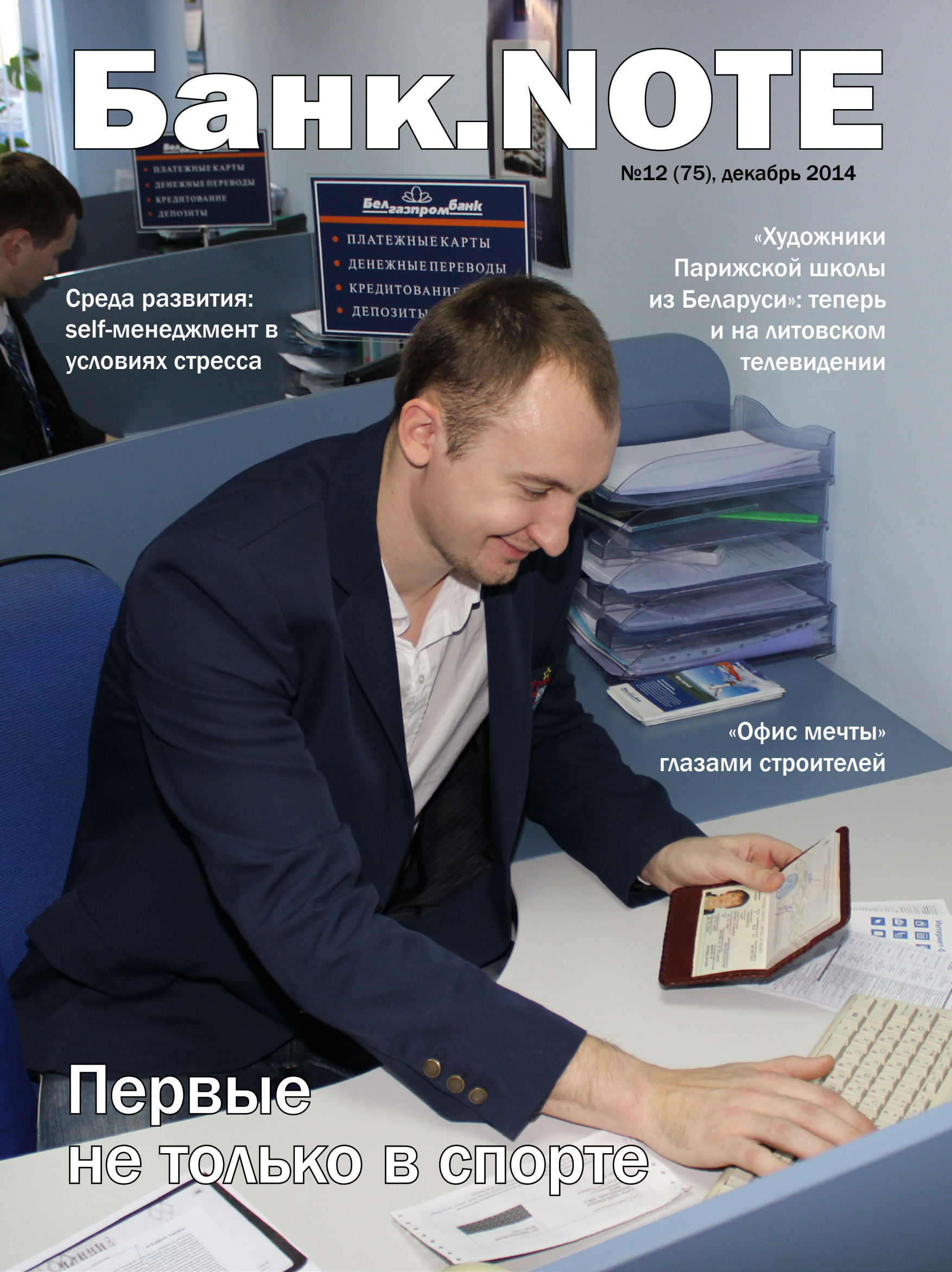
№12 (75), декабрь 2014

«Художники
Парижской школы
из Беларуси»: теперь
и на литовском
телевидении

Среда развития:
self-менеджмент в
условиях стресса

«Офис мечты»
глазами строителей

Первые
не только в спорте





Литва продолжает наслаждаться художниками Парижской школы 3



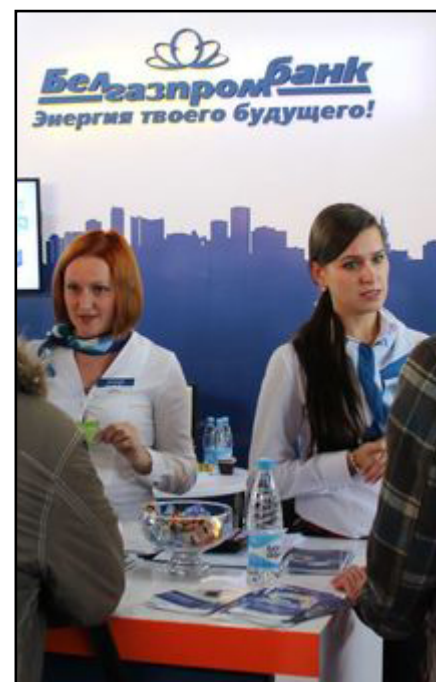
«Офис мечты» глазами строителей 5



Виктор Бабарико: не наличные должны быть дороже, а безналичные дешевле 8

В номере

Первые не только в спорте	4
Дистанционный кладезь мудрости	10
Bank Academy: каскадное обучение	11
Среда развития: self-менеджмент в условиях стресса	14
Банк обзавелся собственным видеоканалом	15
Реинжиниринг в действии: аутсорсинг-IT	16
Fitch подтвердило рейтинги ОАО «Белгазпромбанк»	17
Элтон Джон: goodbye yellow brick road... hello Belarus!	20



Смотр финансовой грамотности 18



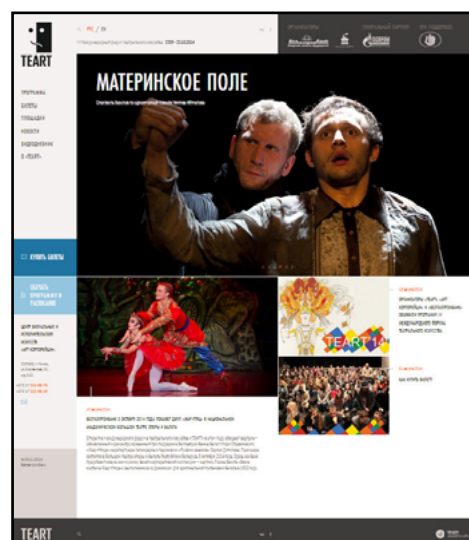
Ежегодная маркетинговая премия «Энергия успеха» в номинации «Лучшее корпоративное издание»

Корпоративный журнал
ОАО «Белгазпромбанк» Банк.NOTE
№12 (75), декабрь 2014 г.

Редактор — Павел КАНАШ
Обложка — Анна АРЕФЬЕВА

Адрес редакции — 220121,
г. Минск, ул. Домбровская, 9,
каб. 1304.2

Тел/факс (017) 229-16-54,
e-mail: kanash@bgpb.by



Teart.by: новая версия 20

Литва продолжает наслаждаться художниками Парижской школы

Начиная с 30 ноября, каждое воскресенье, вслед за литовским телеканалом «Культура» вильнюсский канал Penki TV демонстрирует фильмы документального цикла «Художники Парижской школы. Уроженцы Беларуси». Показ является частью проекта Белгазпромбанка «Арт-Беларусь» и логическим продолжением состоявшейся в Вильнюсе выставки «Художники Парижской школы из Беларуси. Из корпоративной коллекции Белгазпромбанка, музейных и частных собраний».

– Наш проект – это документальный образовательно-просветительский цикл, рассчитанный на широкую аудиторию, – говорит один из его создателей, журналист Олег Лукашевич (на фото). – Мы надеемся, что после знакомства с фильмом литовские зрители откроют для себя совершенно новый пласт белорусской культуры.



С 11 сентября по 9 ноября этого года в Литовском художественном музее (Вильнюс) прошла выставка «Художники Парижской школы – уроженцы Беларуси», которую посетили более 12 000 зрителей. Выставка имела широкий резонанс в культурной жизни Вильнюса. К слову, именно она открывала Дни культуры Беларуси в Литовской Республике.

По признанию организаторов, в последние выходные перед закрытием на экспозицию пришли посмотреть около двух тысяч человек, а время работы галереи даже пришлось продлевать на несколько часов.

По завершении вильнюсской выставки ее устроители обнародовали следующие данные. Из числа посетителей более 600 являлись школьниками, более 1000 – пенсионерами, почти 800 – иностранцами, 226 – людьми с ограниченными возможностями. Всего было проведено 60 экскурсий, в которых приняли участие 1330 человек.

Любопытно, что за два месяца выставки в Вильнюсе посетил примерно такой

же процент населения и гостей города (около 2,5 %), как за четыре месяца проведения той же выставки в Минске в 2012-2013 гг.

Как отмечали профессиональные критики, в экспозиции можно было увидеть много таких произведений, которые до этого экспонировались довольно редко – например, ранние либо поздние работы художников Парижской школы – уроженцев Беларуси.

Недавно коллекция живописных, графических и скульптурных работ из собрания Белгазпромбанка вернулась в Беларусь и в скором времени в рамках предстоящих выставок с нею, но уже значительно обновленной и дополненной новыми произведениями, вновь смогут ознакомиться белорусские ценители искусства.



Первые не только в спорте



Брестский гандбольный клуб имени А.П.Мешкова снова стал первым. На этот раз не только в белорусском гандболе, но и в сфере освоения банковских услуг: все игроки и тренеры БГК отныне являются обладателями современных карт-стикеров Белгазпромбанка для бесконтактных платежей и имеют возможность совершать покупки в одно касание, экономя таким образом время.

Первым прикрепил карту-стикер к своему мобильному телефону вратарь Иван Пешич, наглядно продемонстрировав всем, как это работает. За ним последовали остальные члены команды, в полном составе посетившей Брестскую областную дирекцию своего давнего спонсора – ОАО «Белгазпромбанк».

После того как начальник отдела спецпроектов Белгазпромбанка Сергей Приемко рассказал игрокам о структуре банка, его миссии и концептуальных подходах в оказании спонсорской и благотворительной помощи, директор Брестской областной дирекции Наталья Арцименя пригласила «мешковцев» на экскурсию по зданию, которая к тому же оказалась интерактивной.

Так, в отделе розничного бизнеса линейный Максим Бабичев принял участие в оформлении и выдаче банковской карточки физическому лицу, а в отделе кассовых операций и инкассации правый полусредний Сергей Шилович, линейный Растко Стойкович и главный тренер Желько Бабич попробовали себя в роли инкассаторов. Там же спортсменам показали пока еще запакованный подарок, который в ближайшее время получит брестский спорткомплекс «Виктория», где тренируется БГК – речь идет о банкомате Белгазпромбанка.

Помимо него и карт-стикеров, гандболистам были презентованы флешки с электронным каталогом нашумевшей выставки «Дзесьяць стагоддзяў мастацтва Беларусі», одним из организаторов которой выступил Белгазпромбанк.

Команда в долгу не осталась, подарив принимающей стороне фирменные майки и мяч с автографами всех игроков и тренеров БГК. Напоследок капитан «мешковцев» Любо Вукич заверил: «Мы постараемся, чтобы имя клуба и «Белгазпромбанка» гремело в Европе».



«Офис мечты» глазами строителей

В новом выпуске из серии публикаций, посвященной строительству нового офиса Белгазпромбанка, предлагаем вам фотогалерею, которая наглядно продемонстрирует, как рос «Офис мечты».

Комплексное управление строительной деятельностью и технический надзор строительства, а именно качество выполняемых подрядчиком работ осуществляет компания «Радаксисстройинжиниринг». Рассказывает директор компании Виктор Кудлаков:

– Все заложенные в проекте решения выполняются: все нарисованное «на картинках» соответствует тому, что ре-

ализовано в итоге. Внутренняя инженерия сделана практически на 90%. Завершается остекление. Отопительные приборы смонтированы уже на четырех этажах. Готовимся к пуску тепла и приступаем к отделочным работам. Параллельно взаимодействуем с проектным институтом, с генподрядчиком и заказчиком.

По плану в марте мы завершим внутренние отделочные работы, и в благоприятный период года завершим благоустройство.

Гараж-стоянка претерпела некоторые изменения, и потребовалось дополнительное проектирование. Надеюсь, строительство паркинга мы также успешно завершим к марту, а весь объ-

ект в целом будет вестен во втором квартале 2015 года.

ВИП-зоны оформляет выигравший конкурс литовский дизайнер. А индивидуальный проект по внутренней отделке здания разработал руководитель архитектурного бюро Эдуард Медведев.

– Наша мастерская занимается проектом здания, – добавил Эдуард Медведев. – Сначала были предпроектные проработки, затем архитектурная стадия и непосредственно рабочий проект. У здания есть своеобразная пластика и динамика, это в своем роде экспрессионизм в архитектуре. Внешне оно выглядит мобильно: как механизм на стадии поворота. Мне хотелось добиться именно такого эффекта.



Фото сделано 8 января 2013 года



25 февраля



22 апреля



30 мая



28 июня



1 августа



14 августа



9 сентября



9 октября



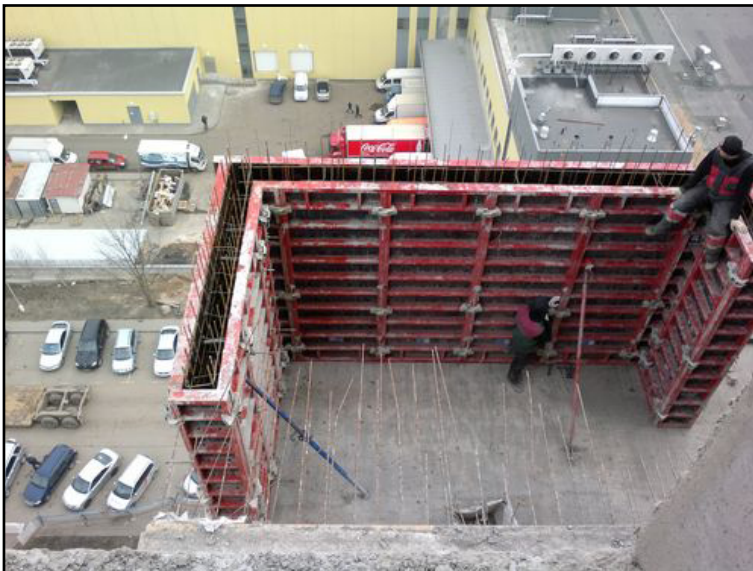
1 ноября



21 ноября



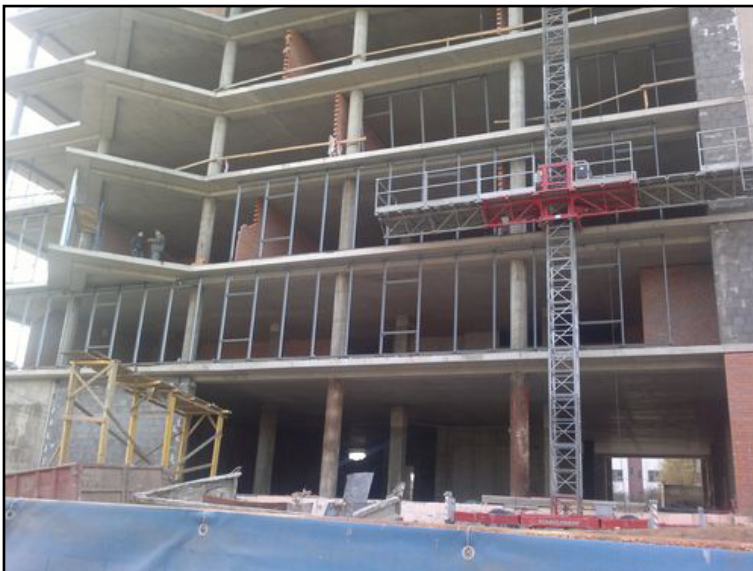
Февраль 2014 года



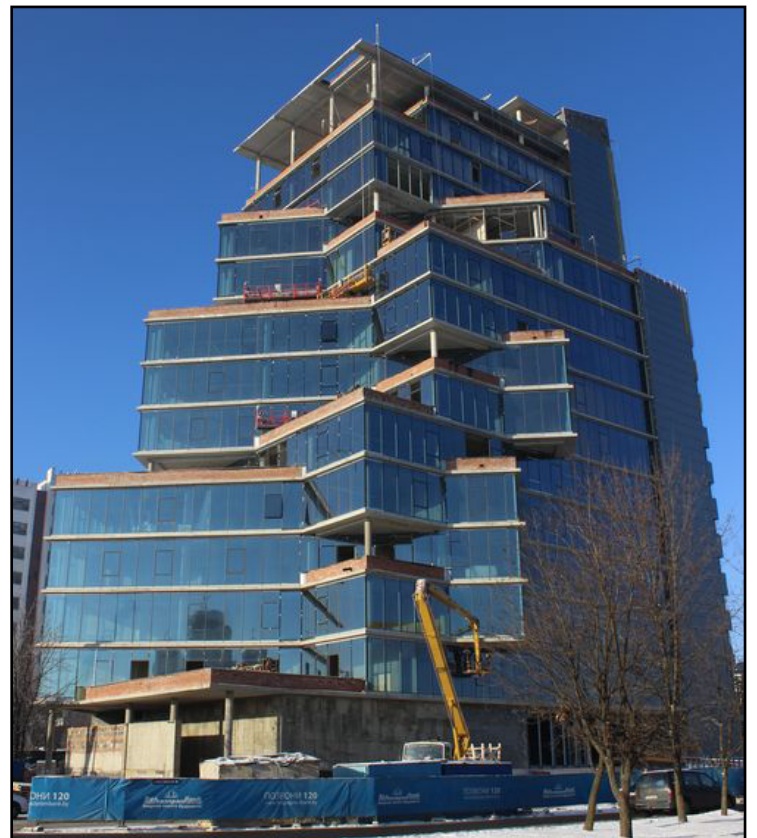
28 февраля



10 марта



7 апреля



А вот так “офис мечты” выглядит сейчас:
фото сделано 3 декабря

Виктор Бабарико: не наличные должны быть дороже, а безналичные дешевле

Сайт Myfin.by продолжает проект, в рамках которого топ-менеджеры самых разных белорусских организаций делятся «личным о безналичном». Поговорить на эту тему журналисты пришли в гости к председателю правления Белгазпромбанка Виктору Бабарико. Предлагаем этот репортаж вашему вниманию.

У топ-менеджера при себе оказалось 5 банковских карточек – зарплатная, корпоративная, валютная и две обычных рублевых карточки. Все они эмитированы Белгазпромбанком и всеми ими банкир активно пользуется. Есть у него и виртуальная карта, которая представляет собой набор реквизитов для расчетов в интернете. Интересно, что данную карту наш собеседник оформлял в российском Газпромбанке.

– Дело в том, что большинство моих покупок в интернете так или иначе связаны с продукцией компании Apple. И поскольку PayPal в Беларуси начал действовать совсем недавно, мне пришлось оформлять карту в России, – пояснил В. Бабарико.

Еще один интересный момент – в арсенале главы Белгазпромбанка отсутствуют сберегательные карты. Зато практически все имеющиеся карточки оснащены функцией овердрафта.

– К сожалению, у меня как-то не получается сберегать. Так что я не обременяю банк необходимостью платить мне проценты, – смеется Виктор Бабарико. – Наоборот – даю банку на мне заработать. Я хороший заемщик.

Все пять карточек топ-менеджера премиальные: три являются золотыми, две – платиновыми. Не секрет, что карты высокого уровня часто предполагают разнообразные привилегии для держателя. Поэтому не можем не спросить про использование бонусов.



– На самом деле, для меня премиальные карты – это, скорее, статус. И они приносят мне некоторые чисто экономические выгоды – например, более выгодные условия по овердрафту. Что касается дополнительного сервиса, скажу честно – получил больше негатива, чем позитива, – делится опытом наш собеседник. – Например, сервисом Priority Pass, который предполагает возможность допуска в VIP-залы ожидания в аэропортах, мне удалось воспользоваться только один раз, кажется, на Филиппинах. А во Франкфурте я этот зал даже найти не смог.

Техника «безналичной» безопасности от Виктора Бабарико

За границу с главой Белгазпромбанка ездят все его пять карточек. И рассчитывается он всегда и везде в белорусских рублях.

– Я знаю, что это не самый выгодный способ. Правильнее использовать

карточку в той валюте, которая ходит в стране. Например, в Европу лучше ездить с карточкой, номинированной в евро. Но оформление такой карточки требует дополнительных усилий и времени, поэтому я готов переплатить за конверсию, но при этом пользуюсь своими рублевыми картами, – рассказывает банкир.

Основной канал контроля над рисками для Виктора Бабарико – это СМС-оповещение.

– После каждой моей транзакции мне приходит СМС-сообщение. И это позволяет мне защититься от несанкционированных транзакций.

Кроме того, топ-менеджер соблюдает определенные правила безопасности.

– Например, не стоит использовать карточки в местах, не сильно для этого подходящих. Не нужно пользоваться подозрительными банкоматами, лучше сходить в офис банка. Карточка не должна пропадать из вашего поля зрения, все расчеты должны производиться у вас на глазах. Есть список стран, где



мошенничество очень развито. Когда я еду в такие страны – я устанавливаю лимиты по транзакциям, чтобы в случае чего не потерять большую сумму. Кроме того, все мои карты чиповые.

С наличными – в отпуск и на рынок

– В зарубежные поездки, помимо карточек, я всегда брал, беру и буду брать с собой наличные, – рассказывает В. Бабарико. – Все-таки иногда могут происходить какие-то технические сбои. Кроме того, наличные нужны, чтобы оставлять чаевые или рассчитываться в такси. В Америке, например, автомобили такси оснащены терминалами. Но получилось так, что таксист меня вез 5 минут, а рассчитывал – 15. По-моему, оно того не стоит. На мой взгляд, всегда нужно иметь при себе сумму наличных денег, как минимум равную суточному проживанию в гостинице и суточным потребностям. Чтобы в случае чего можно было где-то переночевать и поесть. А проблемы с карточками, как правило, за сутки всегда решаются.

Что касается Беларуси, то здесь практически везде В. Бабарико без проблем рассчитывается карточкой. Но, несмотря на то, что необходимость в наличных минимальная, на всякий случай наш собеседник всегда имеет при себе некоторое количество «кэша».

– В Беларуси в большей степени рассчитывается супруга, поэтому мне проще. Единственное место, про которое я точ-

но знаю, что там нужны наличные – это рынок. Но рынки везде такие, не только в Беларуси, – отмечает В. Бабарико.

Ложка дегтя

Как и любой другой активный пользователь банковских платежных карт, Виктор Бабарико иногда сталкивается с разного рода неудобствами.

– Например, действует на нервы предварительное блокирование денег на карточке при бронировании отеля и последующее не снятие этой блокировки. Такое иногда случается, и это неприятно. Бывает, ты заказываешь гостиницу, и на твоей карте блокируется сумма средств, необходимая для оплаты услуг этой гостиницы. Через некоторое время ты думаешь, что оплата уже прошла и деньги, которые есть на карте, можно тратить. А они оказываются заблокированными. Или даже если ты уже заплатил за отель, менеджеры отеля иногда забывают снять блокировку. Это нюанс, который нужно знать, и ситуацию нужно отслеживать. Желательно иметь на карточке какую-то резервную сумму на такой случай, – рассказывает В. Бабарико.

Неприятные моменты случались с банкиром и в обычных магазинах.

– Самый негативный мой опыт – это когда ты стоишь в очереди в одну кассу, приходишь до кассира, а там тебе говорят – извини, брат, но по карте у нас в другой кассе. На мой взгляд, это ужасно. Уж лучше вообще не обслуживать по

карте, чем делать это таким образом. Это – самый негативный опыт, который у меня был, – считает банкир. – Ну и связь когда пропадает, тоже не очень приятно.

Куда нужно двигаться

– Для нас наличное денежное обращение – враг номер один. Но вся проблема состоит в том, что мы не понимаем одной простой вещи. Безналичные платежи должны быть проще, быстрее и дешевле для пользователя. Не наличные дороже, а безналичные дешевле. Это совершенно разные философии, хотя суть одна и та же, – считает В. Бабарико. – И любая пенсионерка, зная, что заплатив по карточке коммунальные платежи, она сэкономит какую-то копейку, делала бы это. Если сама не может – заставила бы внука. Вот тогда бы у нас безналичные платежи развивались. А у нас почему-то постоянно идет отсылка – вот, пенсионеры, они не могут... Извините, ребята, но я сам уже скоро буду пенсионером. И многие сегодняшние пенсионеры не были пенсионерами тогда, когда карточный рынок начал активно развиваться.

По мнению Виктора Бабарико, для полного безналичного счастья Беларуси также не хватает автоматических платежей, которые осуществляются с определенной периодичностью.

– У нас этого катастрофически не хватает! Я бы с удовольствием подписался на все регулярные платежи, чтобы за этим даже в интернет-банкинг не залазить. И бабушка-пенсионерка тоже была бы рада, если бы плата за коммунальные услуги списывалась с ее пенсии автоматически, а потом, например, по почте приходило уведомление об этом. Подписных сервисов не хватает, и это главная задача, которую сегодня нужно решать, – уверен банкир. – А еще я считаю, что нам нужно вводить понятие стоимости денег во времени. Если бы у меня была возможность заплатить что-то сразу за год, но дешевле, чем если бы делал это ежемесячно, я бы платил сразу за год. А так я, к примеру, свой налог тащу всегда до последнего месяца, потому что и в январе, и в октябре это будет одна и та же сумма. Вот этого тоже очень не хватает.

Спасибо вам за интересную беседу, Виктор Дмитриевич! Желаем успехов и безналичных прорывов лично вам и Белгазпромбанку.

Дистанционный кладезь мудрости

Мы рады представить новый проект управления по работе с персоналом, а именно серию вебинаров для развития профессиональных компетенций и личной эффективности.



Вебинар («webinar», сокр. от «web-based seminar») – это современный мультимедийный инструмент для организации дистанционного обучения и делового общения с помощью интернет-технологий. Вебинар – это семинар в режиме онлайн (*on line* – «на линии», «на связи», «в сети»), предоставляющий возможность участникам получать информацию, находясь на любом расстоянии от специалиста по обучению.

«Задача организации дистанционного обучения назрела давно, более того, эта форма обучения играет крайне важную роль в построении комплексной системы обучения в рамках проекта создания Корпоративного университета, – рассказывает корпоративный тренер Валентина ЦЫГАНОВА. – И вот, 5 ноября мы провели первый вебинар!».

По мнению специалистов, слушатели вебинаров усваивают материал ничуть не хуже, а часто и лучше слушателей в аудитории. Объяснить это можно меньшей физической нагрузкой и стрессом.

– Слушатель вебинара чувствует себя гораздо комфортнее. Ему не требуются дополнительные переезды, участвовать в очередном занятии можно прямо с рабочего места. Сэкономленное на до-

роге время можно использовать для повторения пройденного, выполнения домашних заданий или просто отдыха между работой и учебным занятием!

Мы открыли проект темой «Тайм-менеджмент: 10 правил на каждый день». Название серии «10 правил на каждый день» было придумано не случайно: нам захотелось в простой и доступной форме донести самую полезную информацию по актуальным для каждого сотрудника банка темам.

Тайм-менеджмент (англ. time management) переводится как «управление временем». Но может ли человек на самом деле управлять временем? Течение времени нельзя остановить или восполнить, поэтому остается только использовать данное нам время максимально эффективно. Тайм-менеджмент – это и есть планирование и эффективное использование имеющегося времени. Тайм-менеджмент позволяет существенно увеличить личную производительность труда, грамотно разделить все задачи на первоочередные и менее важные, высвободить больше времени на решение главных задач за счет исключения ненужных дел.

Сотрудники Витебской и Гомельской областных дирекций первыми оценили преимущества новой формы обучения. Начальник отдела корпоративного кредитования Витебской областной дирекции **Спартак БОГАЧЕВ:**

– Хорошая тема time-management! И результаты лучше и достигаются проще. На вебинаре Валентине Цыгановой удалось заинтересовать даже искушенных слушателей. Удачно сочетались текстовая информация и коротенькие задания для выполнения. Для меня, как для начальника отдела, важно, чтобы сотрудники не только прошли обучение, но и успешно применяли полученные навыки на практике. Уже на следующий день проверка показала, что многие приемчики были взяты на вооружение. Отлично! Хотим еще!

Руководитель группы микрокредитования отдела корпоративного кредитования Витебской областной дирекции **Елена СИДОРСКАЯ:**

– Большое спасибо за интересную информацию! Получать новые знания, на мой взгляд, всегда здорово! Очень понравилась выбранная тема – «Тайм-менеджмент», актуально: рабочего времени, как кажется, всегда не хватает. Оказывается, необходимо его правильно распределить (для меня это не было новостью, но вспомнить еще раз азы планирования времени всегда полезно). Что касается формы проведения обучения, следует отметить, что в первую очередь это удобно, не надо «далеко ехать», во-вторых – правильно распределено мое время, в-третьих – материал был интересным, доступным, легко запоминающимся (мне так показалось). Некоторые недочеты по техническим моментам совсем не мешали (можно считать, их не было). В общем, оценка «отлично»!

Ведущий экономист группы микрокредитования ОКК Витебской областной дирекции **Юлия ЕРЕМЕНКО:**

– Несмотря на то, что мы находились в разных городах и друг друга не видели, семинар проходил очень активно, мы задавали вопросы, учились «есть слона» и т.д. Для меня самое главное преимущество вебинара – значительная экономия времени.

Руководитель группы кредитования и гарантий ОКК Витебской областной дирекции **Анна ШАКУРО:**

– Большое спасибо за проведенный вебинар. Проводить дистанционное обучение с сотрудниками дирекций – идея очень хорошая и полезная. Для себя выделила ряд преимуществ: первое, за 1-1,5 часа получаешь только нужную информацию, так как информация систематизирована и выделены ключевые моменты, и второе, экономия нашего драгоценного времени на передвижение в Минск и обратно.

Итак, начало положено, продолжение следует. Мы верим, что наши вебинары, этот бездонный дистанционный кладезь мудрости, будут по-настоящему полезны для вас и станут хорошим подспорьем в работе и надежным спутником на пути профессионального развития.

Bank Academy: каскадное обучение

В 2014 году управление по работе с персоналом начало реализовывать много новых направлений и методов обучения и повышения квалификации работников банка. Одной из ярких и интересных форм, которая была реализована в этом году, является семинар, построенный по каскадному принципу обучения.

20 ноября 2014 года на базе учебного класса нашего банка состоялся «семинар-каскад» на тему «Лидерские навыки и управленческая эффективность». Семинар был проведен заместителем главного бухгалтера Ириной Потаповой для всех руководителей подразделений «процессинга», центров отчетности и расчетов. В семинаре приняли активное участие главный бухгалтер Татьяна Пивовар и заместитель главного бухгалтера Вера Коробова.



Ирина ПОТАПОВА подготовила презентацию и провела обучение по итогам своего повышения квалификации в Санкт-Петербурге, которое прошло в сентябре этого года. Подготовленные



материалы освещали такие вопросы, как управление и его функции, компетенции успешного сотрудника, критерии успешной постановки цели, контроль деятельности подчиненных, барьеры коммуникации, правила проведения совещаний, синдром выгорания:

– В современном бизнес-обучении существует большое количество различных моделей каскадного обучения. Они могут предполагать обучение на нескольких уровнях (ступенях) компетенций. Самой важной особенностью каскадного обучения является то, что оно позволяет в предельно короткие сроки поделиться полученными знаниями с максимальным количеством как специалистов, так и руководителей различного уровня.

Реализация каскадного принципа обучения позволяет обеспечить консолидацию менеджмента банка, выработать общее видение и понимание ключевых для развития банка в целом вопросов у представителей различных структурных подразделений, переориентировать их на системную работу, основанную на активном взаимодействии, а также повысить ответственность сотрудников за результаты своей работы. Каскадная

форма обучения будет активно использоваться управлением по работе с персоналом в 2015 году и с утверждением правлением банка нового положения по обучению станет обязательной формой обратной связи для всех работников, особенно руководителей структурных подразделений, которые обучались или повышали квалификацию, как за рубежом, так и в странах СНГ.

30 октября на базе Минского международного образовательного центра имени Й.Пау управление по работе с персоналом организовало и провело семинар-тренинг на тему «Эмоциональный интеллект: новый виток в развитии лидера». Тема семинара была продолжением темы одного из мастер-классов Первой внутрибанковской конференции «Человеческий капитал: современные парадигмы управления», проходившей в мае 2014 года. Автор программы и «играющим» коучем являлась Наталия ДОЛИНА – кандидат экономических наук, доцент, генеральный директор «Европейского центра бизнес-коучинга».



Генеральный директор «Европейского центра бизнес-коучинга» Наталия Долина

Семинар-тренинг был построен исходя из подхода о том, что современный банковский бизнес – это отношения и это психология. Самоанализ, самоуправление, социальная приспособляемость, налаживание социальных связей – вот четыре основных составляющих эмоционального интеллекта (EQ), которые ведут к успеху. Их можно и нужно осознать в себе и начать развивать. Источником этого является умение распознавать в себе весь спектр эмоций, уметь ими управлять и использовать адекватно ситуации. EQ сегодня определяет переход от руководителя к лидеру и именно EQ позволяет лидеру построить успешную команду. В семинаре-тренинге приняли участие директора департаментов, заместители директоров областных дирекций, начальники управлений банка. В ходе очень активной индивидуальной, микрогрупповой и групповой работы участники смогли: получить новые знания о современных тенденциях в лидерстве; освоили элементы нового стиля взаимодействия – коучинга; получили универсальный «ключ» к мотивации своих сотрудников; научились управлять ответственностью; получили заряд энергии, интереса, вдохновения и смысла.

В 2015 году управление по работе с персоналом готовит новые интересные программы и направления по обучению и повышению квалификации работников банка в рамках плана повышения квалификации. Акцент в первую очередь будет сделан на корпоративном формате, который является не только элементом «тим-билдинга», но и обязательной частью внутренней и внешней корпоративной культуры.

Начальник отдела информационных технологий Гомельской областной дирекции Валентин КИТАЕВ 24-25 октября побывал на семинаре в Раубичах, посвященном теме «Развитие информационной системы банка»:

– Сам семинар стал уже традиционным и ежегодно проводится в «золотую пору» года. Это время, когда уже можно подводить итоги сделанного.

На семинаре присутствовало 34 специалиста (здесь и разработчики, и программисты, и представители областных дирекций).

Основная цель семинара: подведение итогов сделанного, ознакомление коллег и специалистов, в том числе и с областных дирекций, с достигнутыми результатами по каждому из представляемых в докладах направлений, обозначение перспектив движения, обсуждение проблем, которые накопились за прошедшее время, консультации и, наконец, просто живое дружеское общение.

Считал и считаю, что программа семинара всегда верстается так, что два дня проходят очень быстро и... часто приходится чем-то жертвовать, чтобы удовлетворить возникший интерес к имеющимся в запасе вопросам. Каждый год уезжаешь с семинара с большим объемом информации, планами на будущее и с мыслями о работе над ошибками.

И в заключение несколько впечатлений от прослушанных докладов:

1. Доклад советника заместителя председателя Белгазпромбанка Владимира Черникова «Архитектура информационных систем». Понятная, необходимая

и... сложная задача, предложенная автором: по уже существующей системе ПО создать адекватную архитектуру, поставить ее «вперед лошади», согласовать изменения и затем двигаться к новому состоянию и архитектуры и системы.

2. Доклад руководителя группы поддержки фронтальных систем Андрея Шутикова «Новое кассовое решение. Задачи по миграции и замене БИС-2000». Это и самая последняя информация по проведению работ, и планерка по окончательной сверке действий персонала областных дирекций по миграции.

3. Доклад начальника отдела поддержки пользователей Елены Харитончик «Service Desk. Итоги и планы». Еще два года назад этот комплекс был известен несколькими специалистами, а сегодня каждый сотрудник банка взаимодействует с ним. Здесь уже и хозяйственные вопросы (видимо, и до сантехники недалеко). Доклад с первых оборотов превратился в дискуссию участников с массой предложений, как по существу профиля ПО, так и не совсем профильными, но злободневными для участников учетными единицами. Выходит, нужен такой арбитр и трудяга для коллектива банка, где объективно отражаются элементы взаимодействия персонала, и где можно при необходимости «найти крайнего».

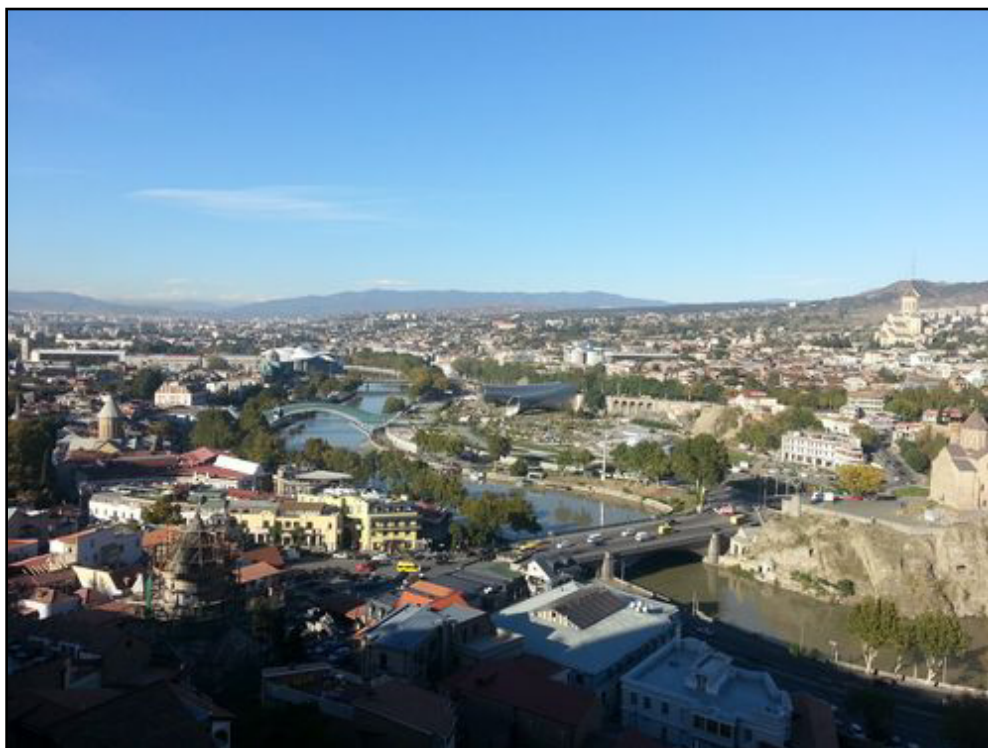
4. Дополнительный доклад «Wiki-банк» от заместителя председателя правления Елены Антони. Это поиск будущего банка в его «облачном» привлечении и плотном партнерском взаимодействии с клиентами. Время летит быстро, и актуальность этого вопроса будет только возрастать.



5. И, наконец, самая злободневная тема семинара – «Аутсорсинг-IT». Сделаны первые осторожные и безболезненные шаги к этой цели. Хотелось бы верить, что в этом вопросе удастся сбалансировать интересы всех сторон при получении должной эффективности банка.

Начальник управления кредитования малого бизнеса Константин КИРЬЯНОВ поделился впечатлениями от IV международной конференции «Кредитование малого и среднего бизнеса», которая прошла 21-22 октября в г.Тбилиси:

– По моему мнению, конференция была проведена организаторами (ООО «Бизнес-Формат») на достаточно высоком организационном уровне. В ее рамках были заслушаны выступления докладчиков из Грузии, Российской Федерации, Украины. Ну а круг участников был еще шире: Республика Беларусь, Молдова, Армения, Великобритания. Причем представители из Беларуси были в числе лидеров по количеству участников. Наибольший интерес, конечно, вызывали выступления, касающиеся непосредственно принципов клиентской сегментации, опыта внедрения новых кредитных продуктов и порядка оценки кредитоспособности клиентов малого бизнеса. Необычный формат проведения конференции был избран во второй день – работа участников в фокус-группах, в которых обсуждались темы «Продуктовые новинки на рынке кредитования МСБ», «Как грамотно сегментировать клиентов малого и среднего бизнеса, стоит ли объединить кредитование среднего бизнеса с крупным, выделить в отдельный сегмент или оставить вместе с малым и почему», «Миграция розничных технологий в кредитование МСБ. Какие про-



дукты можно предлагать клиентам МСБ, которые находятся на стыке ритейла и МСБ». В процессе обсуждения был высказан ряд интересных идей и предложений, которые, надеюсь, помогут мне продолжить участие в оптимизации процесса кредитования клиентов малого бизнеса в нашем банке.

По результатам выступлений участников конференции и общения с коллегами для меня подтвердился вывод о том, что наиболее универсальный критерий сегментации (который и выбрал в свое время Белгазпромбанк) – это размер годовой выручки клиентов. По существу данный критерий используют банки России, Украины, Грузии и Беларуси. Различие заключается только в том, что в ряде банков объем годовой выручки выше, чем у нас, где-то ниже (в ОАО «Белгазпромбанк» клиент относится к сегменту малого бизнеса, если его вы-

ручка за прошедший год не превышала 3,0 млн. долларов США). Запомнилось выступление одного из докладчиков, в котором на примере украинского банка «Аваль» был приведен пример реализации риска потери клиентов в результате миграции клиентов из сегмента малого бизнеса в крупный: при миграции порядка 20% клиентов банка переходило на обслуживание в другой банк. И единственной действенной мерой по предотвращению оттока клиентов явилось более внимательное отношение мониторинговых экспертов к данной категории клиентов в первые два месяца с момента миграции.

На мой взгляд, участие в конференции было весьма полезным и позволило «сверить часы», посмотрев, на каком уровне наш банк находится в сфере кредитного обслуживания малого бизнеса: в части сегментации, видов кредитных продуктов, комплексного обслуживания клиентов МСБ. При этом можно сделать вывод, что мы достаточно неплохо выглядим в плане технологий и кредитных продуктов для МСБ по сравнению с другими банками (не только с белорусскими), участвовавшими в конференции. В ближайшее время, я думаю, мы попробуем реализовать проект (отмеченный на конференции как «оценка удовлетворенности клиентов малого бизнеса»), который позволит понять основные сложности клиента малого бизнеса в получении кредитов в ОАО «Белгазпромбанк» и попытаться устранить наиболее существенные проблемы для них.



Среда развития: self-менеджмент в условиях стресса

26 ноября 37 сотрудников Белгазпромбанка приняли участие в юбилейном, десятом мастер-классе, организованном в рамках проекта «Среда развития»! Интерес, проявленный к теме, подтвердил важность и актуальность такого навыка, как стрессоустойчивость, для сотрудников банка.

Участники мастер-класса узнали:

- как и почему возникает стресс,
- какие факторы провоцируют стрессовые состояния,
- как взаимосвязаны рост профессиональных компетенций и стрессоустойчивость,
- что такое «Состояние высокой продуктивности» и как «туда» можно попадать.



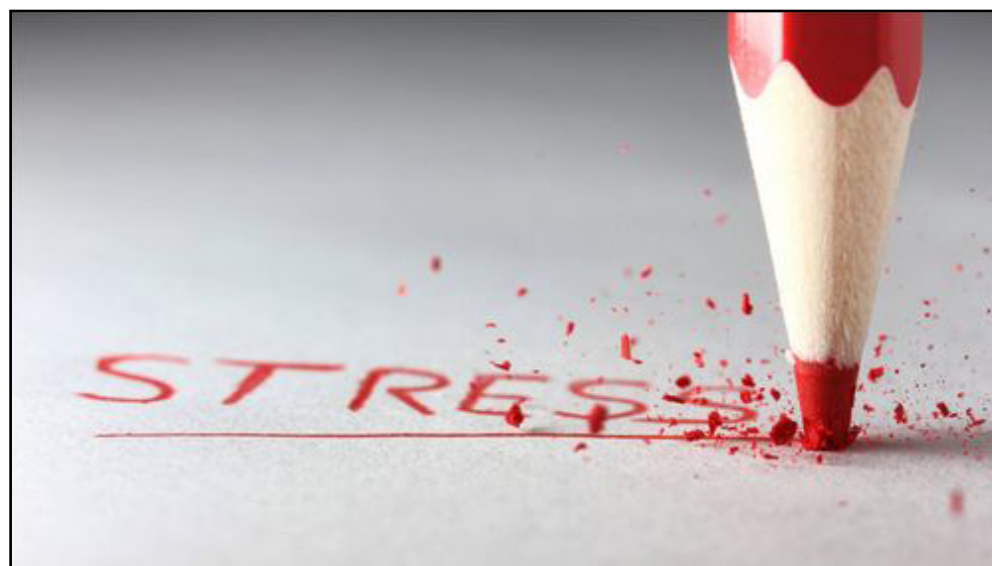
Механизмы возникновения стресса

Участники мастер-класса оставили самые разные отзывы и готовы использовать полученную информацию.

Начальник отдела рыночных и операционных рисков Валентина СКАРЛЫГИНА:

– Определенные идеи можно применять на практике.

Главный экономист отдела организа-



ции внутреннего контроля Евгения РОМАШЕВСКАЯ:

– Очень жизненно и легко для применения на практике, желательно продолжение подобных тренингов, так как очень мало времени для осознания.

Главный экономист отдела мониторинга и анализа кредитных операций Светлана ФАДЕЕВА:

– Спасибо организаторам мастер-класса. Актуальная тема. Жизнь полна сюрпризов – не всегда приятных, а надо продолжать жить и справляться со стрессовыми ситуациями. Знания о методах и техниках преодоления стресса пригодятся каждому человеку. Тренер Мария Степаненко, на мой взгляд, в совершенстве владеет учебным материалом, и настолько грамотно и доходчиво умеет подать его слушателям, что уже в процессе проведения мастер-класса чувствуется повышение стрессоустойчивости. Спасибо профессионалу и замечательной обаятельной женщине Марии Степаненко.

Итак, рубеж десяти мероприятий пройден. Добро пожаловать на новый уровень!



Профессионал-переговорщик
Юрий Беспалов

В декабре мастер-класс для вас проведет Юрий БЕСПАЛОВ, тренер-преподаватель спецкурсов для профессиональных переговорщиков «Advanced Special Negotiator Course» (Высшие Курсы Специальной Подготовки Переговорщиков).

Он консультант по управлению изменениями, переговорам и разрешению конфликтов. В более узком кругу, где по ряду причин предпочтительна конфиденциальность, Юрию Беспалову доверяют как эксперту и советнику по проблемным отношениям и коммуникациям.

17 декабря приглашаем вас на мастер-класс «Модель трехпозиционного восприятия для переговоров и решения коммуникативных проблем. Позиционные переходы, обеспечивающие влияние на позицию собеседника».

Банк обзавелся собственным видеоканалом

Белгазпромбанк продолжает осваивать пространство сетевых сервисов, подтверждая свой статус банка передовых технологий. На этот раз он обзавелся собственным каналом на YouTube – популярнейшей на сегодня площадке видеохостинга, аудитория которой превышает 2,5 миллиарда человек.

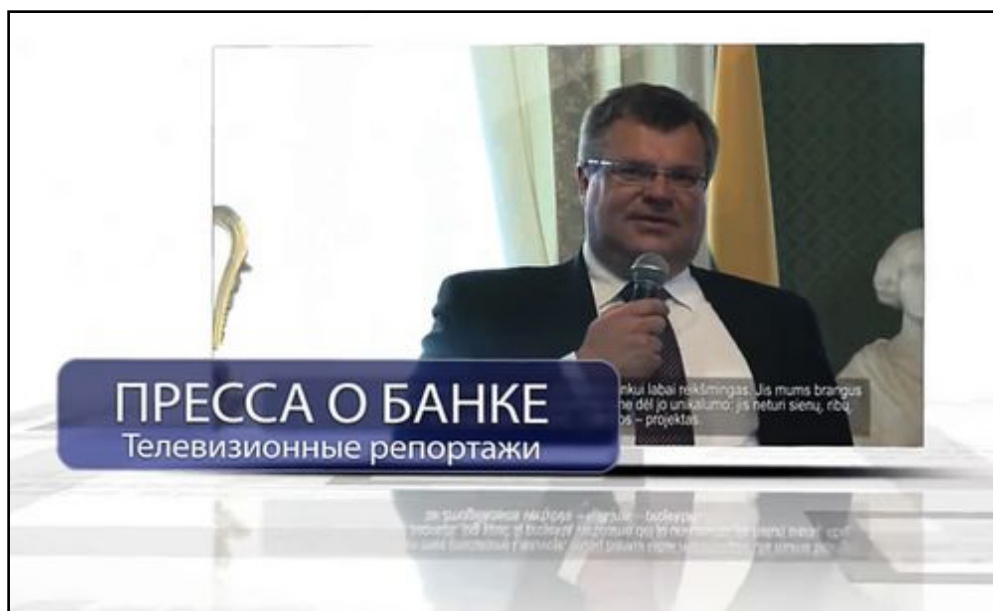


В фокусе канала Белгазпромбанка – проекты в сфере корпоративной социальной ответственности: «Арт-Беларусь», фестиваль «ТЕАРТ», благотворительный фонд «Шанс», Брестский гандбольный клуб им. Мешкова. Здесь также выкладываются новостные сюжеты телевидения, интервью с руководством банка, обучающие ролики интернет-сервисов, видео с корпоративных мероприятий, рекламные материалы.

Для ценителей изобразительного искусства на нашем видеоканале выложены несколько фильмов из документального цикла «Художники Парижской школы. Уроженцы Беларуси», созданные на основе корпоративной коллекции Белгазпромбанка.

Благодаря открывающимся возможностям видеохостинга, информационная активность банка в интернете будет носить еще более динамичный характер. Подписавшись на канал Белгазпромбанка в YouTube, интернет-пользователи получат возможность оперативно отслеживать все свежие видео-публикации.

Скриншоты презентационного ролика банка, размещенного на видеоканале



Реинжиниринг в действии: аутсорсинг-IT

В минувшем месяце в рамках департамента информационных технологий были созданы два крупных подразделения: управление сопровождения программного обеспечения и управление внедрения и развития программного обеспечения. О предпосылках и перспективах произошедших изменений рассказала начальник управления развития и сопровождения программного обеспечения Татьяна КУРЬЯН:



– Стратегия и темп развития банка в настоящее время требуют адекватной поддержки со стороны информационных технологий, которые помимо обеспечивающей функции должны усиливать свою роль инициатора технологического совершенствования и запуска новых процессов, в том числе в рамках новых продуктов, услуг и возможностей.

Существует два различных пути дальнейшего развития по данному направлению. Это наращивание численности и квалификации ИТ-служб банка или выделение областей непрофильной для

банка деятельности и определения перспективы их выноса на аутсорсинг с сохранением стратегического управления ими. Одновременно это будет движением в сторону создания платформы для построения тесного партнерства банка с wybranными ИТ-компаниями для реализации совместных глобальных проектов развития.

Текущий анализ показывает, что большинство финансовых организаций и банков используют элементы аутсорсинга в своей деятельности. Наиболее ярким примером является разработка и сопровождение программного обеспечения для обеспечения банковской деятельности. Широкое развитие аутсорсинговых ИТ-услуг в банковском секторе получили также направления технологического обслуживания систем и комплексов в т.ч. ДБО, обслуживание ИТ-инфраструктуры конечных пользователей в офисах банков (установка и настройка компьютеров, базового программного обеспечения и т.п.), сервис управления печатью и копированием документов. Такие крупные белорусские банки, как ОАО «БПС-Сбербанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Белинвестбанк», Банк БелВЭБ и НБ РБ, достаточно успешно, уже более 5 лет, применяют данные направления ИТ-аутсорсинга в своей деятельности.

Сотрудничество с ИТ-компанией-партнером (возможно, с несколькими по различным направлениям) позволит решить не только имеющиеся проблемы банка, но получить дополнительные преимущества, а именно:

- получение более высокого уровня услуг,
- сокращение затрат на ИТ-инфраструктуру,
- минимизация операционных рисков по передаваемым процессам,
- привлечение внешних инвестиций под определенные задачи,
- масштабируемость,
- концентрация банка на основных бизнес-процессах.

Принимая во внимание степень готовности ИТ-служб к переводу в аутсорсинг, в том числе организационную структу-

ру, распределение ролей и функций, степень критичности обслуживаемых процессов, передачу функционала предполагается вести параллельно по двум направлениям. Это разработка программного обеспечения и обслуживание ИТ-сервисов.

Учитывая критичность для банка обеспечения непрерывности бизнеса в части ИТ, перевод на аутсорсинг отдельных направлений предлагается осуществлять поэтапно, по мере готовности банка к каждому последующему шагу:

Направление разработки ПО

1 этап - вывод разработок, связанных с АБС «Бисквит» с переводом 7 сотрудников отдела информационно-технологического проектирования банковских операций в компанию-партнер – выполнен с 1 ноября.

2 этап - передача разработки БИС «ФОР-ПОСТ», других систем и собственных разработок с переводом части сотрудников в компанию-партнер. Реализация этапа требует подготовительных кадровых и структурных преобразований ДИТ и соответствующей перестройки бизнес-процессов. Передача функций планируется после налаживания процессов взаимодействия с компанией-партнером в рамках 1-го этапа.

Последующие шаги: вывод в аутсорсинг первой линии поддержки пользователей и части процессов сопровождения ПО.

Сервисное направление

1 этап – централизация функции поддержки программных комплексов «Клиент-Банк» и «InternetBank» для клиентов головного банка и Минской областной дирекции за счет аутсорсинга процессов выездного обслуживания клиентов и передачи части функционала с высвобождением штатных единиц из отдела ОИТ Минской областной дирекции и передачей их в ОИБ, УПИДС и ДИТ.

2 этап – анализ возможности вывода в аутсорсинг функций технического сопровождения и поддержки пользователей как Минской областной дирекции, так и функционала сервисного направ-

ления ОИТ областных дирекций.

Для решения первых двух задач в банке сделаны определенные изменения:

- в качестве коллегиального органа, утверждающего график разработок, работает модифицированный комитет по управлению процессами. Модификация состоит в расширении полномочий по принятию решений в рамках разработок по текущим проектам банка и изменении состава за счет включения в комитет представителей бизнес-направлений.

- изменения организационной структуры ДИТ, предполагающие разделение функционала по развитию и сопровождению информационной системы банка. Новое разделение привело к выводу за пределы банка функционала по разработке ПО, выделению из управления развития и сопровождения программного обеспечения направления по развитию и внедрению новых программных продуктов (управление внедрения и развития программного обеспечения), в рамках которого созданы

новые подразделения: отдел технологического проектирования (системные аналитики) и отдел интеграционных решений и направления по сопровождению эксплуатируемых программных продуктов (управление сопровождения программного обеспечения). Такое разделение призвано надлежащим образом обеспечить полный комплекс работ от постановки задачи до передачи ПО в эксплуатацию в соответствии с выстроенным бизнес-процессом.

Fitch подтвердило рейтинги ОАО «Белгазпромбанк»

Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) Белгазпромбанка на уровне «В-» со «Стабильным» прогнозом.

Подтверждение долгосрочного РДЭ Белгазпромбанка, совместными владельцами которого являются ОАО «Газпром» (BBB-/Негативный) и Газпромбанк (BBB-/Негативный), со «Стабильным» прогнозом отражает ожидания Fitch по высокой склонности российских владельцев к предоставлению финансовой поддержки в случае необходимости. Данная точка зрения обусловлена контрольным пакетом акций, интеграционными взаимосвязями материнской и дочерней компаний, продолжающейся твердой приверженностью российских акционеров к белорусскому рынку, низкой стоимостью любой необходимой финансовой поддержки и предоставлением финансирования, непрекращающимся до настоящего времени. Поддержка со стороны российских акционеров до сих пор не подвергалась сомнению и Fitch уверено, что она будет оказываться и в будущем. В отношении Белгазпромбанка агентством Fitch проведены следующие действия:

- долгосрочный РДЭ подтвержден на уровне «В-», прогноз «Стабильный»,
- краткосрочный РДЭ подтвержден на уровне «В»,
- рейтинг устойчивости подтвержден на уровне «b-»,
- рейтинг поддержки подтвержден на уровне «5».



Смотр финансовой грамотности

Три дня, с 30 октября по 1 ноября, в минском Дворце спорта проходила 9-я специализированная выставка финансовых услуг «Банк. Страхование. Лизинг».

– Настроение замечательное, – сказала работавшая на стенде Белгазпромбанка Татьяна ЛИСОВСКАЯ. – Посетителей много, особенно студентов, учащихся. Есть клиенты, которые держат вклады, пользуются различными продуктами. Их интересуют скидки, предоставляемые Белгазпромбанком в проведении акций, а также наши новые продукты, новшества, которыми они могут воспользоваться. Много желающих воспользоваться бесплатными услугами. Есть преподаватели высших учебных заведений, которые принимали участие в подготовке нас как специалистов (это преподаватели из Белорусского государственного экономического университета и Минского финансово-экономического колледжа). Мы взаимно были рады их видеть.

После завершения выставки оценить ее итоги мы попросили начальника отдела маркетинга Екатерину ЧУПРИС:



Во время открытия выставки на стенде Белгазпромбанка работала дружная команда «розницы» в составе (слева направо): главный экономист ЦБУ №703 Татьяна Лисовская, экономист 1 категории отдела кредитных карт Николай Яскевич, экономист 1 категории отдела продаж розничных продуктов Ольга Ломонос.

– Мое мнение сильно не поменялось с прошлого года. Хотя появились новые участники, количество самих банков год из года уменьшается (в прошлом

году их было 15, в этом – 12). В этом году впервые не было ни одной зарубежной компании: ни финансовой, ни брокерской, никакой другой. Не скажу, что людей на выставке стало больше, или они стали более активно интересоваться продуктами. Средняя нагрузка на стенд банка – порядка 50-60-ти человек в день. Она была такой же и в прошлом году. Могло показаться, что в этом году на выставке людей больше, но это связано с тем, что сейчас каникулы, и пришло много школьников. Основная тема, определенная оргкомитетом выставки, – повышение финансовой грамотности. Многие банки восприняли это буквально. Был сделан упор на развлекательную программу, стенды оформлялись в детской тематике, были организованы детские зоны, посетители фотографировались с ростовыми куклами. Сложно сказать, насколько это уместно на банковской выставке.

– Какова концепция стенда и присутствия Белгазпромбанка в этом году?

– Дизайн стенда отражает последние тенденции продуктовой линейки банка: быть простым, с одной стороны, а с другой, технологичным. Это стенд с



На открытии выставки «Банк. Страхование. Лизинг» заместитель председателя правления Нацбанка Сергей Дубков отметил, что в следующем году изменится концепция и место проведения выставки, но так же, как и сейчас, будет уделяться особое внимание финансовой грамотности.



закрытой комфортной переговорной зоной и с полностью открытой консультационной зоной. Мы в этом году немного поменяли условия специальных акционных продуктов. Ранее механику рекламных акций составляли специальные скидочные купоны, которые позволяли человеку обратиться в банк. Но, как показывает практика, так называемое «обналичивание» этих купонов низкое. Знаете, подарочные сертификаты – это самый удобный подарок, который мог придумать продавец: ведь деньги уплачены, а услугой человек может и не воспользоваться. Очень незначительный процент людей возвращается за услугой: мы можем проконсультировать 150 человек, и из них 60 человек возьмут акционные сертификаты, а в итоге приходят от силы 4-6%. Поэтому мы в этом году поменяли подход. Все действия совершались непосредственно на стенде. Никаких купонов мы не выдавали. Если частный клиент хотел получить скидку, он должен был прийти на стенд и непосредственно на выставке оформить интересующий его продукт. В основном, для частных клиентов, акции были связаны с банковскими платежными карточками: клиенты могли оформить платежную карточку MC Standard, Visa Classic или MC Gold, Visa



Gold Белгазпромбанка и получить дополнительно к ней бесконтактную карту-стикер с существенной скидкой.

Конечно, и для корпоративных клиентов Белгазпромбанка было интересное предложение: на стенде банка организациям и индивидуальным предпринимателям была предоставлена возможность оформить один из действующих пакетов РКО по специальной цене, которая составляет всего 1000 рублей, и получить первый месяц обслуживания также за 1000 рублей. Первый клиент пришел к нам за таким сертификатом сразу после открытия выставки. 15 клиентов обратились за обслуживанием по расчетно-кассовому обслуживанию (РКО). Это неплохой результат, при общей посещаемости стенда 160 человек за неполных три дня.

– Что посетителей интересовало больше всего?

– Кредиты. Этот продукт остается самым популярным. Особенно когда речь идет про кредиты на недвижимость. Впрочем, по текущему анализу рынка, у Белгазпромбанка наиболее выгодные предложения. Также очень популярны вклады. На третьем месте расчетные карты, а потом идут потребительские кредиты. Меньше всего людей интересуют автокредиты.

– В субботу выставка работала до обеда?

– Да, и этот факт для меня совершенно непонятен. Два предыдущих дня она работает до 18 часов. Я думаю, что этот вопрос будет задан организатору выставки. Как может посетитель попасть на выставку в рабочее время – это сложно, а после работы практически невозможно – даже если он успеет доехать за полчаса, нужно еще успеть посмотреть, проконсультироваться, на это тоже нужно время.

– Каким вы видите будущее выставки и участия банка в ней?

– Это единственная специализированная банковская выставка в Беларуси. В ней участвуют все государственные системообразующие и крупные частные банки, а мы входим в десятку крупнейших банков. Белгазпромбанк участвует в выставке ежегодно, начиная с самой первой. Наверное, нельзя менять эту политику. Ведь это, в принципе, имиджевое мероприятие. Должен оставаться определенный уровень, соответствующий ожиданиям наших клиентов. И мы его обязательно сохраним.



Посетителей развлекали ростовые куклы и фольклорные коллективы

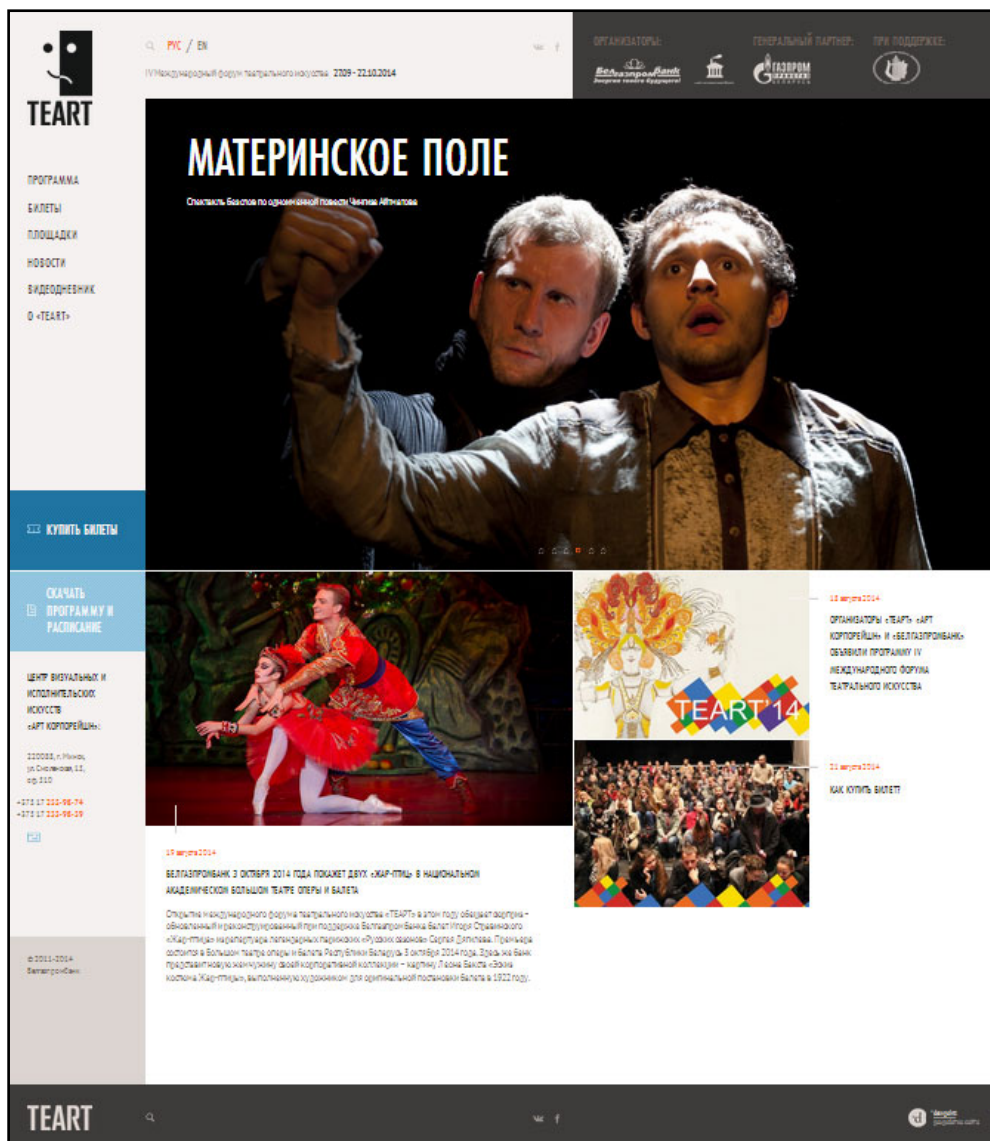
Teart.by: новая версия

IV Международный форум театрального искусства «ТЕАРТ», который проходил с 27 сентября по 22 октября 2014 года в Минске, порадовал общественность не только лучшими мировыми постановками. В преддверии будущего фестиваля была запущена новая версия официального сайта форума www.teart.by.

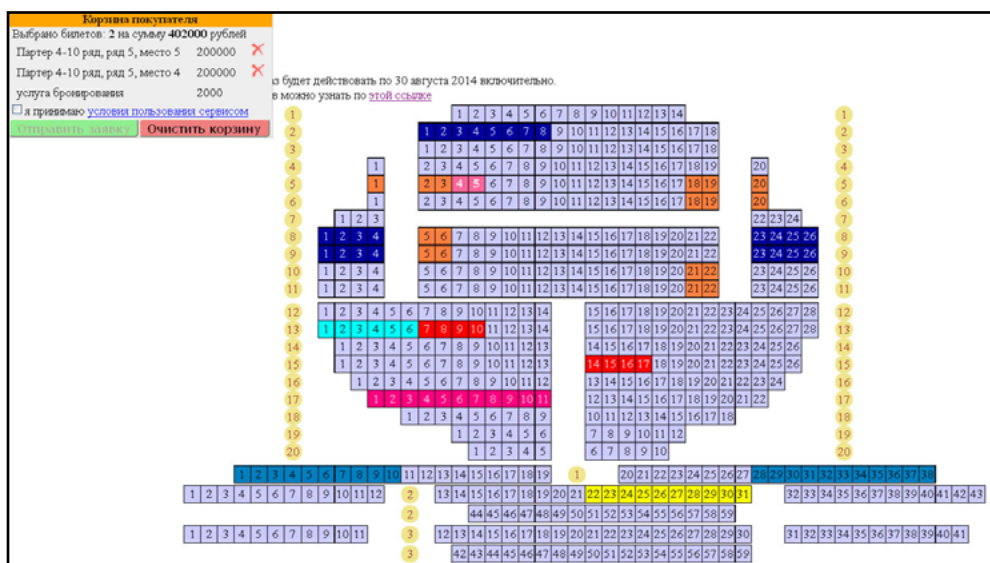
Как рассказал ведущий специалист отдела организации и сопровождения рекламной деятельности Алесь Суходолов, обновленный teart.by прежде всего выделяется своей «внешностью». Выполненный в современной динамичной манере, соответствующей экспериментальному духу фестиваля, дизайн сайта замешан на использовании обильного фотографического контента. Структура подачи информации блоками, напоминающая чередование кадров на фотопленке, отражает те тенденции в современном искусстве, которые принято называть «визуальным поворотом». (Для справки: визуальный поворот – социокультурное явление конца XX – начала XXI века, которое характеризуется переходом от словесного способа передачи информации в средствах массовой коммуникации к зрительным образам).

Основным новшеством сайта teart.by является интегрированная система бронирования и продажи билетов – без дополнительной наценки, прямо с рук организаторов. Забронированный заказ можно оплатить кредитной картой Visa и MasterCard посредством сервиса онлайн-платежей Белгазпромбанка, а также через систему «Расчет» (ЕРИП) либо наличными в кассах Купаловского театра. Выполнив элементарный набор операций по покупке электронного билета, вы сможете распечатать его, и этой копии будет достаточно, чтобы попасть в театр на выбранное вами лучшее место.

Среди других новинок на сайте – специализированный шаблон расписания, который позволяет отслеживать все события фестивальной программы и внепрограммные мероприятия (читки,



Дизайн главной страницы нового сайта



Выбор билетов на спектакли через интегрированную в сайт систему «Билетный центр»

Главная / Программа

ВСЕ СОБЫТИЯ

RELAYD OPEN

27 сентября 2014, 16.00

ПО ИМЕНАМ ГОСПОДИН
Центр экспериментальной режиссуры, Белорусская государственная академия искусств
Минск, Беларусь
На сцене Республиканского театра белорусской драматургии

27 сентября 2014, 19.00

ШКАПЫ
Примера
Центр экспериментальной режиссуры, Белорусская государственная академия искусств
Минск, Беларусь
На сцене Республиканского театра белорусской драматургии

RELAYD OPEN

28 сентября 2014, 14.00

ЭТО ВСЕ ОНА
Человек театра режиссуры и актерского мастерства
Вид спектаклей
Центр белорусской драматургии
Минск, Беларусь
На сцене Республиканского театра белорусской драматургии

28 сентября 2014, 16.00

ПЕЧАЛЬНЫЙ ХОЗЯИН
Продвижение Центра режиссуры и исполнительского мастерства в рамках «ТЕАРТ» 2015, премьера – 30 сентября 2015 года
Центр визуальных и исполнительских искусств, театр road
Минск, Беларусь – Санкт-Петербург, Россия
На сцене Центра современных искусств

Главная / Программа / Международная программа

ПЕРЕМЕЩЁННЫЕ ЛИЦА: ЖЕНЩИНЫ

18+

КУПИТЬ БИЛЕТЫ

ПОСМОТРЕТЬ В РАСТЯЖКЕ

О СПЕКТАКЛЕ О ТЕАТРЕ О РЕЖИССЕРЕ ФОТОГРАФИИ ВИДЕО

МОНИКА ДОБРОВЛЯНСКА

Родилась в Познани. Окончила театральный факультет и факультет славистики Русского университета в Бонне (Германия) и аспирантуру режиссерского факультета ГИТИС в Москве. Регулярно сотрудничает с театрами Германии, Польши, Италии и Белоруссии и эмиграции. В своей работе успешно совмещает традиции немецкого, польского и русского театра. Спектакли режиссера неоднократно принимали участие в международных театральных фестивалях.

Фото Dorota Zys.

Главная

ПЛОЩАДКИ

Республиканский театр белорусской драматургии

Новый драматический театр

Центральный Дом офицеров

Дворец культуры железнодорожников

Мемориальный музей-мастерская З.И. Агуря

Центр современных искусств

Дом друзей Ван-Кларка

Белорусский государственный театр кукол

Национальный академический драматический театр имени Мясникова Горького

Дворец культуры МАЗ

Национальный академический театр имени Янки Купалы

Республиканский Дворец культуры профсоюзов

Национальный академический Большой театр оперы и балета

на интерактивной карте представлено местонахождение всех точек проведения спектаклей «ТЕАРТа».

«Архив» содержит сведения о спектаклях, принимавших участие в трех предыдущих фестивалях. Для зарубежных театралов и гостей столицы открыта английская версия сайта форума, многие спектакли которого, кстати, идут на иностранных языках (с русскими субтитрами).

Техническим воплощением новой версии сайта teart.by занималась компания °dewpoint, работавшая над такими культурными проектами, как сайты Национального художественного и Национального исторического музеев.

Практика показала, что обновленный teart.by стал достойным представителем уникального, не имеющего в нашей стране аналогов театрального фестиваля!

мастер-классы, видеопозаказ) в порядке их календарного следования.

Расширились возможности представления информации по каждому спектаклю. Теперь страничка спектакля содержит подробную аннотацию, ин-

формацию о театре, о режиссёре, фотогалерею и видеоролик постановки.

Оценить масштаб театрального действия, в котором задействованы практически все действующие столичные сцены, можно со страницы «Площадки», где

Элтон Джон: goodbye yellow brick road... hello Belarus!

Легендарный британский певец, пианист и композитор сэр Элтон Джон, как и обещал во время своего первого белорусского шоу четыре года назад, вернулся в Минск с концертной программой «Follow the Yellow Brick Road» 6 ноября. Благодаря инициативе отдела соцразвития на его выступлении побывали и многие сотрудники Белгазпромбанка.

Перечислять заслуги этого музыканта можно долго. Элтон Джон серьезно повлиял на формирование современной поп- и рок-музыки; на протяжении своей 50-летней карьеры он продал более 250 млн пластинок; 52 его сингла входили в британский Топ-40, в списке величайших исполнителей по версии журнала Rolling Stone музыкант занимает 49-е место. Элтон Джон — один из самых коммерчески успешных исполнителей 1970-х годов: семь его альбомов занимали первые места в Billboard 200, 23 сингла входили в американский Топ-40, 16 попадали в первую десятку и 6 поднимались на первое место. Один из них, «Candle in the Wind» (в версии, посвященной Принцессе Диане) разошелся 37-миллионным тиражом.

За всю свою карьеру Элтон Джон продал в США и Британии больше альбомов, чем любой другой британский соло-исполнитель.



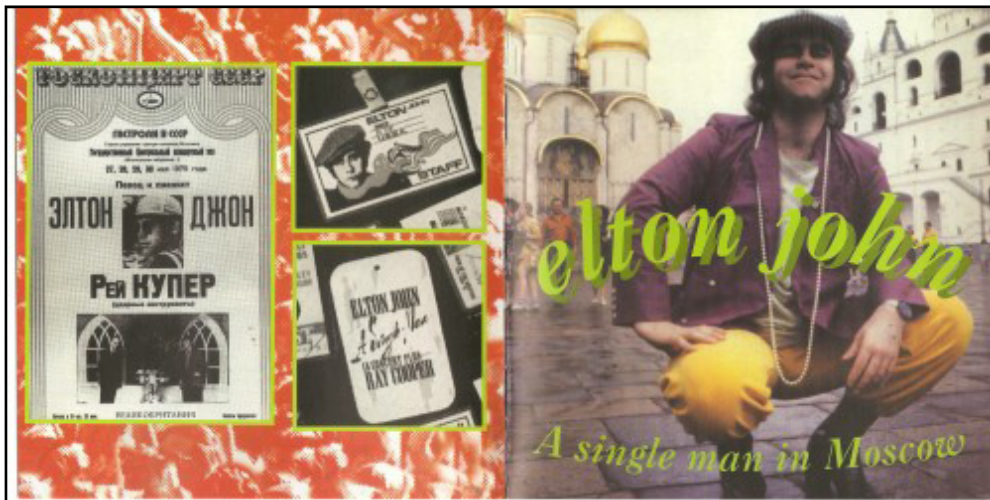
Певец известен также как общественный деятель, в частности, на поприще начатой им в конце 1980-х борьбы против эпидемии СПИДа. Элтон Джон, введенный в Зал славы рок-н-ролла в 1994 году, до сих пор остается одним из самых успешных рок-исполнителей Великобритании. Его личное состояние оценивается в 265 миллионов долларов, около 1 миллиарда долларов за годы своей карьеры он пожертвовал на благотворительность.

Для большинства современных слушателей Элтон Джон в первую очередь ассоциируется с саундтреком к мультфильму «Король-лев», хитом «Sorry Seems to Be the Hardest Word», извест-

ным в исполнении группы Blue, и крепким альбомом середины 90-х «Made In England», в который вошла визитная карточка музыканта – песня «Believe» (использовавшаяся и в телевизионной рекламе концерта).

Но для многих меломанов со стажем, к которым я отношу и себя, Элтон Джон ассоциируется со значительно более широким репертуаром. Он как птица Феникс или Алла Пугачева, неоднократно восставал из пепла. В далеком 1979 году он одним из первых западных артистов проник за железный занавес и выступил с восемью концертами в Ленинграде и Москве. В СССР он приехал с мамой, а в его культурной программе, кроме прочего, значились футбол (ЦСКА — «Динамо» Минск) и прогулка по Петергофу... Перипетии того исторического турне отлично отражены в документальном фильме «To Russia With Elton» – крайне рекомендую к просмотру!

Как уже было описано в этом материале, в юности я увлекался музыкальными викторинами на радио. И одним из моих главных трофеев стал фирменный диск с альбомом 1983 года «Too Low For Zero», который породил аж два хита, до сих пор находящиеся в активном концертном репертуаре певца: «I'm Still Standing» и «I Guess That's Why They Call It the Blues».



Вечером 6 ноября на самой крупной площадке страны собрались почти 11 тысяч поклонников британского певца, композитора и пианиста. Концерт прошел в рамках турне, приуроченного к 40-летию юбилею и переизданию альбома "Goodbye Yellow Brick Road", поэтому прозвучали ключевые треки этого популярнейшего релиза. Подвижные композиции чередовались с балладами, а ближе к финалу артист устроил настоящий танцевальный марафон. Люди в партере и на танцполе лихо отплясывали под "Crocodile Rock", "The Bitch Is Back" и "Saturday Night's Alright for Fighting".

Два с половиной часа публика разных возрастов и социального статуса внимательно проникновенно слушала музыку звезды, отрывалась на танцполе под заводные рок-н-ролы, наслаждалась редким для наших широт качеством света и звука и встречала бурными овациями любимые хиты. А впечатленный таким теплым приемом маэстро неустанно повторял, как будто пытаясь поблагодарить каждого зрителя лично: «Спасибо большое! Я вас люблю!».

Экономист 1 категории отдела внутрибанковского учета Ирина Гаврилюк:

– Очень красивое шоу! Сэр Элтон завел весь зал. Столько энергии у него, несмотря на возраст!

Экономист 2 категории группы отчетности и администрирования кредитного портфеля Николай Ковалев:

– Знаком с творчеством с детства (мультфильм "Король-лев"), да и родной дядя приучал к хорошей музыке. Был приятно удивлен тем, что концерт длился около 3 часов. Не ожидал такого от 67-летнего "дедушки". Как ни странно, на слуху было около 80 процентов его репертуара и даже некоторые песни, которые я знаю, не прозвучали. Также поразила его игра на рояле и отношение к поклонникам (подписывал пластинки, листочки непосредственно после выступления).

Координатор спонсорских проектов управления информационной политики Инна Бушило:

– С творчеством знакома была давно. Большинство песен знала, но, к сожалению, текст песен не помню. Концерт просто пролетел незаметно! Восхищает работа на сцене (в такие-то годы) Элтона Джона. Два с половиной часа без перерыва отработать с открытой к публике душой!

Павел КАНАШ

