



# Банк.НОТЕ

Корпоративное издание

№6 март '09

## В номере:

### VIP-зал

Они бывают ультратонкими и толстыми, белыми и черными, с крылышками и без. Для кого-то это пресловутые средства гигиены, а для компании «Кампари», одного из лидеров по производству гигиенической продукции для женщин и VIP-клиента Белгазпромбанка, – серьезный бизнес.

### Банк и общество

Одиннадцать детских жизней – это много или мало? Для статистики, оперирующей понятиями вроде «совокупное производство», ответ очевиден. А для родителей?

### Art

Узнав, что главный экономист отдела стратегического планирования и бюджетирования Белгазпромбанка в свободное от работы время делает кукол, мы очень удивились. А когда узнали, что куклы это далеко не все, и что Наталье Харлан проще сказать, каким рукоделием она еще не занималась, то не смогли удержаться и отправились в гости.



## Людмила Комир: «2009 – год качественных преобразований»

25 февраля состоялся совет директоров ОАО «Белгазпромбанк», на котором были подведены итоги работы за прошедший год. Заместитель председателя правления Людмила Геннадьевна Комир прокомментировала журналу «Банк.НОТЕ» тенденции развития банка в 2008 году и рассказала о планах на год 2009-й.

## В номере:

Людмила Комир: «2009 – год качественных преобразований».....	3
Крылатый бизнес.....	4
«Помогите моему ребенку...».....	9
Кукольных дел мастер.....	13



# Людмила Комир: «2009 – год качественных преобразований»



25 февраля состоялся совет директоров ОАО «Белгазпромбанк», на котором были подведены итоги работы за прошедший год. Заместитель председателя правления Людмила Геннадьевна Комир прокомментировала журналу «Банк.НОТЕ» тенденции развития банка в 2008 году и рассказала о планах на год 2009-й.

## - Каким был 2008 год для банка?

- Довольно успешным. В первом полугодии наш бизнес развивался такими высокими темпами, что уже по состоянию на 1 октября 2008 года банк выполнил стратегические задачи, поставленные акционерами на год. До-

стижения могли быть еще выше, если бы не мировой кризис и сложная экономическая ситуация в стране, которые затормозили рост банка. В результате осенью нам пришлось остановиться и «дрейфовать» на одном уровне.

По сравнению с предыдущим годом,

объем прибыли увеличился в два с половиной раза. Прибыль в пересчете на одного сотрудника за этот же период увеличилась более чем вдвое.

По итогам работы за 2008 год Белгазпромбанк занимает седьмое место среди 31 банка по сумме активов (доля в

## Степень выполнения основных финансовых показателей, установленных акционерами на 2008 год

Основные цели банка	Показатель	Ед. измер.	План на 01.01.2009	Факт на 01.01.2009	% вып.
Рост прибыли	Балансовая прибыль	млрд. руб.	31,8	32,2	101,3
Рост нормативного капитала	Нормативный капитал	млрд. руб.	284,9	287,6	100,9
Рост активов	Активы банка	млрд. руб.	1502,1	1506,7	100,3
Рост ресурсной базы	Обязательства банка	млрд. руб.	1223,1	1225,1	100,2
Обеспечение качества активов	Доля проблемных кредитов в кредитном портфеле клиентов и банков	%, не более	2,0	1,0	X
Рост POA	Рентабельность активов	%	2,6	2,6	100,0
Рост POE	Рентабельность норм активного капитала	%	14,5	14,5	100,0
Рост производительности труда	Прибыль на сотрудника	\$, тыс.	13,7	14,9	108,8

Показатели	2007 год	2008 год
Прибыль, млрд. руб.	12,9	32,2
Прибыль, \$ млн.	6,0	14,7
Прибыль на одного сотрудника, \$ тыс.	7,0	14,9

банковской системе – 2,3%) и по размеру собственного капитала (доля – 2,5%). Банк занимает также седьмое место по размеру уставного фонда (доля – 3,9%) и по объему прибыли (доля – 4,4%).

#### – Каково участие филиалов в прибыли?

– Доля прибыли филиальной сети в общей прибыли банка несколько снизилась: если ранее она составляла 60-70%, то сейчас – около 45%. Это, в первую очередь, связано с тем, что филиалам разрешено продавать только стандартные банковские продукты, а головной банк, помимо стандартных, продает высокорискованные и рентабельные. Мы обозначили рекомендованные размеры прибыли для филиалов на 2009 год, вполне достижимые, и ждем от них предложений.

Наша региональная сеть пополнилась филиалом в Могилеве, преобразованном из ЦБУ, а также шестью новыми точками продаж банковских услуг. Кроме этого, мы провели реструктуризацию действующих точек.

#### по объему активов:

1. АСБ «Беларусбанк»
2. ОАО «Белагропромбанк»
3. «Приорбанк» ОАО
4. ОАО «Белпромстройбанк»
5. ОАО «Белинвестбанк»
6. ОАО «Белвнешэкономбанк»
7. **ОАО «Белгазпромбанк»**
8. ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)
9. ОАО «Банк Москва – Минск»
10. ЗАО АКБ «Белросбанк»

#### по объему капитала:

1. ОАО Белагропромбанк»
2. АСБ «Беларусбанк»
3. ОАО «Белпромстройбанк»
4. ОАО «Белинвестбанк»
5. «Приорбанк» ОАО
6. ОАО Белвнешэкономбанк»
7. **ОАО «Белгазпромбанк»**
8. ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)
9. ОАО «Банк Москва – Минск»
10. ЗАО «Минский транзитный банк»

#### – Какие меры по сохранению устойчивости банка были приняты с началом экономического кризиса в Беларуси?

– Активная кредитная политика, которую проводил банк практически в течение девяти месяцев, была нарушена начавшимися проявлениями мирового финансово-экономического кризиса. В целях сохранения ликвидности и устойчивости банка был введен мораторий на прирост совокупного кредитного портфеля. В области же пассивных операций были проведены определенные мероприятия по сохранению и увеличению пассивной базы банка.

В первые месяцы этого года банк в оперативном порядке поддерживает необходимую ликвидность, работает с кредитным портфелем, стремится исполнить все обязательства перед клиентами, а также соблюсти разумное соотношение риск-доходность.

#### – Программа стратегического развития предусматривает, что к 2012 году 25% малого и среднего бизнеса страны будут обслуживаться в нашем банке. Это выполнимо?

– Как и раньше, в 2008 году Белгазпромбанк занимал лидирующие позиции в реализации программы Европейского банка реконструкции и развития «Микрокредитование» в Республике Беларусь (программа начала реализовываться в банке в 2001 году). По итогам 2008 года доля нашего банка в общей сумме кредитов, выданных банками, реализующими эту программу, составила 74,3%, по количеству – 49,7%.

Число привлекаемых на обслуживание в банк клиентов в течение прошлого года уверенно росло.

По состоянию на 1 января 2009 года количество наших клиентов составило 10339, это на 1453 клиента больше, чем в начале 2008 года. Состав клиентов претерпел некоторые изменения. Так, если на начало 2008 года 49% приходилось на долю юридических лиц и 51% – на долю индивидуальных предпринимателей, то на начало 2009 года в составе клиентской базы 58% – юридические лица и 42% – ИП.

Оседаемость клиентов составила 87,4% против запланированных 80%, что свидетельствует о высоком уровне их обслуживания и снижению до минимума количества клиентов, переходящих на обслуживание в другие банки.

Для обслуживания клиентов в течение года было открыто более трех тысяч

#### Основные достижения банка в 2008 году:

- дополнительная эмиссия акций, увеличившая уставный фонд банка на 75 миллионов долларов США;
- третья подряд победа в республиканском конкурсе «Лучший предприниматель года» в номинации «Лучший банк по оказанию услуг предпринимателям»;
- получение статуса полноправного участника международной пластиковой системы VISA;
- награждение дипломом Бизнес союза предпринимателей и нанимателей им. М. С. Кунявского «За весомый вклад в развитие предпринимательства в 2007 году» за целенаправленную работу банка по поддержке и финансированию проектов предприятий малого и среднего бизнеса;
- высокая оценка работы банка по развитию новых форм управления рисками и международных стандартов финансовой отчетности, данная Ассоциацией белорусских банков;
- высокая оценка профессионализма сотрудников банка и безупречного качества исполнения STP – платежных поручений по системе SWIFT по итогам 2007 года, отмеченные дипломом Commerzbank AG;
- награждение дипломом ЮНЕСКО за организацию и проведение «Театральной недели с Белгазпромбанком»;
- открытие филиала в Могилеве;
- создание благотворительного фонда «Шанс».



счетов, общее количество которых 1 января 2008 года достигло 24 111 (17 665 – счета юридических лиц, 6 446 – счета индивидуальных предпринимателей).

Мы вполне можем завоевать и более четверти этого сегмента экономики и поэтому 25% – это не предел.

**– Наша стратегия – банка для малого и среднего бизнеса – оправдывает себя?**

– Крупнейшим банкам сейчас по-настоящему сложно: они обслуживают крупных клиентов, которым сложно «маневрировать» и перестраивать свой бизнес. Нам в этом отношении немного проще ввиду особенностей клиентского сегмента. К тому же, государство осознало, что малый и средний бизнес должны стать настоящей основой для развития экономики республики. Следует отметить, что девятнадцать лет назад наш банк создавался именно для финансирования малого и среднего бизнеса. Мы – коммерческий банк в классическом понимании, то есть занимаем деньги на платной основе и тут же отдаем их другим. Бесплатных денег у нас практически никогда не было, поэтому всегда приходилось думать о своей эффективности, как и нашим клиентам из малого и среднего бизнеса.

При этом следует отметить, что доля просроченной задолженности клиентов в течение года не превышала 2%, кредитный портфель диверсифицирован и, как отметил Газпромбанк, банк осуществляет адекватную текущей ситуации политику управления кредитными рисками.

Как вы помните, в марте 2008 года российские акционеры приняли решение об увеличении уставного фонда на 150 миллионов долларов, и уже в апреле поступили денежные средства в сумме 75 миллионов. Предполагаем, что второй транш поступит в этом году.

Существенную поддержку оказывает ЕБРР, который считает финансирование малого и среднего бизнеса приоритетным направлением для оздоровления экономики. ЕБРР открыл банку кредитную линию на 40 миллионов долларов США.

Кроме этого, Мингорисполком выделил банку 2,4 миллиарда рублей на поддержку частных предпринимателей Минска. Результатом правильно выбранной стратегии является третья подряд победа в республиканском конкурсе «Лучший предприниматель года» в номинации «Лучший банк по оказанию услуг предпринимателям».

**– Учитывая текущее состояние экономики, какие цели ставит банк на 2009 год?**

– Стратегической целью на 2009 год банк видит сохранение и усиление своих позиций в банковской системе РБ и доли на рынке, достигнутых в 2008 году. Поскольку конкурентоспособность банка и его позиции на рынке зависит от качества продуктов, формализованности и стабильности бизнес-процессов, удовлетворенности и доверия клиентов, 2009-й – год качественных преобразований для целей роста акционерной стоимости капитала. Я имею в виду настройку, оптимизацию и эффективность банковских процессов, которые мы стремимся привести в соответствие международными стандартами ISO 9000. В этом году планируем завершить работу с бизнес-процессами корпоративного блока, описать процессы управления, а также осуществить запуск новой АБС для розничных операций и проекта «Международной пластиковой системы VISA».

**– В кризисные периоды роль персонала особенно возрастает?**

– Безусловно. Чем сложнее задачи, тем выше требования, предъявляемые к персоналу банка. В нынешних условиях возрастает ответственность исполнителей за качество выполняемой работы. Особенно следует обратить внимание на реализацию рискованных событий операционного риска в области персонала. Также не следует забывать о том, что во втором полугодии 2009 года менеджменту банка будет дана оценка со стороны НБ РБ в период проведения им проверки.

**– В 2008 году Белгазпромбанк организовал выпуск и размещение корпоративных облигаций Белтрансгаза. Насколько перспективно это направление?**

– Это относительно новый вид деятельности для банка. Мы занялись ею после того, как были приняты законодательные акты, благодаря которым снизились налоги по операциям с ценными бумагами. Ввиду активизации белорусского фондового рынка, корпоративные облигации – привлекательный инструмент.

**– Как долго нам еще жить в условиях кризиса?**

– Сегодня фактически все признают, что капитал начнет возвращаться на развивающиеся рынки в 2010-м, в лучшем случае в конце 2009 года, возрастут кредитные, рыночные риски, риск ликвидности. И в этих условиях целесообразно сместить акценты от агрессивного роста банка к повышению эффективности системы управления рисками, активами и пассивами, к более сбалансированному по срочности кредитному портфелю, к привлечению клиентских пассивов. Кризис – это стрессовая ситуация, и ею нужно профессионально управлять. К слову сказать, китайский иероглиф, обозначающий слово «кризис», состоит из двух частей – «опасность» и «возможность». Поэтому в этих непростых условиях нам необходимо сфокусироваться именно на тех новых уникальных возможностях, которые предоставляет нам сегодняшнее время.

А команде профессионалов и всем сотрудникам нашего банка хотелось бы пожелать постоянно оставаться на переднем крае, создавая новое рыночное пространство, быть лидером в открытии новых голубых океанов, а также, чтобы все планы сбылись, и удача сопутствовала во всем.

## Крылатый бизнес



Они бывают ультратонкими и толстыми, белыми и черными, с крылышками и без. Для кого-то это пресловутые средства гигиены, а для компании «Кампари», одного из лидеров по производству гигиенической продукции для женщин и VIP-клиента Белгазпромбанка, – серьезный бизнес.

Журнал «Банк.NOTE» пообщался с директорами компании Дмитрием Лапановичем (на заглавном фото) и Анатолием Булавой и лично посмотрел, как производятся прокладки «Мэгги».

**– Ваши первые шаги в бизнесе тоже были связаны с гигиеническими средствами?**

**Дмитрий Лапанович:** Нет, с телевизорами. Мы с Анатолием вместе учились в радиотехническом техникуме, вместе работали на «Интеграле». И бизнес свой в 1992 году начали с продажи радиотоваров. Потом, как и все в то время, занимались бартерными операциями с тракторами, МАЗами, БелАЗами. Тогда и заработали деньги для старта. В 1997 году открыли эту компанию, но про прокладки речь тогда не шла – мы просто купили недвижимость для юридического лица.

**Анатолий Булава:** Нас было четверо, и когда образовалась компания, ее главой единогласно выбрали Дмитрия.

**– А почему после телевизоров и тракторов средства гигиены?**

**Д. Л.:** После кризиса 1998 года наш торговый бизнес сошел на нет, и мы решили начать какое-нибудь производство. Очень долго думали, что производить, в одно время даже пиво хотели варить. Но потом кто-то подсказал «гигиеническую» тему. В Беларуси этого точно никто не делал, да и на просторах бывшего СССР был только один производитель. Мы ухватились за эту идею, стали ее прорабатывать и уже через полгода заказали в Италии оборудование. Хотя сначала, конечно, продирались вслепую. Самое трудное было – найти финансирование. Линию-то мы купили и даже запустили произ-

водство, но на развитие денег не было. О кредитах тогда и не помышляли.

Дошло до смешного: стоимость нашей компании составляла на тот момент четыреста тысяч долларов, помещение было, производство работало, а мы не могли найти хотя бы сто тысяч на оборотные средства!

**– И как вышли из ситуации?**

**Д. Л.:** Обошли кучу банков. Сначала обратились в Белбизнесбанк. Начальник кредитного отдела была готова продвигать нашу идею, а председатель – женщина почти пенсионного возраста, – сказала: «Я в это не верю, и денег не дадим». Вообще, многие банки нас отговаривали от этой затеи, говорили: «мы кредитруем серьезные проекты – МАЗ, тракторный завод. Зачем вам рисковать с таким производством?» Приорбанк, Беларусбанк, Комплексбанк – никто не дал денег.



**А. Б.:** Уже и некоторых банков нет, а мы работаем.

**Д. Л.:** И вот в сентябре 1999-го забрели в Белгазпромбанк. К тому времени мы уже наладили продажи. Отдали производство в обратный лизинг, так что банк ничего не терял: оборудование стоило четыреста тысяч, а банку бы оно обошлось в сто. Мы очень благодарны Белгазпромбанку за то, что в свое время он оказал нам поддержку. Через год купили еще одну линию, и потом каждый год приобретали по линии.

**– И бизнес пошел в гору?**

**Д. Л.:** Сейчас у нас пять линий по производству прокладок, и четыре вспомогательных. Сначала ютились в съемном помещении на заводе «Альмагор», по мере роста забирали у них цеха, постепенно заняли чуть ли не половину завода. В 2004-м начали строить собственное здание, куда через два года и переехали.

**А. Б.:** И очень вовремя, потому что с завода на тот момент нас уже «попросили». Наше производство занимало четыре или пять тысяч квадратных метров, найти такое помещение в городе было очень трудно и дорого. Так что наше здание – площадью восемь с половиной тысяч квадратов – оказалось весьма кстати.

**– Сложно ли производить прокладки?**

**Д. Л.:** Да нет, все просто, как телега. Мы получаем отработанную технологию вместе с оборудованием. Две переменные – это форма и состав. В части состава все уже изобретено, меняется в основном форма. Это как шариковая ручка: все они состоят из корпуса и стержня, но различаются нюансами. «Паркер» стоит дороже из-за бренда, но по сути это та же самая ручка.

**– Представительства «Кампари» открыты в России и на Украине. Как обстоят дела на этих рынках?**

**Д. Л.:** Мы прекратили продажи, как только началось «выворачивание рук»: «дайте товар на полгода и без оплаты».

**А. Б.:** Многие, кто работал на российском и украинском рынке, в том



Офисное здание «Кампари»

числе «Модум», потеряли деньги из-за девальвации и кризиса. А мы закрыли свои представительства еще в марте прошлого года. Так что сейчас все производим для внутреннего рынка.

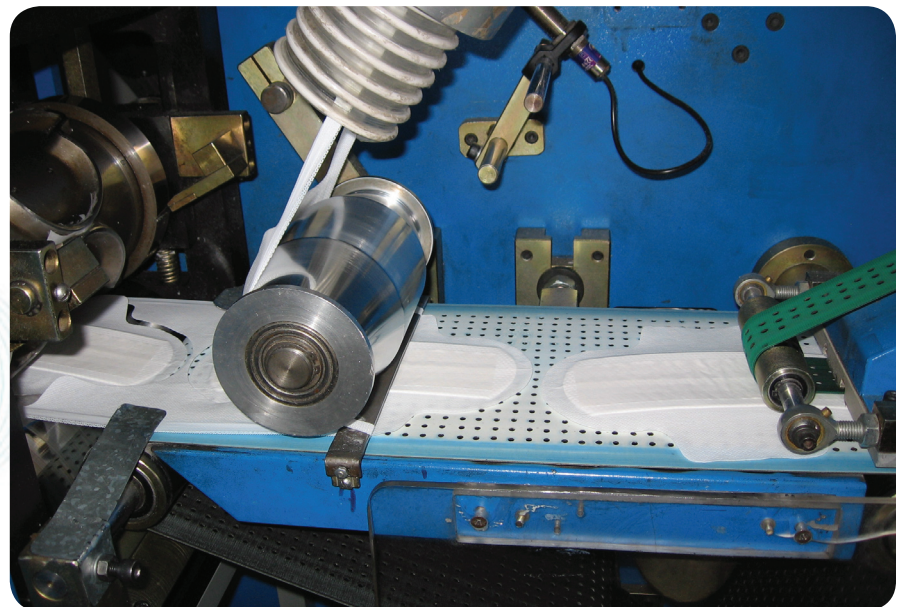
В прошлом году создали отдел активных продаж, купили восемь новых машин (всего их у нас двенадцать) и развозим продукцию розничным продавцам по всей Беларуси.

**– Какую долю белорусского рынка вы занимаете?**

**Д. Л.:** Раньше – сорок процентов. Сейчас спрос смещается в сторону товаров более высокого ценового сегмента, по крайней мере, в Минске, в регионах – нет. Да и магазину выгоднее взять более дорогой товар, продать меньше и заработать то же самое.

**– На сайте компании сказано, что вы производите и детские подгузники.**

**Д. Л.:** Не производим, это экономически невыгодно. Мы попробовали продавать подгузники зарубежных производи-



Линия для производства ультратонких прокладок



телей под своей торговой маркой – изучали рынок.

**А. Б.:** Свое производство делать не стали: стоимость оборудования настолько высока, что производить их только для внутреннего рынка нецелесообразно. А на внешних условиях диктуют мировые «монстры». Хотя у Белнефтехима и Минздрава эта импортная позиция вызывает много вопросов. Они видят цифры и звонят нам – мол, почему не производите?

**Д. Л.:** А кто-нибудь брал калькуляторы, считал? Достаточно привезти сюда сырье, и можно ничего не производить, потому что его стоимость будет не меньше стоимости готового импортного подгузника. Умничать можно сколько угодно, а дешево производить не получится – в подгузниках используется целлюлоза.

**– В прокладках тоже. Вы используете импортное сырье?**

**Д. Л.:** В Беларуси производится только картонная гофра и пленка для упаковки. Картон для коробок – и тот финский. Некоторые материалы производим сами из импортного сырья, например, полотно из целлюлозы. Фактически, более половины материалов, заложенных в стоимости каждой прокладки, мы делаем сами.

Мы занимаем нишу самых дешевых средств гигиены в Беларуси. В 2004-2005 годах с нами пытались конкурировать зарубежные производители, снижали цены – при том, что в России их цены были выше наших на 25%. Ничего у них не вышло, и они переправили свой товар на российский рынок.

**А. Б.:** Вообще, в те времена импортировать изделия было выгоднее, чем производить. Готовое изделие облагалось 5%-й таможенной пошлиной, а до 2005 года, пока прокладки считались товарами медицинского назначения, за них не уплачивали НДС. А за сырье мы платили пошлину 15%, НДС 20%, все это закладываем в себестоимость и продаем без НДС. Года два боролись с тем, чтобы либо ввели НДС, либо отменили его при импорте вообще, в том числе и на сырье. В итоге прокладки исключили из перечня изделий медицинского назначения, и они облагаются НДС на общих основаниях.

**– В чем вы измеряете объем производства?**

**Д. Л.:** Вообще, в рублях. Но если вас интересует количество прокладок, то мы производим четыреста миллионов штук в год. В минуту выпускается пятьсот ультратонких или ежедневных прокладок или триста «толстых». То есть, одна единица производится за 0,12 секунды.

Где-то в архивах хранится первое изделие, вышедшее с конвейера 1 августа 1999 года.

**– А сколько человек заняты на производстве?**

**Д. Л.:** Всего в компании около двухсот человек, на производстве – сто пятьдесят. Когда-то работали в три смены, а сейчас достаточно двух, потому что закрылись внешние рынки.

У нас есть своя небольшая мастерская для ремонта станков. Чтобы не обращаться по каждой поломке к производителю, неисправности устраняются на месте.

**– Где гиганты гигиенических средств проводят корпоративные мероприятия?**

**А. Б.:** На природе, мы не сторонники застолий. У нас есть традиция – не проводить 3-е июля в городе. Я живу в Минске двадцать четыре года, и ни разу в этот день не был здесь.

**Д. Л.:** На плотях сплавляемся, в хорошей компании ездим на рыбалку. Когда коллектив был поменьше, на дни рождения выезжали на природу, а сейчас трудно всех собрать. У нас даже позади офиса мангал стоит, иногда и здесь шашлыки жарим. Караоке, бывает, поем. Если выдается хорошая погода, перед Новым Годом выезжаем в лес. А в ресторанах нам скучно.

## И краткий фотоотчет из производственных цехов:

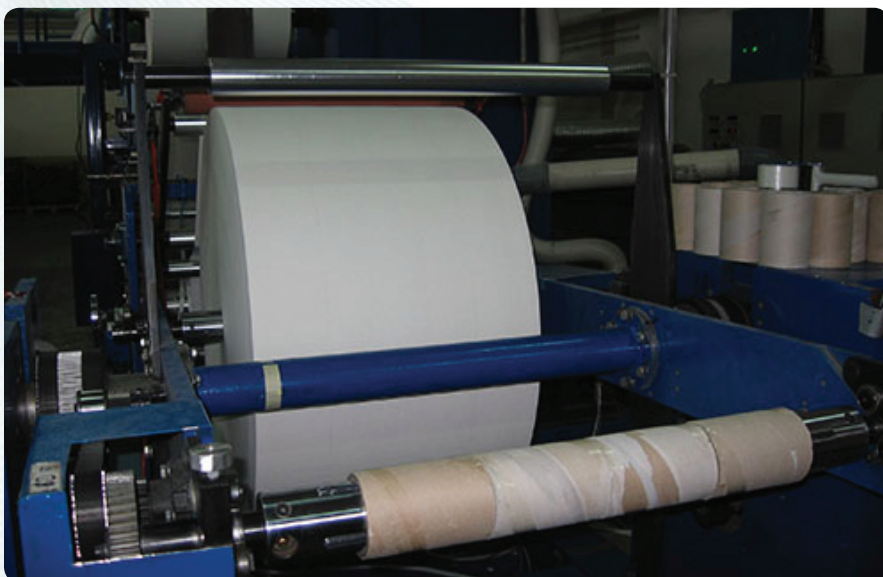


Это бумага, которая используется для внутреннего слоя прокладок. Кстати, именно из таких рулонов в Беларуси «производится» туалетная бумага. Купил рулон, нарезал на полосы – «произвел» бумагу.





На этой установке делается целлюлозное полотно. На бумагу насыпаются целлюлоза и японский супер-абсорбент. В одной прокладке используется примерно один грамм абсорбента, который способен впитать сто граммов жидкости.

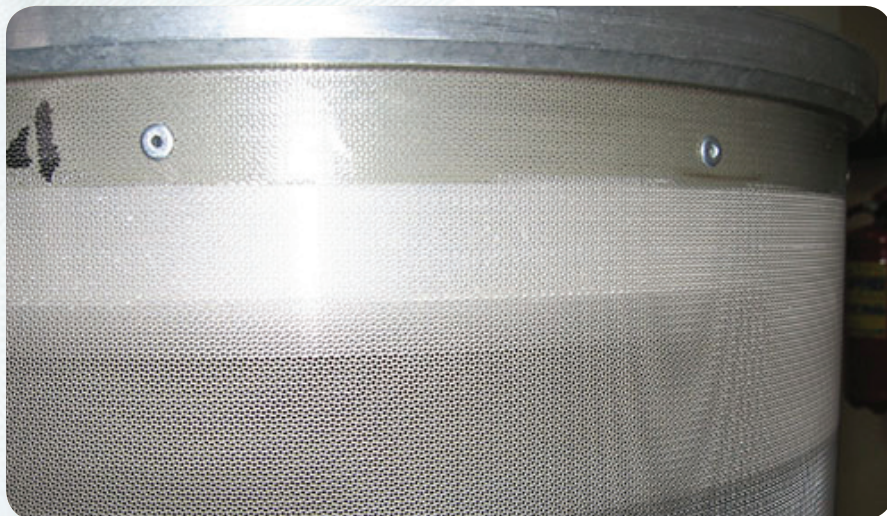


Сверху наносится второй слой бумаги, слои склеиваются клеем-пудрой, прессуются и режутся на узкие полосы.



Готовая пленка для верхнего, перфорированного, слоя прокладки.





Вакуум вытягивает нагретую пленку через дырочки, и на ней получается такой же рисунок, как на сетке барабана.



А это барабан, при помощи которого получается перфорация.



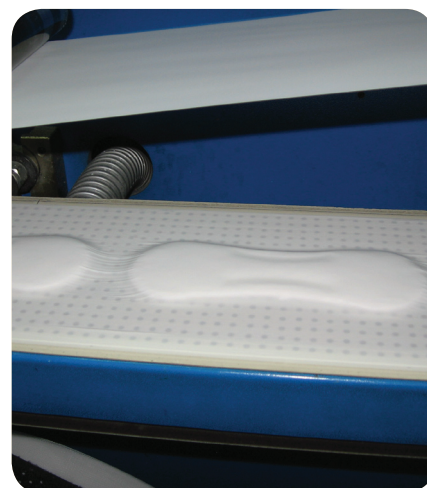
Давление воздуха в рабочей зоне – 4,5 МПа. Это очень много. Отработанный теплый воздух выбрасывается на улицу.



Вакуум создается специальным насосом, таким большим, что он категорически не помещался целиком в объективе нашей цифромьльницы. Поэтому покажем его по частям. В этом цилиндре двигатель мощностью 160 киловатт создает вакуум.



Чтобы удержать воздух под таким давлением, трубы должны быть толстостенными, а гайки прочными.



Первая линия для производства «толстых» прокладок, приобретенная в 1999 году.



## «Помогите моему ребенку...»



Директор фонда Наталья Маханько

Одиннадцать детских жизней – это много или мало? Для статистики, оперирующей понятиями вроде «совокупное производство», ответ очевиден. А для родителей?

Думаю, и здесь все понятно без лишних слов. Между тем, за последние полгода средства, которые неравнодушные люди перевели на счета благотворительного фонда «Шанс», помогли спасти одиннадцать маленьких граждан нашей страны.

Журнал «Банк.NOTE» в гостях у директора фонда «Шанс» Натальи Маханько.

«Шанс» – один из самых молодых белорусских благотворительных фондов. Он был основан в июне 2008 года при непосредственной поддержке Белгазпромбанка. Главная задача фонда – адресная помощь детям, которым не в силах помочь государственная медицина.

**Наталья Маханько:**

– Ежедневная работа фонда – это вовлечение общественности в благотворительную деятельность, привлечение и выделение денег на лечение и покупку

лекарств, заключение договоров с клиниками, работа с семьями больных детей. Мы прекрасно понимаем, что всем детям помочь невозможно, поэтому выбираем таких, которым бесплатная медицина уже не может помочь. Мы оказываем поддержку детям от двух до шестнадцати лет. Ребенок обязательно должен быть гражданином РБ. И еще один обязательный критерий – это надежда на улучшение состояния ребенка. То есть откровенно безнадежными случаями мы пока не занимаемся.

*Из письма мамы Кати Рудковской (8 лет):*

«Так случилось, что родилась она с патологией – воронкообразной деформацией грудной клетки. Нам пришлось обратиться к специалистам Минской областной детской клинической больницы. На протяжении четырех лет мы ездили туда, и все безрезультатно. Врач пропи-



сала нам ЛФК, бассейн и массаж. Может для здоровья это и хорошо. Но изменить форму грудной клетки не помогло.

В прошлом году в программе «Здоровье» мы услышали о методе лечения этой патологии российским врачом Виноградовым. Мы связались с ним, и он пригласил нас в Москву. Увидев Катю, врач сказал, что операцию нужно делать срочно и очень удивился, когда узнал, что у нас в Беларуси этого не сделали до восьмилетнего возраста».

Операцию Кате сделали в январе. Средства на лечение дал «Шанс». Уже потом хирурги сказали, что из-за вмятины на груди сердце девочки сместилось к подмышке и очень плохо функционировала часть легкого. Несложно представить, к каким последствиям могло привести дальнейшее «занятие ЛФК».

#### **Наталья Маханько:**

– Утверждение кандидатур происходит в два этапа. Сначала их рассматривает правление фонда, на котором, исходя из финансовых возможностей фонда, определяется тот максимум помощи, которую «Шанс» может оказать на данном этапе. Проще говоря, количество денег распределяется между больными. Мы считаем, что помочь меньшему количеству детей – это лучше, чем урезать расходы на каждого из них. Второй этап – попечительский совет, который окончательно утверждает, кому и какая помощь будет оказана. На нем присутствуют медики, которые могут дать квалифицированную консультацию о целесообразности оказания помощи для проведения операции или покупки лекарств. Важный фактор для принятия решения о выделении средств – отсутствие возможности оплаты родителями.

#### **Из письма мамы Максима Наривончика (3 года):**

«У нашего сына редкое заболевание – метилмалоновая ацидемия. Для того, чтобы жить, наш ребенок нуждается в коррекции содержания белка в рационе и дополнительного получения препарата ХМТVI Махамайд. Упаковки этого продукта хватает на неделю, и стоит она около 160 долларов. Ближайшее место, где продается лекарство

– Москва. За собственные средства мы смогли приобрести всего восемь банок лекарства, этого хватит на два месяца, но что делать дальше? Как спасти нашего ребенка?»

У мальчика в самом деле очень редкое заболевание: его организм не усваивает белок. Но каково матери, которая точно знает, после какой по счету упаковки умрет ее ребенок? На лечение Максима нужна примерно тысяча долларов в месяц. «Шанс» уже выделил десять тысяч долларов и привлек от физических лиц и организаций почти тридцать.

#### **Наталья Маханько:**

– Большая часть денежных средств фонда – это безвозмездная спонсорская помощь Белгазпромбанка. 17 февраля на заседании правления фонда были утверждены еще десять кандидатур детей, которым фонд планирует помогать сам. Деньги – это определяющий момент. Но не менее важным является желание самого ребенка выздороветь. Если человек не хочет жить, никакие деньги не помогут. А воля к жизни есть и у трехлетних детей, и у двухлетних. Девушка Наташа, которой мы планируем помогать, не ходила, у нее была доброкачественная опухоль позвоночника. Говорила, что чувствует только голову. Однако благодаря тренировкам, силе воли и желанию жить она начала ходить. Сейчас Наташа занимается плаванием, участвовала в паралимпийских играх, ежедневно проплывает четыре километра. На первом чемпионате РБ по плаванию среди инвалидов стала первой, выполнив норматив мастера спорта. Мы планируем оплатить ей два курса реабилитации в России.

#### **Из письма бабушки Вани Алехновича (3 года):**

«Внук находится на лечении в онкологическом детском центре в Боровлянах. Лекарства, которые выдаются, имеют много побочных эффектов и поэтому родителям рекомендуют покупать нужные средства самим. Сейчас необходим противовирусный препарат «Вальцит». Но в белорусских аптеках его нет, нужно заказывать в Германии...»

Письма родителей – это их возможность высказаться и излить душу. Со

многими детьми Наталья Маханько знакома лично. На этапе сбора документов, когда представитель «Шанса» ездит за консультациями в поликлиники, родители берут детей с собой.

#### **Наталья Маханько:**

– Тем спектром вопросов, которым занимаемся мы, в Беларуси больше никто не занимается, это совершенно точно. У нас нет ограничений по заболеваниям. Другие фонды занимаются больше просветительской деятельностью, сбором подарков, организацией утренников и праздников. Конечно, я не умаляю значения этих мероприятий. Но мы строим свою деятельность несколько иначе: еще на стадии формирования концепции фонда мы твердо решили, что будем помогать адресно.

Задача «Шанса» состоит еще и в том, чтобы создать в Беларуси работающий механизм оказания благотворительной помощи тяжелобольным детям. Фонд как юридическое лицо – очень удачная организация для этого. Он отчитывается, контролирует, является прозрачным: на сайте [www.chance.by](http://www.chance.by) мы публикуем всю информацию о благотворителях.

Мне нравится моя работа, эта сильнейшая энергетика и чувство удовлетворения от того, что видишь результат. Это одновременно и работа, и увлечение. Увлечение – потому что вкладываешь душу, работа – потому что есть обязательства сделать свое дело хорошо.

Я бы хотела выразить благодарность средствам массовой информации, которые совершенно бескорыстно размещают информацию о фонде и нуждающихся детях. Журналисты добровольно делают о нас сюжеты на радио и телевидении.

Фонд «Шанс» выражает благодарность сотрудникам ОАО «Белгазпромбанк», горячо откликнувшимся на просьбы о помощи больным детям.



# Кукольных дел мастер



Узнав, что главный экономист отдела стратегического планирования и бюджетирования Белгазпромбанка в свободное от работы время делает кукол, мы очень удивились. А когда узнали, что куклы это далеко не все, и что Наталье Харлан проще сказать, каким рукоделием она еще не занималась, то не смогли удержаться и отправились в гости.

– Профессии кукольника я училась в минском Дворце молодежи. На первых трех кукол у меня ушло полгода. Технология была такая: сначала мы лепили пластилиновую голову, ручки и ножки, которые затем покрывали гипсом. Получалась форма для заливки фарфора. Когда фарфор застывал, начинался длительный этап шлифовки: убирали

каждую зазубринку и шероховатость. Вообще фарфор – такой податливый материал, что шлифовать его можно тончайшей тканью, например, органзой. Кроме того, он еще и очень хрупкий: сколько раз приходилось отливать новые формы, особенно ручки, так как пальчики будущей куклы при шлифовке все время откалывались.

которые нужно предусмотреть на кукольном лице заранее. Глаза, кстати, можно было купить только в России – у нас такие вещи не продавались.

Волосы для кукол делают из шерсти ламы и крепят к голове либо прядями, либо в виде парика. Краски покупали как для настоящих волос. Прическу



Н. Харлан. «Незнакомка». Фарфор. Дизайн в ед. экземпляре, 2008 год.

После этого фарфоровые части тела нужно было обжечь. Печи во Дворце молодежи огромные, поэтому все ученики обжигали свои работы одновременно. Некоторые потом умудрялись перепутать головы. Еще одна неприятная вещь, которая могла произойти во время обжига – это то, что фарфоровая голова могла треснуть, этот материал ведет себя непредсказуемо. Было очень обидно, потому что приходилось начинать все сначала.

Затем расписывали лицо – акварельными карандашами или акриловыми красками. Было очень забавно: каждый по-своему представлял, где у куклы, скажем, щеки. Губы упорно не получались натурального цвета. А уж глаза и вовсе могли поменять пол куклы: был мальчик, а нарисовал глаза – и стала девочка. Глаза могут быть не только нарисованными, но и стеклянными. Их вставляют в специальные выемки,



Н. Харлан. «Девочка с бабочкой». Фарфор. Дизайн в ед. экземпляре, 2008 год.



### Справка «Банк.NOTE»

#### Вначале была кукла

Художественная кукла – давняя страсть человека. Как утверждают историки, одной из самых больших почитательниц миниатюрных копий человека была Клеопатра, ее коллекция кукол была одной из самых больших в истории. В те времена основным их предназначением было служить наглядным пособием по стилю – фасоны новых платьев царица выбирала, глядя на одежду своих кукол. Даже в XVII веке, когда уже начинали появляться средства массовой информации, куклы продолжали играть роль модных журналов – ими обменивались. Кукол пересылали из столиц в провинции – так столичные барышни демонстрировали непросвещенным жительницам глубинки, что и как нужно носить. Хотя тогда, безусловно, важнее было платье, нежели сама кукла.

В 1672 году в Англии была выпущена первая партия кукол из папье-маше, тираж которой составил 12 экземпляров. Но считается, что автором первой художественной куклы был Эдгар Дега. Кукла «Маленькая танцовщица» была сделана в 1881 году из воска, а позже Дега показал ее на выставке импрессионистов в Париже. Так куклы становились предметом искусства. Их продолжали делать, несмотря на войны и революции.

кукле сделать так же сложно, как и женщине: то цвет не тот получится, то завьются волосы не так, как хотелось, то «растут» неестественно.

Кукольное тело делать не очень трудно: проволочный скелет обматывается слоями ткани. А вот сшить для куклы одежду – занятие очень кропотливое. Все эти мелкие детали, башмачки... Когда мы готовились к выставке в музее современных искусств, то «одевали» кукол в ускоренном режиме. И все равно на это ушел целый месяц. В поисках выкроек старинных платьев для своей «Незнакомки» пришлось перерывать кучу журналов.

\*\*\*

Самое главное в кукле – это идея. Материалы, форма – все вторично. Главное – придумать образ или хотя бы представлять пол и приблизительный возраст куклы. И еще надо привыкнуть к тому, что вовсе не обязательно получится та кукла, которую ты задумал. Например, я как-то начала лепить девочку с бабочкой, а через пару у меня занятий получился пират преклонного возраста. А то, что можно было принять за девочку, получилось только с третьей или четвертой попытки.

В кукольном мире есть такая закономерность: куклы похожи на своего автора. Можно научиться всем тонкостям кукольного



Н. Харлан. «Викторианская элегантность». Вышивка крестом, полукрестом, ленты, бисер.

дела и создавать абсолютно разные персонажи, но их черты лица будут напоминать твои собственные. Как-то к нам на занятие привели детей, они посмотрели на кукол и спросили: «Почему вы все лепите автопортреты?» Женщина, которая делала пирата, очень обиделась.

Большое значение для куклы имеет имя, некоторых из-за него и покупают. На одной выставке весной прошлого года большой популярностью пользовалась «Круглая Дурочка» – видимо, в качестве подарка к восьмому марта.

Я видела кукол зарубежных мастеров, и могу точно сказать, чем они отличаются от наших. Наши выражают эмоции, их – просто красивые. Мы же порой хотим вложить так много содержания, что оно не умещается в кукле. Наверно, поэтому некоторые куклы летают над сундуками или висят вниз головой.

\*\*\*

Куклы обладают странной притягательной силой: даже на выставках начинающих мастеров люди, как правило, хотят что-то купить. Кукла новичка обычно стоит семьдесят-восемьдесят долларов. «Случайного» покупателя такая цена отпугнет, а неслучайный готов расстаться и с большей суммой. Но я считаю, что своих первых кукол нужно дарить.



Н. Харлан. «Натюрморт». Вышивка гладью.



### Кукольный бизнес

Выпущенные в единственном экземпляре куклы (one-of-a-kind) – это произведения искусства, созданные мастерами высочайшего класса. Таких кукол делают обычно из специальных пластиков – цернита, ладола, эфалласта, позволяющих очень тщательно и аккуратно передавать мельчайшие детали и особенности человеческой кожи.

Кукол, выпущенных ограниченным тиражом, изготавливают из фарфора. Автор сам принимает решение о количестве кукол в партии и указывает эту информацию в ежегодном каталоге (как правило, в таких тиражах от 3 до 20 штук, редко 50). После отливки заявленного количества экземпляров форма, в которой отливались куклы, в присутствии свидетелей торжественно разбивается. Цены – от \$1 до \$15 тысяч.

Кукольник вправе продать эскиз куклы фирме-производителю. Наибольшие тиражи художественных кукол – от 250 до 5 тысяч экземпляров, и стоят такие куклы недорого (от \$100 до \$1,5 тысяч, редко – до \$2,5 тысяч). При этом, несмотря на серийное производство, и такие куклы пользуются большим спросом среди коллекционеров.

\*\*\*

Второе увлечение после кукол – вышивка. «Даму в шляпе» я вышила потому, что не могла найти картину для своего интерьера. Вышивание – это тоже огромный простор для фантазии. Это первые работы хочется делать так, как

показано на рисунке. А дальше начинаются эксперименты: к примеру, вышить ту же картину, но в монохромном варианте или убрать какие-то детали, или добавить, или повернуть фигуры внутри вышивки. Следующее, что хочу попробовать – это совместить вышивку и батик, думаю, будет интересно.

«Белгазпромбанк – очень творческий банк. Вы удивитесь, если узнаете, сколько людей в нем занимаются рукоделием», – сказала мне в конце разговора Наташа. Например, буквально в соседнем кабинете работает еще один художник – Лилия Рыжикова. К сожалению, сейчас она уехала в отпуск, и потому расспросить ее не было возможности. Но работы Лилии Николаевны вы можете увидеть:



Л. Рыжикова. «Горожанки». Вышивка крестом.



Л. Рыжикова. Триптих. Вышивка крестом.



Л. Рыжикова. «Бабочки». Вышивка крестом.