

За 25 лет деятельности *Baltic International Bank* мы с его главным акционером Валерием Белоконем сделали не одно интервью. И всякий раз он умудрялся нас удивить. Вот и сейчас, в непростой для латвийских банков период, он не жалуется, не ищет виноватых, а концентрируется и пытается отстоять не только свой бизнес, но целую отрасль, — и перед клиентами, и перед правительством Латвии, и перед международными институтами.

#### Не спугни свою интуицию

Валерий, вы были совсем молодым человеком, когда в 1993 году получили банковскую лицензию. Вас не пугала ответственность? Все-таки банк — это чужие деньги...

**М**не было 33. Как у Высоцкого: «А в 33 распяли, но не сильно...» Наверное, нас спасало то, что мы не знали, что это такое.

#### А интуиции вы доверяете?

Обязательно. Но что такое интуиция? Это очень высокая концентрация опыта. Вопрос, как ее ни с чем не спутать, услышать, не испугаться. Когда начинаешь думать, как ловить мяч, обязательно упустишь, не поймаешь. Так что она материальна.

#### Но финансами вы стали заниматься еще до банковской деятельности...

Если искать истоки, то у меня всегда была тяга к новому. Впервые я это почувствовал в газете «Советская молодежь», когда работал в отделе спорта. Тогда уже началась перестройка, возникли кооперативы, частные такси... И так получилось, что писать на новые темы поручили мне. Я тогда многое для себя открыл и понял, что мне все это очень нравится.

В итоге благодаря кооперативному движению сам начал заниматься бизнесом. А в 1990-м, за год до независимости, мы с партнерами открыли первую на территории СССР биржу, кото-



# ВАЛЕРИЙ БЕЛОКОНЬ: «ПАТРИОТИЗМ НАЧИНАЕТСЯ С УВАЖЕНИЯ К СЕБЕ»

**С**егодня потребность в личностях очень высока. Все ищут лидера — это жизненно необходимо.

рая стала заниматься ценными бумагами, акциями, которые котировались на западных биржах. Первая деловая газета «Коммерсант», незадолго до этого созданная Володей Яковлевым, включила нас в список компаний, о которых обязательно надо писать.

Мы тогда на «девятке» объездили семь бирж Европы. Перед этим написали туда письма, что *Baltic Stock Exchange* хочет встретиться с руководством, и нас приняли пять вице-президентов — в Женеве, Париже, Франкфурте, Люксембурге и Вене. А в австрийском банке *Creditanstalt AG*

открыли брокерские корсчета для ценных бумаг.

По сути мы были брокерской компанией. Но с достаточной долей самоуверенности. Чтобы солиднее выглядеть, сняли помещения в Доме конгрессов, (тогда это был Дом политпросвещения) и стали давать рекламу в газету «Известия» на все постсоветское пространство. Это производило впечатление. Люди думали, раз им разрешили оперировать ценными бумагами, да еще в Доме политпросвещения, значит, можно, — и это работало.

А потом на первые заработанные





деньги, к удивлению многих, отправился на учебу в *University of Massachusetts*. Заплатил немереную по тем временам сумму — 40 тысяч долларов! Когда я туда приехал, то из частников оказался один, все остальные были связаны с государственными, нефтью, заводами.

**Учеба в Америке вправила вам мозги?**

Мозги до сих пор вправляются. Но заплатить стоило только за то, чтобы увидеть, как поставлена система образования, как там к людям относятся, что учат. Когда я увидел список предметов, которые на 30–40% состояли из *human resource* — философия, психология, торговые переговоры, я подумал: о, меня обманули, где бухгалтерия, ценные бумаги, цифры и графики? Но через время я понял, что все правильно, в бизнесе, в первую очередь, надо уметь работать с людьми. И это мне очень пригодилось в жизни.

**То есть к банку вы подошли естественным путем?**

Мне понравилось работать с финансами. Мы подали заявление на лицензию в 1992 году, а получили в 1993-м. Но с 1993 года выросла сумма минимального уставного капитала. До этого он был 25 тысяч латов, а тут стали требовать 500 тысяч. Огромная разница, таких денег у нас не было. И мы вступили в долгий спор с Банком Латвии, что имеем право внести 25 тысяч, потому что документы на лицензию подавали раньше. В конце концов они сдались, но сказали, чтобы к концу года мы обязательно внесли 500 тысяч. Лицензию мы получили, а к концу года сказали: чем мы хуже других, которым дали на переход от 3 до 5 лет. С тех пор я всегда говорю, что надо идти до конца, чтобы потом не жалеть, что что-то упустил, не сделал.

**Главное — поверить в себя**

**За годы своего существования банковская отрасль Латвии пережила немало сложных периодов. Какой из них был самый тяжелый?**

Опыт подсказывает, что он еще будет. Каждый раз, когда ты думаешь, что ну вот, теперь-то ты все сделал, вдруг меняются правила игры и возникают очередные препятствия. В 1995 году, когда рухнул *Bank Baltija*, казалось, что это конец света. Мы же маленькая страна, все связано. Но пережили. Потом наступил 1998-й, ГКО. Люди, воспитанные на доверии к государству, вдруг поняли, что бывает так, что государство не платит. Тоже ужасно.

Потом были другие сложности. Время от времени появлялись группы людей, которые очень хотели приобрести наш банк. И когда мы отказывались, они пытались найти разные формы

*Мы устроили презентацию в Вашингтоне для Международного валютного фонда. Рассказывали, как мы проверяем клиентов, по каким критериям и как будем проверять впредь.*

давления. Мы с этим росли, учились правильно отвечать, чтобы такие атаки отбить. Последний раз такое случилось в 2012 году. Я думаю: Боже, когда же это кончится! Был и 2008-й, когда все поняли, что не только Россия может не заплатить. А до этого в 2001-м возникла тема терроризма, которая полностью поменяла отношение к деньгам. Появилась необходимость все жестко контролировать.

Исторически, после распада Советского Союза, большинство латвийских банков работали с нерезидентами. 15 новых стран, 15 новых валют, у нас один язык общения, и мы естественно заняли эту нишу. Но на каком-то этапе нашей политической элите стало выгодно, — кому-то из-за очередных выборов, кому-то из карьерных соображений, — ругать банки и нерезидентов. Хотя в каждой стране есть большой не-

резидентский капитал. В Штатах при Сенате даже есть комиссия, которая следит за нерезидентским капиталом. В конце концов, с 2004 года мы находимся на границе Евросоюза и России. Если идет какая-то часть контрабанды через границу, то нужно не границу закрывать, а бороться с контрабандой!

И я считаю, мы здесь многое можем сделать. Но опять же — некоторые группы чиновников вдруг решили, что банки не смогут отделить «хорошие» деньги от «плохих», что жажда наживы у банкиров возьмет верх. Возможно, эти люди просто ошибались, или им неудачные примеры попадались в жизни, но факт налицо — мы это подхватили и начали сами себя критиковать. А в итоге весь мир в это поверил.

Да, были в наших банках некачественные сделки. Но мы их исправляли. И много хорошего сделали. что-

В итоге мы сами создали себе незаслуженно плохой имидж. А сегодня что происходит? Грузия не принимает платежи из Латвии, Кипр не принимает, там не говорят: такой-то банк, а — из Латвии. Люди не разбираются, они просто не хотят головной боли. А дальше было бы смешно, если бы не было так грустно. Клиент говорит: я заберу деньги. Мы отвечаем: имеешь право, но у тебя в Грузии их не примут. Он говорит: а я открою счет в Беларуси, грузины оттуда принимают. Представляете? Правда, когда эмоции улеглись, он все-таки понял, что лучше нас его нигде не обслужат, и остался.

Так вот каждому гражданину Латвии есть над чем задуматься: откуда берутся налоги, как формируется бюджет, почему нельзя все время рассчитывать на дотации. Страна должна сама себя кормить за счет честного, прозрачного бизнеса. А дотации — это бонус.

**Банкам даны два месяца на поиск новой модели бизнеса. Это реально?**

Не всегда нужно искать новую модель, иногда достаточно разобраться, что у тебя в хозяйстве происходит. Для начала давайте выясним, что такое нерезидент. Клиент с Востока или не только? Помните, как все бежали в организацию экономического сотрудничества и развития (*OECD*), и ругали банки, которые якобы тормозят процесс. Так вот, в *OECD* входит Южная Корея, которая в этом году признана Евросоюзом офшорной зоной. Это резидент или нерезидент?

Или возьмем Евросоюз. Если владелец фирмы — гражданин Германии, контролируется немецкими финансовыми органами, платит 100% налогов, но по происхождению — из Казахстана, уже возникает вопрос, и мы начинаем спорить. Или кто-то говорит, что из стран Евразийского экономического сотрудничества нельзя. Хорошо, а 50 на 50 с немцами можно? А 38 на 62? А с видом на жительство, которое выдали в Латвии? А с видом на жительство Мальты? А с двойным гражданством?

То есть возникает масса вопросов. И если они будут сформулированы неточно, снова появится поле для трактовки, коррупции и т.д. Поэтому нужна четкая законодательная база, все должно быть сделано с пониманием. Банки сейчас встречаются с политиками, высказывают свои точки зрения, помогают эту базу подготовить.

Самое главное — это вопрос налогов и прозрачной деятельности. Сидит, предположим, какой-нибудь казахстанец или украинец где-нибудь в Германии, платит абсолютно все налоги, чи-



С любимой Катей на любимом Harley Davidson

**Я за то, чтобы устанавливать правила, идти к лучшему, но говорить, что мы не справимся, мне кажется, категорически нельзя. По одной причине — мы можем справиться! Чем мы хуже других?**

бы их не было впредь. Это называется «болезнь роста». Ведь никто не собирал статистику, сколько через нас не прошло «плохих» денег. Я за то, чтобы устанавливать правила, идти к лучшему, но говорить, что мы не справимся, мне кажется, категорически нельзя. По одной причине — мы можем справиться! Чем мы хуже других?

**Государство — это мы**

**Вам не кажется странной одна вещь — до этого нам все время говорили, что опасность нерезидентов в том, что они способны одновременно вывести свои деньги из банков и обрушить экономику Латвии. А вот забрали почти 2 млрд евро — и экономика не упала. Значит, это была ложная угроза?**

Мне кажется, негативный эффект экономика еще почувствует. Странно другое — сегодня те же люди убеждают: ничего страшного, что деньги уходят из страны. Вот это уже явная манипуляция! Но я хочу подчеркнуть: государство — это все мы. К сожалению, кто-то не воспринял всерьез, кто-то не допонял, чем может обернуться негативная информация, и пошло, пошло... В том числе сами банки не учли серьезности проблемы.



стый и прозрачный, сдает все аудиторские отчеты — и что с ним делать? Сегодня у нас в Латвии нет однозначного ответа. То есть в Германии этот человек работает. В Англии работает, там к нему не предъявляют претензий. А у нас просто нет закона. И я не знаю, появится он в мае или нет.

Нельзя бежать впереди паровоза. Либеральная пресса постоянно критикует Британию, Америку за то, что они принимают многие деньги, которые не следовало бы принимать. Я не думаю, что там сидят негодяи, которые хотят всех обмануть и нажиться за наш счет. Просто они понимают, что это сложное, щепетильное дело, с которым следует обходиться очень осторожно.

### Как преодолеть кризис доверия

**Что ваш банк, лично вы сделали, чтобы изменить ситуацию?**

Как только наступил кризис доверия банкам, возник кризис доверия стране. Это уже прилипло к Латвии. Что сделали мы? Я за три недели три раза был в Вашингтоне. Хотя напрямую нашего банка ничего не касается. Но мы обратились к американским аудиторам, которые у нас работали в 2016 году, и сказали: к нам, возможно, будут приходить новые клиенты из ABLV, возможно, из других банков, и мы бы хотели, чтобы вы проверяли этот кейс. Мы умеем справляться с подобными задачами, вы нас знаете, вы нас проверяли и видели результаты. Давайте и дальше работать вместе. Это первое.



Шато семьи Форбс, Нормандия, Франция.



История одного сейфа: двадцать лет спустя

**Что такое масштаб личности? Например, на что опирался авторитет Уинстона Черчилля? Не на штыки, не на власть, не на страх. На что — то другое.**

Второе. Мы устроили презентацию в Вашингтоне для Международного валютного фонда. Рассказывали, как мы проверяем клиентов, по каким критериям и как будем проверять впредь. Наши американские коллеги тоже участвовали в этой презентации. И самым делом мы отвечали за всю страну. И были единственным банком, который это сделал. Это была наша собственная инициатива, нас никто не заставлял, не давал указаний сверху.

Почему в МВФ? Потому что там волнуются за экономическую ситуацию в целом и они благодарные слушатели. Причем мы пригласили не только ответственных за Балтию, а более широкий круг. 30 минут наши сотрудники делали презентацию и 45 минут отвечали на вопросы.

Во время встречи мой коллега сказал: если ABLV будет что-то продавать, мы готовы покупать. А те спрашивают: а что там покупать, они же банкроты. Такую информацию они получили из ЕЦБ. Тогда мой коллега начинает докладывать по балансу, что деньги у них есть. Можно сказать, отдувается и за ABLV, и за всю страну, уходя от ответа, почему ЕЦБ это сделал. Там с интересом слушали. Это была открытая и хорошая беседа.

Потом мы предложили нашей Комиссии рынка финансов и капитала (FKTK) — а можно, мы сделаем вам презентацию о том, как будем проверять? И тоже вместе с американскими аудиторами. Они очень удивились, но сказали, конечно, можно. И задали массу вопросов. Обсуждали в том числе клиентов ABLV: если они будут приходить, то мы сделаем так и так. Говорили о наших рисках и требуемых 5%.

Я скажу больше: мы сделали презентации в других международных институтах и нас слушали. Мы рассказывали, как совершаем проверки, как все это видим. Можно сказать, представляли не только свой банк, но и страну.

### Клиенты «чистые» и «нечистые»

**А откуда вообще взялась цифра нерезидентов 5%?**

Ходят слухи, что кто-то порекомендовал. Не знаю, я в дебатах на эту тему не участвовал. Но почему-то у меня складывается впечатление, что не могли американские коллеги назвать такую цифру. Ну, мог кто-то спросить: а 5% хорошо будет? Ему ответили: ну, если вы так считаете, то пожалуйста. Вот где-то к этому я склоняюсь.

В любом случае я думаю, этот кри-

*Книга — не мессенджер, она живая, в ней есть душа, и я за то, чтобы пространство книг расширилось.*

На презентации уникального альбома Terra Mariana 1186-1888. На фото Валерий Белоконь (справа) и глава Римско-католической церкви в Латвии архиепископ-митрополит Збигнев Станкевич (слева).



зис пойдет на пользу нашим политикам и чиновникам, которые впервые об этом задумались, в том же FKTK. Да, сейчас пойдут разные предвыборные дела. Но в принципе им придется с этой темой серьезно разбираться. Потому что это вопрос и их репутации. Но когда чиновники видят работу с нашей стороны, нашу готовность уменьшить риски, возникает больше понимания.

Так что если говорить о 5%, то если мы покажем, что к 2020 году у нас будет 10%, правда чего, пока неизвестно, то будет хорошо. Все же все понимают. Надо действовать пошагово. Мы не спорим о 5%. Давайте сначала разберемся, что это такое. Пока понятно, что это политический лозунг. Но сделаем и 5%, если надо. Кто хочет работать, сделает.

**Но все, наверное, хотят?**

Что такое хотеть? Хотеть постарому? Или по-новому? Насколько мы убедим, а клиент поймет — что надо все-таки меняться, что есть определенные правила, которые необходимо соблюдать. Вопрос не в количестве нерезидентов — в одной стране их будет 5%, в другой 50%. А в том, что во всем мире происходит перемены.

Мы должны видеть реальную деятельность клиента. Его годовой отчет.

А дальше будем бороться. Почему мы американцев взяли на помощь? Выработываем для себя, как будем работать с «неудобными» клиентами. Куда сейчас идет узбекским или азербайджанским инвесторам, которые зарегистрировали в Латвии свои компании? Им никто не стремится открывать счета. А потом налогов у государства не будет. Во всем должен быть здравый смысл. Мы, как и все, заинтересованы в рынке. Если я найду сегодня хорошего клиента из Узбекистана или с Украины, который хочет честно и прозрачно работать, то большая вероятность, что он останется с нами и потом.

**За последние годы Baltic International Bank многое сделал для привлечения западных клиентов. Какой резон открывать у нас свой счет французам или немцам?**

Да, действительно мы очень неплохо развернулись в Европе, в частности, на немецких и австрийских рынках. А почему нет? Сегодня мы все вместе находимся в Евросоюзе и благодаря компьютеру можем обслуживать любого удаленного клиента. Люди к нам приходят, прежде всего, за счет качественного сервиса.

Мир становится настолько единым, что сделку между Новой Зеландией

и Канадой не обязательно оформлять в одной из этих стран, мы можем ее взять на себя. В той же Новой Зеландии сделка на 100 тысяч может быть не интересна местным банкам, клиента там могут не очень внимательно обслужить, заставят ехать в головной офис, там миллионами мыслят и т.д. А мы вполне эту нишу можем взять себе.

### Сильная личность — это не сильная рука

**Насколько, по-вашему, нам не хватает сегодня ярких личностей — в политике, бизнесе, управлении государством?**

Сегодня потребность в личностях очень высока. Все ищут лидера — это жизненно необходимо. Но часто звучит термин: сильная рука. Я думаю, это подмена понятий. Нужен авторитет, который бы не только указал, а четко объяснил, куда мы идем и зачем. Вот этого не хватает. Причем многое происходит от недостатка доверия к разным личностям — и в политике, и в бизнесе.

**У вас были в жизни такие авторитеты?**

Для меня самую большую роль в жизни сыграли книги. Они меня познакомили с такими масштабными личностями, как Уинстон Черчилль, Бенджамин Франклин, которые меня бук-



вально заворожили. Хотя на каких-то этапах были и люди. Например, до сих пор вспоминаю своего учителя физики Виктора Николаевича Озолинша. По образованию он был инженер, но именно от него я впервые услышал про *National Geographic*. Мне совсем не нравилась физика, а нравился его подход к жизни.

**А в профессиональном плане?**

В 1990 году, когда я стал заниматься финансами, мне не на кого было ориентироваться. Тогда я впервые услышал фамилию Рокфеллер. В СССР не было банков, были распределительные системы.

**Вы много лет знакомы с Кристофером Форбсом, наследником издательского бизнеса почти со 100-летней историей, опытным человеком, да, наверное, не только с ним. Как-то он на вас влияет?**

У любого человека ты берешь все, что тебе интересно. Но это происходит неосознанно. Наверное, надо уметь слушать. С Кристофером Форбсом у нас сложились теплые, можно сказать, дружеские отношения. С моей замечательной спутницей жизни Екатериной мы пару раз в год обязательно встречаемся с Кристофером и его женой Астрид, с ними всегда интересно и приятно. Обычно мы просто разговариваем о событиях в мире, о бизнесе и, конечно, тебе что-то открывается через этот опыт. Социальные вещи очень важны.

Что такое масштаб личности? Например, на что опирался авторитет Уинстона Черчилля? Не на штыки, не на власть, не на страх. На что-то другое. Он был многогранной личностью, технически подкованным человеком, умел складывать кирпичи, писал картины. Можно сказать, создал рукотворный *Google*, когда сотня людей из Кембриджа и Оксфорда искала ему среди тысяч томов любую справку, цитату.

А много ли глав государств, которые стали лауреатами Нобелевской премии по литературе? Наверное, Черчилль один такой. Кстати, у него потрясающий слог, он сам писал в своих мемуарах, что самое хорошее образование получил по языку. Британия — страна с неограниченной свободой слова, широкими возможностями для выступлений, на которых Уинстон Черчилль оттачивал мастерство. Люди читали, никуда не торопились, было время поговорить, подумать.

**Baltic International Bank много лет поддерживает развитие латышской литературы, в частности вручение ежегодной Латвийской литературной премии (LaLiGaBa). Что значит для вас книга?**



25 лет неизменные владельцы  
Baltic International Bank Валерий  
и Валерий Белоконь.

Книга — не мессенджер, она живая, в ней есть душа, и я за то, чтобы пространство книг расширялось. Сегодня в *Google* можно найти все, но это другое. Я бы хотел, чтобы люди остались с книгами, они стимулируют мысль, заставляют думать о сложных вещах. А почему латышский язык? Потому что это язык моей страны, он носитель его культуры, не так много людей на нем говорят, если его не поддержать, то он будет вытеснен английским, русским, и тогда не будет ни нации, ни народа.

В детстве я читал фантастическую повесть Айзека Азимова «Профессия» — о системе образования будущего, когда человеку не надо учиться читать самому, в 8 лет ему в мозг за 15 минут автоматически записываются все навыки чтения. Тогда мне это очень нравилось. А сейчас мне бы очень хотелось, чтобы

оставались люди, которые что-то производят самостоятельно, своим умом, талантом, а не ждут вставного чипа.

**Что вы больше всего цените в людях, какие качества?**

Конечно, важны профессионализм, честность. Но больше всего мне нравятся люди, у которых есть желание творить, проявлять инициативу. На любом, самом маленьком участке работы. **То есть для вас человек не винтик, а личность с инициативой?**

С одной стороны, я требую исполнения инструкций, в банке это важно, но с другой стороны, человек должен творить, созидать. Я когда беседую с новым сотрудником, хочу понять: как он будет свою работу делать, с душой? Безразличие в деле самое ужасное. А если у человека есть инициатива, значит, есть движение вверх.

*Сегодня мы все вместе находимся в Евросоюзе и благодаря компьютеру можем обслуживать любого удаленного клиента. Люди к нам приходят, прежде всего, за счет качественного сервиса.*

ванию. Зовут его Вилис Милейко, ему сейчас за 80, он каждый год приезжает в Латгалию, восстанавливает церкви, ведет большую общественную деятельность.

О рижской родине он что-то слышал от дедушки, но ничего конкретно не знал. Так вот, когда я его нашел, то написал письмо. И как мне потом рассказывал Вилис, сначала он подумал, что бедные родственники из Латвии денег хотят попросить. Но залез в интернет и понял, что денег не требуется. Решил посоветоваться с племянником, который там, в Канаде, тоже с банком связан. Тот говорит, может, шутка. В итоге ответа я не получил.

Через год я собрался в Штаты и еще раз написал, что, мол, хотел бы заехать на кладбище к дедушке. Если вы не хотите встречаться, я просто посетую могилу. И тогда мне ответили. Я приехал, меня встретила настоящая латышская семья, Вилис, который свободно говорит на 7 языках. Он мне подарил дедушкины часы на цепочке, с гравировкой, купленные в Америке, оказывается, он любил носить их в кармашке жилетки, так же, как и я. Вот такая забавная история. Я ее потом Станкевичу рассказывал, оказалось, что они с Вилисом хорошо знакомы.

**В последние годы вы увлеклись яхтингом. Вам не хватает острых ощущений?**

Ну, острых ощущений достаточно на работе, это другое. Да и любимый *Harley Davidson* не дает расслабиться. 5 лет назад мы с Екатериной сдали на шкиперские права и с тех пор ни одного отпуска не проводим без яхты. Даже в Новый год. Я где-то прочитал об отличии балтийского и скандинавского общества от других. У нас все связано с морем, где есть корабль, капитан, где выстраивается определенная иерархия. Здесь не рекомендуется передавать должность руководителя по наследству, здесь важно доплыть до берега. Но и на суше такое общество живет по законам моря.

Вот такие капитанские чувства я получаю на яхте. Мне приятны эти ощущения и возможность управлять ветром, это совсем другой мир. Наверное, в душе мы все хотим быть свободными людьми, и именно парусный флот дает эту иллюзию независимости, ты чувствуешь себя свободным.

Сейчас я мечтаю пройти Атлантику, но не пассажиром, а членом команды, чтобы вахту нести, как положено. Я не гонщик, я путешественник. Мне не всегда надо прийти первым, для меня важно в любом деле пройти весь путь. ○

**Вы часто общаетесь с архиепископом Збигневом Станкевичем, помогаете церкви. Это душевная потребность или что-то другое?**

Когда-то я нашел для себя оправдание, почему я занимаюсь деньгами. Моисей 40 лет водил людей по пустыне, преодолевая разные искушения. Вот и деньги для людей в некотором роде пустыня со своими соблазнами. Причем для финансистов это ежедневное испытание, которое не каждый выдерживает. Ты должен понять, на что ты ради них готов, чем можешь пожертвовать, что отдать. И как при этом остаться нормальным человеком. Это самый большой соблазн. И еще деньги — это доверие. Люди нам доверили свои сбережения. И если мы вдруг это не сберегли, боюсь, это скажется на карме многих поколений. Те, кто занимается день-

гами, должны это понимать.

А Станкевич — уникальный человек, мне всегда интересно с ним разговаривать, и если у нас есть возможность помочь его добрым начинаниям, мы это делаем. Тут я на все 100% уверен, что деньги идут на благо.

Знакомство с ним обусловлено, прежде всего, его личностью. Но вообще, если вспомнить семейные корни, то по маминой линии я из католической семьи. После войны бабушка умерла, дедушка оказался в Канаде, а мама воспитывалась в приемной семье. Я долго искал своих родственников и около 5 лет назад нашел. Оказалось, что они живут в Торонто, там есть семейное кладбище, где дедушка похоронен. А его племянник, то есть мой дядя, — глава католиков латышской Канады, член мальтийского ордена, врач по образо-