



Банк.НОТЕ

Корпоративное издание

№8 май '09

В номере:

В центре внимания

Каждый день в фойе банка мы видим, как сотрудники отдела кредитования физических лиц что-то терпеливо объясняют клиентам, их женам, поручителям, родственникам... Кто все эти люди? Неужели кризис не отбил у них охоту жить в кредит? Кому из них банк даст денег, а кому откажет? Журнал «Банк.НОТЕ» выяснил это, побывав в кредитных объятиях начальника отдела Олега Ковшара.

Наши

Она метко стреляет из пневматического оружия, считает, что миром править должны мужчины и мечтает провести отпуск, путешествуя по Китаю «дикарем». Совсем недавно получила звание «Лучший по профессии» в могилевском конкурсе профессионального мастерства. А узнав, что она станет «хозяйкой» нынешнего турслета, журнал «Банк.НОТЕ» отправился в гости к Владиславе Киктенко, директору могилевского филиала Белгазпромбанка.

Интересно

«Готовься к отпуску заранее» – золотое правило каждого, кто хочет отдохнуть интересно. В нашей редакции это понимают очень хорошо. Поэтому, несмотря на то, что сезон на индийском курорте Гоа начинается осенью, предлагаем вам пройти краткий курс обучения уже сейчас. Спецкор «Банк.НОТЕ» Юлия Хадневич написала отчет о своем «дикарском» путешествии в страну священных слонов и коров.

Кредитор и заемщик в одном окопе

Основные клиенты Белгазпромбанка, малый и средний бизнес и предприятия энергетического сектора, оказались самыми подготовленными к кризису. Однако финансовые тяготы коснулись и их. О том, какое влияние кризис оказал на банковский рынок и частный бизнес страны, белорусская журналистка Валентина Вешторт поинтересовалась у председателя правления Виктора Бабарико.

Виктор Бабарико,
председатель правления ОАО «Белгазпромбанк»

В номере:

Кредитор и заемщик в одном окопе.....	3
Олег Ковшар: «Дыроколами мы не бросаемся».....	4
Владислава Киктенко: «Я нигде не пропаду».....	8
Дикая Индия.....	12

Кредитор и заемщик в одном окопе



Основные клиенты Белгазпромбанка, малый и средний бизнес и предприятия энергетического сектора, оказались самыми подготовленными к кризису. Однако финансовые тяготы коснулись и их. О том, какое влияние кризис оказал на банковский рынок и частный бизнес страны, белорусская журналистка Валентина Вешторт поинтересовалась у председателя правления Виктора Бабарико.

– Белгазпромбанк наиболее активно работает с малым бизнесом. Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию с доступом этой категории предпринимателей к финансированию?

– Для начала давайте уточним, что, когда мы говорим о доступе малого и среднего бизнеса к финансированию, то мы не имеем в виду доступ к государственным ресурсам. Тот объем прямой государственной поддержки, которая выделяется, исчисляется, к сожалению, несколькими десятками тысяч долларов. Мы можем говорить только о финансировании, которое могут предложить банки. Безусловно, ситуация здесь стала сложнее. Увеличилась стоимость ресурсов, уменьшился их объем, условия предоставления ужесточились. Банки сами ограничены в средствах, сегодня они не могут легко получить несвязанное финансирование с внешней стороны, а оно занимало большую долю. Нельзя сказать, что прибавилось и белорусской рублевой массы.

Что касается принимаемых мер, то, они, конечно, замечательны, но вот внедрять их надо было лет пять-семь назад. Все надо делать вовремя. В

частности, систему поддержки малого бизнеса в стране надо было строить, когда были комфортные условия, а не тогда, когда на ранее крепких и надежных флангах возникли проблемы и все поняли, что вся надежда на малый и средний бизнес. Пока же приходится констатировать, что система институциональной поддержки малого бизнеса у нас не сформирована.

– **Снизилась ли в связи с кризисом инвестиционная активность малого бизнеса и, соответственно, спрос на ресурсы со стороны этого сектора?**

– Спрос на ресурсы не снизился. Он даже повысился, поскольку своих средств у бизнеса стало меньше. Предприниматели куда большие оптимисты, чем работники банков. Мы еще в сентябре говорили своим клиентам, что будут проблемы и нужно сократить свои инвестиционные программы. Тогда я не встретил ни одного человека, который бы с этим согласился. К декабрю такую точку зрения стал разделять каждый второй. Сейчас процентов 80% наших клиентов вынужденно сократили свои инвестиционные программы. Но, на мой взгляд, здорового пессимизма

должно быть еще больше, поэтому я призываю предпринимателей снижать свою инвестиционную активность.

У нас, к сожалению, не все понимают, что сегодня нужно четко разделять спрос и платежеспособный спрос. Многие наши клиенты вдохновленные тем, что их конкуренты ушли со своих традиционных рынков, планируют расширить производство и занять освободившиеся рынки, но они не отдают себе отчета в том, что открывающиеся рынки совершенно не подкреплены деньгами. Нужно понимать, что конкуренты прекратили поставки не потому, что у них нет продукции, а потому, что им перестали платить. Это не только наша проблема, денег нет ни у кого. Считаю, что инвестиционную активность в лучшем случае нужно сохранить на уровне прошлого года. И это оптимистичный прогноз.

– **В России и Украине все большую актуальность приобретает проблема обслуживания «докризисных» кредитов. А что у нас?**

– Безусловно, ситуация с обслуживанием кредитов усложнилась и в Беларуси.

Экономика сжимается, финансы предприятий сокращаются, зарплаты снижаются. В то же время считаю, что при правильном управлении рисками она не должна достичь критической величины. Наш банк к сокращению внешнего финансирования начал готовиться еще в сентябре. Да, невозврат чуть-чуть увеличился, но он в рамках, которые мы для себя определили, – не больше 1%.

Всем кредиторам хотелось бы порекомендовать во избежание проблем вести активный диалог с банком. Это касается, как предпринимателей, так и населения. Банк – это не организация на другой стороне баррикад – мы сидим в одном окопе. Всегда можно найти какой-то компромисс, но он должен учитывать интересы обеих сторон. Тем, кто предчувствует сложности с обслуживанием кредита, советую не ждать их появления, а идти в банк, пока вы еще можете вносить платежи, но это дается вам с огромным трудом. Нужно пересматривать графики платежей: сумма уменьшится, если будут растягиваться сроки. Спасет ситуацию только реструктуризация кредитов и индивидуальный подход, благо в Беларуси повального сокращения и жесткого урезания зарплат нет.

– В соседних странах активизируются коллекторские агентства. Заговорили о них и в Беларуси. Вы чувствуете потребность в них? Возникнут ли они в Беларуси?

– О коллекторских агентствах мы говорили с момента появления у нас потребительского кредитования. Это необходимая вещь. Опыт показывает,

что они должны появляться сразу, как только возникают кредиты. Банк – это финансовый институт, который занимается только финансовыми операциями. Взыскание долгов – это не банковская операция и заниматься этим должны специально обученные люди. Коллекторские агентства – это элементы той институциональной среды, без которой нельзя считать полноценным любой финансовый рынок. Они должны быть и, я думаю, они будут. Правда, важно в каком виде. Пока у нас законодательная база для существования таких агентств только разрабатывается. Важно, чтобы она оказалась работоспособной. Нужно предусмотреть возможность выкупа у банков задолженности, не зарегулировать деятельность таких агентств, дать субъектам определенную рыночную свободу. Не нужно писать законодательство, предполагая, что кругом только нечестные предприниматели и жулики.

– Банк является членом Белорусского союза предпринимателей и нанимателей им. Кунявского, а вы активно участвуете в его работе. Как вы оцениваете роль бизнес-объединений в Беларуси?

– Мы давно участвуем в работе этого объединения, поэтому имеем возможность наблюдать изменение характера взаимоотношений бизнес-союзов и государства. К сожалению, их роль в Беларуси была невелика. В то же время сегодня мы замечаем рост интереса со стороны госорганов к их деятельности. Об этом свидетельствует вовлеченность нашего союза в работу по изменению условий деятельности предпринимателей. Ситуацией

нужно воспользоваться. То, что наши партнеры осознали необходимость сотрудничества в критических условиях, конечно, плохо, потому что лучше объединяться, будучи богатыми и здоровыми, а не бедными и больными. Но то, что осознали в принципе – это позитивный момент. Правда, не хотелось бы, чтобы получилось так, что когда проблемы минут, наш партнер скажет «всем спасибо, все свободны». Поэтому бизнес-объединениям нужно сегодня поднапрячься и организовать взаимодействие с госорганами таким образом, чтобы государство не стало впоследствии отказываться от него.

– Вы являетесь членом рабочей группы по созданию в Беларуси Гарантийного фонда. Планировалось, что он будет создан уже в 2009 году. Удастся ли реализовать эти планы?

– Планы по созданию Гарантийного фонда, как и многие другие планы компаний и объединений, натолкнулись на серьезно изменившуюся внешнюю среду и, соответственно, должны быть пересмотрены. Думаю, что шансов для реализации этого намерения немного. Причина не в том, что фонд стал менее необходим. Наверное, даже в нынешних условиях институты, которые помогают малому и среднему бизнесу развиваться, стали еще более необходимы. Но, к сожалению, мировой кризис – это еще и кризис доверия, и он сказывается и на планах тех предполагаемых инвесторов, которых мы надеялись привлечь в этот проект. Если раньше это было скептическое отношение к Беларуси, то теперь к нему добавилось всеобщее мировое недоверие друг к другу.

Олег Ковшар: «Дыроколами мы не бросаемся»



Каждый день в фойе банка мы видим, как сотрудники отдела кредитования физических лиц что-то терпеливо объясняют клиентам, их женам, поручителям, родственникам... Кто все эти люди? Неужели кризис не отбил у них охоту жить в кредит? Кому из них банк даст денег, а кому откажет? Журнал «Банк.NOTE» выяснил это, побывав в кредитных объятиях начальника отдела Олега Ковшара.

– После небольшой паузы банк в феврале возобновил выдачу кредитов физлицам. Что изменилось в линейке кредитных продуктов, подходе к оценке заемщиков?

– Линейка стала немного уже. Мы увеличили ставки, что сначала вызвало шоковую реакцию у людей. Проценты, конечно, кусаются – 17-18%. Но сейчас интерес к кредитам возобновился: люди звонят, приходят, дилеры оживились – предлагают наши продукты в автосалонах. Хочется верить, что портфель будет расти.

Увеличилась доля собственного участия кредитополучателя при покупке автомобиля, недвижимости или строительстве жилья – до 30%. Оценка платежеспособности стала более жесткой. Наличие других кредитов очень часто влияет на решение. Если они есть, скорее всего, решение будет отрицательным.

– Что еще может повлиять на решение о выдаче кредита?

– С опытом появляется способность мгновенного face-контроля. По лицу человека можно сказать, получит он кредит или нет. Бывает, обращаются экзальтированные личности, вопросы задают провокационные. Например,

один спросил: «А если я кредит не погашу, как долго вы меня будете искать?» Отвечаю ему: «Пока не стемнеет». Таким лучше сразу отказать.

Сейчас клиенты очень редко сами приходят подавать документы. Как правило, это делают сотрудники автосалонов. Если возникают вопросы, мы созваниваемся с заемщиком или я прошу его прийти в банк. Бывают неадекватные покупки – скажем, молодой человек двадцати двух лет покупает авто за сорок тысяч долларов, будучи менеджером в какой-нибудь организации. Вроде и зарплата позволяет, но хочется посмотреть на него, составить впечатление.

Многие не понимают, что их ожидает. Финансовая грамотность очень низкая – «все берут, и я возьму». Служба экономической безопасности – наш первый шлюз. Некоторые, надеясь на авось, в графе «Привлекались ли к уголовной ответственности?» пишут «нет». А сотрудники службы видят в базе, что человек привлекался или под следствием.

– Как бы вы составили портрет среднестатистического кредитополучателя Белгазпромбанка?

– Сложно это сделать, племя кредитополучателей довольно пестрое...

Если все и всех обобщить, то скорее всего какой-то «кентавр» получится. Но в основном – это мужчина 25-45 лет, женат, есть дети, имеет высшее или среднее специальное образование, живет в собственной квартире или доме, на работе занимает руководящую должность.

– Чем отличаются наши кредиты от кредитов других белорусских банков?

– Мы выдаем кредиты без каких-либо комиссий. Ставки продекларированы. Остальные банки не отказались от комиссий, других выплат. У нас условия достойные, и есть тенденция к понижению ставок – в мае они будут пересмотрены. Автосалоны рекомендуют своим клиентам банки, в которых ставки ниже, поскольку заинтересованы в том, чтобы их машины были точно проданы. Хотя некоторые приходят к нам за вторым, третьим кредитом, и ставки их уже не волнуют.

– Какие кредиты самые популярные?

– Автокредиты – наше все. Причем покупают машины люксового уровня – «Мерседесы», BMW, Audi. В основном это владельцы бизнеса, люди, которые крепко стоят на ногах, часто к тому же – vip-клиенты банка. Хотя интерес к автокредитованию проявляют не

только обеспеченные клиенты, но и среднестатистические белорусы, для которых машина уже не роскошь, а средство передвижения. Если человек запланировал покупку автомобиля, его не остановят даже высокие ставки.

За кредитами на недвижимость идут не особо. Но это даже в чем-то и хорошо: все-таки неизвестно, что будет осенью или через год. Долгосрочные риски очень велики для банка. Мы поэтому сильно не рекламируем эти кредиты, нужно осмотреться. Пока банк участвует в проектах совместно с застройщиками, кредитует покупку квартир в определенных домах.

– За потребительскими кредитами идут?

– Да, но не так активно, как в прошлом году. Наш отдел выдает кредиты от пяти тысяч долларов США, а сейчас у населения популярны кредиты на небольшие суммы. Их предоставляют наши коллеги из группы кредитных карт по программам «Быстрые деньги», «Практичный кредит» и «Удобный кредит».

– Самый большой потребительский кредит на вашей памяти?

– Нужно хорошо покопаться в этой памяти... И если она мне не изменяет, был однажды кредит на потребительские нужды в размере сорока тысяч долларов США.

– А когда наступает «кредитный сезон» и хватает ли вам рабочих рук?

– Горячий сезон – с марта по май и с конца сентября по начало декабря. В отделе пять человек. Когда большой поток и отпускной период – сложно. Но сейчас основной фронт работ – это не выдача, а мониторинг, звонки клиентам, претензионные письма, подготовка исковых заявлений. Прибавилось работы с неплательщиками.

– Несмотря на строгие требования к заемщикам, неплательщиков много?

– Есть люди, которые меняются: при выдаче кредита был нормальный, через пару-тройку лет испортился – «ищут пожарные, ищет милиция». Иногда

никакие телефоны не отвечают, приходится письма писать, обращаться в правоохранительные органы. Но таких, которые осознанно идут на то, чтобы расстаться по-английски, мало. Кредиты получают в эйфории – новая машина, новая квартира. Но это не так, как в магазине, когда сразу платишь за товар. Клиент получает вождеденную вещь, а потом в течение пяти лет расплачивается за нее. Раздражение людей, которые расстаются с деньгами, вполне понятно. Некоторые иногда возмущаются, что им проценты не так насчитали. Доходило до того, что брали карандаш, бумагу и показывали, как проценты считаются. Когда объяснишь – «ну извините, был не прав».

– Видимо, работать с физлицами может не каждый?

– Для этого требуется выдержка и здоровое чувство юмора. Часто приходится сдерживаться в оценках клиента, поступках и действиях. Так что дыроколами мы не бросаемся. Хотя некоторые провоцируют: «А что вы мне раньше не сказали, что на таких условиях кредитуете?» Но сотрудники досконально все объясняют, и на одного клиента при выдаче кредита уходит много времени. Это «штучный товар». Очень многих «обижает» пеня. Штрафные санкции за несвоевременное погашение кредита обычно указывают в конце договора – клиенты не дочитывают. Вьют свой яд на нас, но куда же не денешься – нужно платить. Наиболее буйным говорим, что скандалить не нужно, кредитная история будет долго храниться в Нацбанке, а с негативной историей будет сложно получить следующий кредит. Многих это дисциплинирует. Но это люди, и всякое может случиться – кто-то встал не с той ноги. Так что у нас живая работа.

– А у вас выдержка – природная или вы ее в себе воспитывали?

– Вы меня на футбольном поле в игре не видели. Не сказал бы, что я очень выдержанный человек. А вообще, есть такое правило: прежде чем ответить в горячем споре, сосчитай до десяти в уме. Потому что обычно самые обидные слова говорят сразу. А так возьмешь

паузу – остынешь, и можно дальше спокойно разговаривать.

– После нового года просьбы об отсрочке оплаты участились?

– Да, в начале года просьбы о просмотре условий было особенно много из-за девальвации рубля, сокращений, сворачивания бизнеса. Конечно, мы не раздаем отсрочки направо и налево, такие просьбы должны быть чем-то мотивированы. Но навстречу идем: предоставляем отсрочки по погашению основного долга до полугода. Сейчас стало меньше таких звонков – люди перестроились, урезали расходы.

– По вашему мнению, жить в кредит – это хорошо?

– Как начальник отдела кредитования, я, наверно, должен сказать «да». Однако я считаю, что просто так садиться на кредитную иглу не стоит. Если вы наметили покупку действительно крупной вещи – машины или квартиры, тогда целесообразно воспользоваться кредитом. Жизнь слишком короткая, чтобы откладывать такие покупки. В пенсионном возрасте это уже может и не понадобится. Но поступать по принципу «у всех есть ЖК-телевизоры, а у меня нет, возьму-ка я кредит» не стоит. Это в чем-то схоже с игрой в казино. Сначала эйфория, а потом время платить по счетам, надо погашать кредит – а где взять деньги? И начинается – молчание телефонов, укрывательства. Жить в кредит можно и нужно, так весь мир живет, но не перебарщивать.

– Вы сами когда-нибудь брали кредит?

– Однажды пришлось воспользоваться услугами отдела кредитования физических лиц. Взял кредит на покупку автомобиля, надо же было почувствовать, как живется кредитополучателям в нашем банке...

– Легко ли одалживаете собственные деньги?

– Близким родственникам легко, а остальные и не просят. Наверно, знают, где и кем работаю или внешность отпугивает (смеется).

Владислава Киктенко: «Я нигде не пропаду»



Она метко стреляет из пневматического оружия, считает, что миром править должны мужчины и мечтает провести отпуск, путешествуя по Китаю «дикарем». Совсем недавно получила звание «Лучший по профессии» в могилевском конкурсе профессионального мастерства. А узнав, что она станет «хозяйкой» нынешнего турслета, журнал «Банк.NOTE» отправился в гости к Владиславе Киктенко, директору могилевского филиала Белгазпромбанка.

– Из каких ингредиентов «замешан» ваш характер?

– Мой папа – украинец, мама – белоруска. Но по характеру я скорее хохлушка. Хотя свой отпечаток оставил и Казахстан – я родилась в Семипалатинске.

– У вас большая семья?

– Живу с родителями. Отец – бывший военный служащий, мать – экономист, сын Вадим уже взрослый – двенадцать лет. Они стараются сделать для меня все возможное, помогают и делами, и советами, чтобы я имела возможность заниматься «любимой работой», как говорит сын. И я со своей стороны стараюсь сделать их жизнь достойной, интересной и счастливой.

– Самое яркое воспоминание из детства?

– Картинки из детства – это Казахстан, военный городок, жара, выжженная степь и аэропорт за домом, куча детей во дворе, придумывающих себе развлечения самостоятельно, потому что бабушек нет, а родители придут поздно вечером. В Могилев мы переехали, когда мне было восемь, и самым ярким впечатлением был месяц, проведенный в деревне с заботливыми бабушками,

двоюродными сестрой и братом. С такой непривычной для меня зеленью, яблоневым садом, озером, двором, полным одуванчиков, по которому бродили куры и коты. Я просыпалась утром и чувствовала себя просто счастливой!

– Кто ваши самые близкие друзья?

– Друзья детства. Хотя у меня очень много приятелей из нашего филиала, из других банков, из числа клиентов. Мне в жизни очень везет на хороших людей! А встречаться часто не обязательно – главное не забывать друг друга. С кем-то есть желание и возможность встречаться каждую неделю, с кем-то созваниваемся раз в месяц, а с кем-то можно увидеться раз в несколько лет – но этого будет достаточно, чтобы обсудить новости, вспомнить былое и не надоесть друг другу.

– Как началось ваше увлечение стрельбой? Многие до сих пор вспоминают, как вы стреляли на прошлом турслете...

– Немного тренировки плюс вполне естественное желание не уступать мужчинам – отсюда и результат. Хотя у меня еще в школе на НВП неплохо получалось стрелять из винтовки. Не считите это моей слабостью, но когда я

держу в руках оружие, пусть даже такое безобидное, как воздушный пистолет, я чувствую себя гораздо сильнее. Собираюсь купить «воздушку».

– А где тренируетесь?

– Выезжаем с друзьями за город, там и тренируюсь. Отдых должен быть активным. Мишеней наделаешь, повесишь, постреляешь – вот и отдых. К тому же я ведь мальчика воспитываю, мне нужны мужские игры.

– Как получилось, что вы стали работать в банковской отрасли?

– Если сказать, что в девятнадцать лет я мечтала работать именно в банке, это будет неправдой. Но всегда хотела работать экономистом, и никакие другие профессии меня просто не интересовали. Закончила Смоленский экономический техникум Госснаба СССР. Ко времени окончания учебы СССР развалился, мне предлагали ехать в Якутскглавснаб или Иркутскглавснаб. Я предпочла вернуться в родной Могилев. Там устроилась в Промстройбанк. Через год поступила на заочное отделение факультета банковского дела БГЭУ. И вот моя мечта сбылась – я получила диплом «нархоза» и постоянное место работы. Условия работы в банке



Владислава Киктенко с дипломом областного конкурса «Лучший предприниматель 2008»

тогда были не самые лучшие, да и престиж у профессии банковского служащего был не тот, что сегодня. Работать приходилось много, ни от какой работы я не отказывалась, училась всему самостоятельно. Мне все было интересно, и я чувствовала, что это именно то дело, которым я хотела бы заниматься всю жизнь.

– Какими качествами должна обладать женщина-руководитель?

– Я полностью согласна с тем мнением, что и миром править, и на руководящих постах находиться должны мужчины. Но иногда жизнь вносит совершенно непредсказуемые коррективы в самые обдуманные планы. Может ли женщина управлять не хуже мужчины? Может, и делает это каждый день, несмотря ни на что. Потому что женщины менее амбициозны, нам присущи бесстрашие и умение гибко действовать в непредсказуемых ситуациях, мы можем контролировать гораздо больше дел одновременно. Наконец, мы умеем воплощать в жизнь идеи мужчин.

В одном я уверена – женщина сама должна решить, какой на работе и в жизни она будет – сильной или слабой, умной или подчеркнута глупой, активной или пассивной.

– Что больше всего цените в мужчинах? Что им можно простить, а что нельзя?

– Очень сложный для меня вопрос. Ценю порядочность, силу, умение уважать и любить. Прощать научилась все. Умеет прощать тот, кто сильнее. А пока у меня в жизни получается именно так.

– Вы демократичный или авторитарный руководитель?

– При жестком управлении сотрудники будут пытаться уйти из подчинения. Если быть очень демократичным, подчиненным, естественно, будет нравиться свободная обстановка, но пользы от этого будет немного, потому что весь пыл уйдет в дебаты. Я для себя определила, что хороший руководитель – это организатор, учитывающий нужды банка и персонала и нацеленный на развитие. Соответствовать этому я и стремлюсь.

– Ваши самый большой успех и самая большая неудача?

– Самый большой успех – это мой сын и наш филиал. Больших неудач нет, есть только мелкие досадные недоразумения.

– Как проводите свободное время?

– В выходные нужно столько всего переделать по дому – заняться стиркой, гладкой, уборкой, покупками, готовкой, ремонтом, зашить, починить, развлечь ребенка, проконтролировать, как он сделал уроки, пообщаться с подругами, сходить в баню, посмотреть телевизор... В общем, темп как в «Макдональдсе»! Поэтому в выходные про работу я не думаю.

Отпуск стараюсь проводить активно – покупаю путевку, беру сына и уезжаю. Очень интересны новые страны, города, люди. Пока сын был маленький, ездили с ним в Крым. Потом побывали в Турции и Египте. Повзрослев, сын стал требовать «пищи для ума», и мы поехали на две недели в Ленинград. Потом я вообще три года не была в отпуске. И вот только в январе съездили на неделю в Париж. Никогда не езжу в одно и то же место, страну, отель, потому что считаю, что на земле столько интересных мест и просто кощунственно все это не увидеть!

Мне бы хотелось побывать на Камчатке, в Карелии, в Австралии. И еще заветная мечта – добраться автостопом до Китая, без всяких тургрупп.

– Не страшно?

– Я нигде не пропаду.

– Вы чего-нибудь вообще боитесь?

– Особо ничего, неприятны отдельные насекомые. Боюсь высоты, но этот страх могу перебороть – надо только немного времени.

– Как складываются дела у филиала?

– Стараемся выполнять стратегию, план по прибыли. Даже если сейчас это и не совсем удастся, в скором времени все получится. Работаем не просто на сегодняшний день – на перспективу. Хотим иметь сеть ЦБУ, стабильно работающих клиентов, которые будут приносить прибыль. Проблемы, конечно, сейчас достаточно серьезные – недостаточный кредитный портфель, дорогие ресурсы, резервы.

– Почему в качестве места проведения турслета-2009 была выбрана Могилевская область?

– А почему бы и нет? Тем более что филиалу первого июня исполняется год, а в Могилеве кроме Алексея Михайловича Задойко и Александра Петровича Ильясюка толком-то никто и не был. Так что это отличный повод для нас отпраздновать скромный юбилей почти всем банком. Постараемся найти красивое место и максимально комфортно разместить участников.

– Что-то уже известно о формате проведения?

– Программу существенно менять, я думаю, не стоит. Хотелось бы, чтобы требовалась минимальная домашняя подготовка и чтобы было максимально интересно. Турслеты мне и моим сотрудникам нравятся. Да и не одной же работой жив человек. А слет – это отличный повод отвлечься от проблем и житейских хлопот, заставить себя прийти в нормальную физическую форму.

Дикая Индия

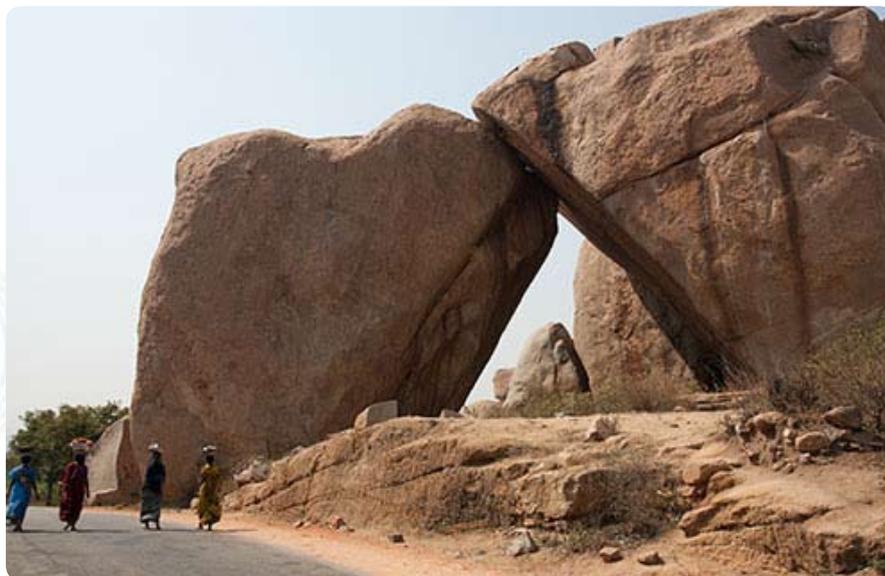


«Готовься к отпуску заранее» – золотое правило каждого, кто хочет отдохнуть интересно. В нашей редакции это понимают очень хорошо. Поэтому, несмотря на то, что сезон на индийском курорте Гоа начинается осенью, предлагаем вам пройти краткий курс обучения уже сейчас. Спецкор «Банк.NOTE» Юлия Хадневич написала отчет о своем «дикарском» путешествии в страну священных слонов и коров.

После нетленки Уильяма Сатклифа «А ты попробуй», «синдрома Гоа», воспетого пользователями сети, а также огромного количества историй о дауншифтерах – людях, добровольно отказавшихся от гонки за большими деньгами и приехавших сюда за жизнью вдаль от консюмеризма – Индия перестала быть экзотикой. Она стремительно стала «попсетью» и «русетью», по выражению пионеров края.

Перед поездкой

Индийская виза стоит сорок долларов и делается за один-два дня при предъявлении брони авиабилета либо гостиницы. Удобнее всего лететь в Гоа чартером из Москвы (штудиируйте сайты и ищите скидки: можно существенно сэконо-



Величественные камни «Две сестры»



Тандур – глиняная печь. В этой «духовке» готовят лепешки с чесноком

мить!). А вот бронировать гостиницу не стоит: в Гоа есть только один пятизвездочный отель и он достаточно дорогой, останавливаются там преимущественно очень богатые индусы или европейцы. Остальные отели построены много лет назад и давно не ремонтировались, поэтому сейчас, по мнению бывалых, особым комфортом не отличаются.

Интернет окажет вам огромную помощь при подготовке к поездке. Еще на этапе сборов мы знали, что остановимся в гест-хаусе – комнате с удобствами в двухэтажном особняке. Стоимость жилья – считанные копейки. Номер на тре-



Католический костел достался в наследство от португальцев. В прошлом Гоа – португальская колония.

тем этаже в двухстах метрах от моря с роскошной панорамой стоил 350 рупий в сутки: в Индии, в отличие от Крыма, нет понятия «стоимость с человека». Деньги берут за комнату.

Отправляясь в Индию, следует основательно запастись медикаментами. Не поленитесь взять с собой всевозможные болеутоляющие и жаропонижающие средства и антибактериальные салфетки.

Не будет лишним сделать несколько ксерокопий паспорта: местная сим-карта и скутер напрокат выдаются в обмен на копии документов.

В Индии в одинаковом почете как доллары (1 доллар = 48 индийских рупий), так и евро (1 евро = 62 рупии).

О том, что на Востоке принято торговаться, знают все. Однако в Индии торг имеет специфику, а именно: ни в коем случае не говорите, что вы русский. Всегда уточняйте, что прибыли из Беларуси, которая граничит с Польшей. Индусы хорошо относятся к русскоязычным туристам, но, распознав в вас москвича, начинают «надувать» безбожно: огромных лобстеров, которых нам, жителям Беларуси, после торга готовили за тысячу рупий, москвичам «впаривают» за четыре-пять тысяч!



Портной спит, служба идет. Одежки для приезжих шьют и днем, и ночью.



Нежное мясо акулы – для гурманов



Рисовые поля

От пляжей в стиле «Баунти» до индийского «Амстердама»

Ни в коем случае не сидите на одном месте: такси в Гоа стоит сущие копейки, но при этом каждая деревня имеет собственное лицо. А значит, нужно как можно больше ездить по штату!

Любителям свободы и «легалайза» можно рекомендовать Арамболь, именуемый в народе как индийский Амстердам (на севере штата). Еще с 1960-х это место славится как рай для хиппи: ходит немало «легенд», что когда-то здесь оттягивались сами «Битлы». И хотя в сети можно найти достаточно доводов,

опровергающих этот миф, атмосфера в Арамболе до сих пор «хипповая».

Здесь все очень дешево, нет полиции, нет преступности, официально нет вечеринок, а в реальности они возникают стихийно и так же внезапно заканчиваются.

В Арамболе очень много наркодилеров: во время шоппинга вас может остановить индус и после привычного обмена любезностями предложить гашиш, черес, кокаин – все, что душе угодно. Но если вы отказались, впредь ваш покой подобными предложениями никто не потревожит. Здесь практически круглые сутки играет чил-аут из



Русскоязычные шеки (прибрежные кафе)

сборок «Будда Бар», песни Боба Марли и напроочь отсутствует такое явление современной цивилизации как понты. Единственный минус Арамболя – не слишком развитая туристическая инфраструктура.

Центр Гоа (Бага, Кандолим) – более обустроенный, дорогой, комфортный, цивилизный и... скучный. Это идеальное место для любителей «пакетного отдыха» по системе «все включено». Основные развлечения отдыхающих – пляж, рестораны, магазины. На выходные сюда часто приезжают богатые индусы поглазеть на белокожих европейцев.



Пляж Анжуны, наиболее красивого и комфортабельного поселка Гоа



На вечеринке Silent Noise



Индусы – чрезвычайно азартная нация

Юг Гоа, Палолем, просто создан для романтических вояжей. Ведь реклама шоколадок «Баунти» с утомленными солнцем пальмами, белоснежными пляжами и лазурным морем снимались именно здесь! На юге неплохо развит сервис, хорошие рестораны и при этом совсем мало людей. Агонда – деревенька около Палолема – приведет в восторг ярко выраженных индивидуалистов: там людей нет вообще! Только море, песок, шеки с всегда улыбающимися и обязательными индусами и вы с любимым человеком.

Как рыбак рыбака видит издалека, так и русскоязычное население в Индии вид-

но за версту. Особенно много русских в деревне Моржим, именуемой уже не иначе как «Моржовка». Масштабная миграция москвичей началась в разгар бурных «нулевых» и продолжается по сей день. Не потому, что дауншифтинг по-прежнему в моде, а из-за кризиса. Одни в целях экономии отправляют в Гоа жен с детьми: зимой не надо тратиться на шубы и шапки. Другие организуют здесь бизнес. Для открытия кафе средней руки потребуется всего несколько тысяч долларов. Если в средствах вы менее ограничены, то можно открыть полноценный гостиничный комплекс.



Так купаются богатые индусы

«Моржовка» или наши в Гоа

Правда, от аутентичности из-за скопления русских остается одно название. «Ты че, тупой? Принеси мне пиво, рыбу и картошку!» – с «маскоо-о-овской» экспрессией кричит индусу в ресторане девушка, с виду вполне привлекательная. «Черт подери!» – цедит сквозь зубы на русском незадачливый официант. Бранью русскоязычный лексикон местного населения не ограничивается: практически в любой лавчонке продавец объяснит вам, что его товар – это «недорого», «харашо» и, конечно же, «гламурненько».



Отдых в бунгало прямо на берегу моря в Палолеме обойдется в 20 долларов на двоих. Но не забывайте торговаться!



Ряженый псевдобрахман: сфотографируется за весьма несимволическую плату



Развлечения местных жительниц в Хампи

Реальная жизнь

Безусловно, тотальная дешевизна и хороший климат Гоа покоряют. Но за аутентичностью надо ехать в самое сердце Индии, в древний город Хампи в соседнем штате Карнатака. Посещение Хампи в итоге оказалось самым ярким впечатлением от всей поездки.

До Хампи можно добраться на поезде, машине или слипер-басом. Мы выбрали последний вариант и не пожалели. Слипел-бас (от англ. sleeper bus – «спальный автобус») – чисто индийское изобретение, призванное облегчить пе-

редвижение между штатами (ведь иногда приходится преодолевать тысячи километров). Представляет собой нечто среднее между автобусом и поездом: вдоль левой его части располагаются полки, как в поезде, но рассчитанные на двоих, справа одноместные полки.

Едва мы оказались в слипер-басе, радости не было предела: едешь лежа. Правда, радость была недолгой. Более дорогие двухместные полки покупают туристы, одноместные – индусы. И располагаются на них в количестве... четырех человек! На время сна они чередуются: сначала одна пара спит «валетом» на пол-



У мужчин популярны женские наряды

ке, затем уступает место другой, занимая место на полу. Дополнительный «шарм» ситуации добавляет тот факт, что мы попали в пробку, которая в Индии покруче, чем в Москве: можно стоять часов пять!

На ограниченном пространстве скопилось множество грузовиков и неповоротливых слипер-басов. Количество авто в потоке исчисляется тысячами. Скорость передвижения – полметра за пять минут. Время – глубокая ночь. Некоторые водители, проехавшие уже не одну тысячу километров, не выдерживая напряжения, засыпают прямо за рулем. Регулировщик с палкой, если водитель заснул, громко



Чисто индийское изобретение – слипер-бас. Тысячи километров преодолеваем на автобусе лежа!



«Аэрография» грузовиков дальнбойщиков поражает воображение...



После таких картинок аппетит, откровенно говоря, стремительно портится...

матерьясь, начинает дубасить палкой по грузовику. Гулкие удары в сочетании с яростными криками преследуют вас всю ночь – и, само собой, уже не до сна. Не дремлют и индийские друзья. Они коротают время выяснением отношений, горловым пением, и, самое ужасное, курением жутко вонючей махорки. Последнее в условиях духоты – смерти подобно.

С рассветом пробка рассосалась и нашему взору предстала еще более колоритная картина. Гоа в прошлом – португальская колония, а ныне – какой-никакой курорт. То есть уровень жизни здесь по определению выше. В глубинке

же люди живут намного беднее. Вы видите это по гигантским свалкам и импровизированным общественным уборным. По хижинам – настолько ветхим, что даже после долгого пути нет желания в них заходить. А местные здесь организуют пункты общественного питания, живут! По маленьким детям, испытывающим неопишумый восторг от купания в мутной канаве. И женщинами, которые неподалеку от своих отпрысков в этой же канаве моют посуду... При этом всякий раз, едва местные завидят автобус с белыми людьми, прекращается любая работа: они бегут вслед, машут руками, позируют перед



Священным животным можно все

фотокамерой. Больше всего и поражают эта искренность, непосредственность и почти детская открытость...

В Индии, кстати, это очень недешевое удовольствие. Свадьбы обходятся в четыре-пять тысяч долларов, это баснословная сумма для местных жителей, которую собирают «всем миром». На индийской свадьбе собирается до 600-700 человек! По традиции жених покупает невесте свадебное сари (стоит около двадцати тысяч рупий), себе костюм берет напрокат. Наш собеседник Вишну с гордостью описывал оркестр (!), который играл на его свадьбе, «суперпрофессионального»



На свадьбу съезжается вся родня. Количество родственников может исчисляться сотнями...



В Храме бога обезьян Ханумана. Этот брахман живет здесь всю жизнь.



Жених и невеста увидели друг друга в первый раз на собственной свадьбе

фотографа, умудрявшегося параллельно с фото снимать и видео, роскошный фейерверк. Однако последними словами в его рассказе были не сладкие описания быта с молодой женой, а то, что, в соответствии с древней традицией, на свадьбе они увидели друг друга в первый раз.

В сердце Индии

Хампи считается святым городом и привлекает туристов своим архитектурным комплексом, появившемся здесь в XV веке.

Увиденное сложно описать, и все же попытайтесь представить старинные ре-

лигиозные храмы, крепости и королевские дворцы, украшенные тысячами фигурок, с виртуозной точностью вырезанных из камня и приобретших за века идеальную гладкость; немислимые по размерам королевские купальни, «увитые» акведуками, которые раскинулись на площади в 24 тысячи километров среди каменных насыпей.

Однако во всей красе величие и грандиозность Виджаянагара предстанет на рассвете, если сладкой дремоте вы предпочтете прогулку на одну из старых гор. Вашему взору представится красивая панорама древнего города, подернутого розовой дымкой от восходящего солнца.



Храм в городе Хампи

Еще более невероятной атмосферу в древнем городе делает возможность пообщаться с брахманами, представителями высшего сословия индийского общества. Вы встретите их во многих храмах. Каждый монах-отшельник считает своим долгом поставить вам «бинди»: красную черту на лбу, покормить, по всей видимости, индийским «просверчком» (кусочком застывшей патоки, покрытой серебристой краской) и дать доброе напутствие.

*Юлия Хадневич – специально для «Банк.NOTE»
Фото автора и Евгения Нехая*



Один из центральных объектов Хампи: музыкальный храм. Его резные колонны состоят из полых труб, благодаря чему при постукивании звучит музыка.



Средневековые резчики по камню были искусными мастерами