



VLADIMIR / CITYMONEY

сентябрь 2009

городской журнал о деньгах

CITY **MONEY** #10



Синонимы:
БАЗАР & БАЗАР

История брендов:
Coca-Cola

Концепт:
Страх и ненависть в...

NEW
Утопия:
Владимир 2030

Миллионеры

Юлия и Михаил
РУМЯНЦЕВЫ:

«Страховая компания -
пространство доверия»

Страховой Дом ВСК – все можно исправить!



для тех, у кого большие планы

600000, Владимир, ул. 2-я Никольская, 1
(4922) 45-17-03

все вопросы страхования круглосуточно:
(495) 727-44-44, (495) 785-27-76
www.vsk.ru

АНТИКРИЗИСНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

- более 100 современных видов страхования для всех отраслей экономики
- аудит потребностей в страховании
- страховая защита с учетом индивидуальных особенностей бизнеса
- оперативность в принятии решений
- урегулирование в любом из 600 филиалов и отделений по России в рамках единого юридического лица

Лицензия ФССН С №062177

реклама

SEPTEMBER 2009



Реклама. Товар сертифицирован.

CITROËN 
Опережая воображение

СЛОВО редактора



Отари Муджиришвили

Шёл я тут недавно на работу в редакцию, и на входе в наше офисное здание мне встретился охранник.

- А что, Отари, кризис закончился?

- С чего ты взял?

- Да по телевизору передали.

- Ну, раз по телевизору передали – значит, закончился.

Я провёл тот день в раздумьях, думал о том, что хорошо бы, чтобы кризис действительно закончился, хорошо бы, чтобы по телевизору всю правду говорили, хорошо бы слова охранника да Богу в уши.

Ну, действительно, было бы просто замечательно, если бы экономические явления, такие, как рецессия, имели бы официальный старт, а это, кстати, бывает (чёрный вторник, август 98-го) и официальный финиш в виде клетчатого чёрно-белого флага, которым машет, например, министр финансов, ну, мол, всё, финиш, приехали, конец кризису. Завтра новая жизнь, всё вернулось на круги своя.

Наверное, центральные телеканалы взяли на себя миссию судейской отмашки, символизирующей конец дистанции, и, наверное, они не просто так начали нас радовать. Можно предположить, что, по аналогии со спортом, после объявления финиша должна состояться церемония награждения, пьедестал и всё такое, в нашем случае это возвращение к безудержному потреблению, восстановление доверия к банковской системе, возрождение финансовых инструментов, весь этот неолиберализм в действии. То есть отмашка о конце кризиса это не что иное, как призыв успокоиться и продолжать жить безмятежно и праздно. Это сигнал, прежде всего, обществу, потому что бизнес не всегда верит таким объявлениям, а верит пополненному банковскому счёту, например. Не знаю, как вам, но мне кажется, что идеологи с первых каналов, следуя всё той же спортивной терминологии, допустили фальстарт. Кризис – штука весьма индивидуальная, и начинается и заканчивается он у каждого по-своему.

Приятного прочтения!

CITY

MONEY

Издатель и учредитель ООО «Простор Медиа Групп»
Генеральный директор Александр Пантелеев

Главный редактор Отари Муджиришвили
Заместитель главного редактора Марк Рябов
Выпускающий редактор Людмила Борисова
Вёрстка и дизайн Михаил Лопатин
Отдел рекламы Анастасия Шатохина
Корректор Юлия Черентаева
Фотографы Николай Цветков, Владимир Федин, Мауро Бениньо,
Евгений Костин
Тексты Вадим Баталин, Константин Бережанский,
Ксения Кузнецова, Марк Рябов, Наталья Леоненок,
Александр Кюннап, Юрий Борисов

На обложке использована фотография Владимира Федина

Адрес редакции 600001, г. Владимир, Студёная Гора, д. 34, 7-й эт., оф. 704
Реклама (4922) 32-15-09
E-mail city33@yandex.ru
Web CITY33.ru

Отпечатано в типографии «Юнион Принт»
603022, г. Нижний Новгород, Окский съезд, 2
Тираж 3000 экз.

Периодичность ежемесячный
Распространение адресная рассылка, VIP-доставка

Издание зарегистрировано в Управлении федеральной службы по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия по Владимирской области 11.07.2008 г. Пер. ПИ №ТУ33-00008



- 6 Экономический дайджест
- 10 Богатырские забавы 2009
г. Гороховец
- 12 Город. Владимирский транзит
- 14 Концепт. Страх и ненависть в...
- 16 Глоссарий. Бюджет
- 20 Контролируем продажи
- 24 Миллионеры. Юлия и Михаил
РУМЯНЦЕВЫ
- 28 Синонимы. БАЗАР&БАЗАР
- 34 Утопия. Владимир 2030



- 36 Город. Троллейбус, который идёт на восток
- 38 ГовядинаGO
- 40 Новая тема. CAFFE IN MACHINE
- 42 История брендов. Coca-Cola
- 46 Бизнес-план.
Проект неосамодержавие
- 50 Тратим миллион. Светлана Говердовская-Привезенцева
- 52 Большой подсчёт. Сколько ты стоишь
- 56 «Застрахованы и убиты»
- 58 Пьеса. BLACK SIN



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

дайджест

№10

Н О В О С Т И Э К О Н О М И Ч Е С К О Й Ж И З Н И Г О Р О Д А

FIAT DUCATO КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ВЛАДИМИРСКИХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ

17 сентября во Владимире прошёл семинар по малотоннажному коммерческому транспорту, организованный компанией «Авто-Тракт» при поддержке Ассоциации предприятий автомобильного транспорта Владимирской области. Обсуждалась ситуация, сложившаяся в сфере малотоннажных грузовых и пассажирских перевозок, а также те возможности и услуги, которые на сегодняшний день может предложить владимирским перевозчикам группа компаний «Авто-Тракт», а именно дилерский центр Fiat professional. Присутствующим был презентован модельный ряд автомобилей Fiat Ducato.

Александр Шапошников, президент ассоциации предприятий автомобильного транспорта Владимирской области: «На сегодняшний день транспортный рынок малых автомобилей забит «Газелями», которые находятся в ужасном состоянии и являются устаревшими моделями. Fiat Ducato по цене наиболее приемлемый для перевозчиков, работающих на маршрутах с малой загруженностью. Кроме того, расход топлива и затраты на эксплуатацию невелики».

Fiat Ducato выпускается автомобильной компанией «Sollers» в городе Елабуга на самом современном заводе по производству коммерческих автомобилей, мощность которого составляет 75 тысяч машин в год. Гостей семинара подробно ознакомили с преимуществами Fiat Ducato, а также с возможностями технического обслуживания этих автомобилей. Представители «Русфинанс Банка» и «ВТБ 24» рассказали о своём сотрудничестве с компанией «Авто-Тракт» в сфере лизинга и кредитования, а «Росгосстрах» и «Ингосстрах» ознакомили со своими условиями автострахования.

По словам директора дилерского центра Fiat professional Исы Клычева, сейчас продажи коммерческого транспорта растут, нормой является 10 проданных автомобилей в месяц. Но он выразил уверенность, что в ближайшем будущем «Авто-Тракт» сможет увеличить эту цифру до 20-30.

ФРАНКО-БЕЛЬГИЙСКИЙ ИНВЕТОР ВЫБРАЛ ВЛАДИМИРСКУЮ ОБЛАСТЬ

10 сентября губернатор Владимирской области Николай Виноградов, послы Франции и Бельгии и ру-

ководители франко-бельгийской компании «Inergy» открыли завод по производству топливных систем для автомобилей.

Он расположился в Собинском районе на территории технопарка Ставровского завода АТО. Предприятие ООО «Ставрово Отомотив Системс» является одним из 16 высокотехнологичных производств, ввод которых намечен в регионе в этом году. Компания «Inergy» – совместное предприятие французской группы «Plastic Omnium» и бельгийского концерна «Solvey SA» – является мировым лидером по производству комплектующих изделий для автомобильной промышленности из пластика и полимеров. Годовой оборот компании – свыше миллиарда евро. Предприятие имеет 25 заводов в 19 странах мира. Производство, открытое в Ставрове – это первый объект компании в нашей стране с объёмом инвестиций в 8 миллионов евро.

Как сообщает пресс-служба администрации области, ставровский завод уже ввёл в эксплуатацию первую линию по производству топливных систем из полимеров для «Renault Logan», которые собираются «Автофрамосом» на мощностях бывшего АЗЛК. Сейчас на заводе создано 30 новых рабочих мест. Каждую смену завод производит 310 единиц продукции, а годовой выпуск составит до 400 тысяч топливных систем. В перспективе число рабочих вырастет до 120 человек, которые будут производить продукцию в кооперации с такими ведущими автомобильными брендами, как «Citroen-Peugeot», GM и рядом других.

О ПРОБЛЕМАХ И НОВОВВЕДЕНИЯХ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Недавно на встрече с журналистами директор областного департамента строительства и архитектуры Сергей Боков рассказал о нынешнем состоянии строительного комплекса. По его словам, ввод нового жилья идёт прежними темпами. Но в основном это объясняется тем, что строители успешно выполнили план в прошлом году, кроме того, в области реализуются жилищные программы, которые помогают показателям оставаться на хорошем уровне.

В целом же в строительной сфере проблем достаточно. Сократилось количество выдаваемых ипотечных кредитов. Если за первое полугодие 2008 года их количество составляло 1000, то за первое полугодие

2009 эта цифра снизилась до 232. В свою очередь, процентная ставка выросла с 12,6% до 14,5%.

Другая немаловажная проблема – нехватка у застройщиков оборотных средств. Для того, чтобы сделать банковские кредиты для них более доступными, скоро будет запущен механизм гарантий облбюджета. Деньги для этого уже зарезервированы. Сейчас идёт оформление документов и проверка залоговой базы строительных компаний.

С 1 января строительную отрасль ждут два нововведения, которые направлены на упорядочение деятельности строительного комплекса. Первое новшество связано с необходимостью всех органов местного самоуправления иметь утверждённые Правила землепользования и застройки. Без них они не будут иметь права выдавать разрешения на строительство. Если денег на разработку Правил у ОМСУ нет, администрация области готова помочь.

Также теперь для ведения своей деятельности строительные компании должны будут получать не гослицензии, а допуск от саморегулируемых организаций, процесс создания которых сейчас идёт. По словам Боква, строители недовольны тем, что для вступления в саморегулируемые организации они будут должны заплатить не менее 300000 рублей. Сейчас не у всех есть такие свободные суммы.

ЧЕХИЯ ГОТОВА ДРУЖИТЬ, НО НЕ ИНВЕСТИРОВАТЬ

Во Владимирскую область приезжали представители Чешской Республики. Целью их приезда стало возобновление и укрепление дружественных отношений с нашим регионом. При этом гости из Чехии заявили, что на их инвестиции нам надеяться пока не стоит. В ходе своего визита зарубежные гости посетили «белый дом», осмотрели выставку промышленного потенциала Владимирской области. В связи с этим Николай Виноградов устроил небольшую пресс-конференцию для журналистов. Он чётко разграничил функции региональной власти и бизнеса в восстановлении отношений с Чехией. Виноградов сказал, что власти только координируют процесс, а реальными делами должны и будут заниматься предприниматели.

ОБСУДИЛИ ПРОЕКТ ГЕНПЛАН

На заседании коллегии администрации был рассмотрен проект генерального плана муниципального образования «Город Владимир», утверждённый ещё в 2007 году. Проект генплана муниципального образования состоит из двух этапов: I – до 2015 года, предусматривает реализацию краткосрочных программ развития, II – до 2024 года в качестве программы на долгосрочную перспективу. Основная цель проекта – последова-

тельное повышение качества жизни населения и развитие всех систем социального обслуживания.

В проекте выделяются три основных района нового жилого строительства: Спасское-Немцово-Мосино-Оборино с прилегающими территориями; Шепелево-Никулино-Аббакумово-Вилки-Злобино; Уварово-Кусуново. Общая площадь территорий этих районов – 282 гектара. Здесь планируется мало- и среднеэтажное строительство. Под промышленное освоение предусмотрено развитие юго-западной и западной промзон.

В целях развития транспортной инфраструктуры проектом предлагается максимально разгрузить автовокзал на Вокзальной площади, вывести автостанцию с улицы Батурина и построить две новые автостанции на въездах во Владимир со стороны Нижнего Новгорода и Москвы.

Управлению архитектуры и строительства совместно с разработчиками проекта поручено до 10 октября внести в него все изменения и уточнения, выполнить все необходимые согласования, чтобы в этом же месяце представить проект генплана на рассмотрение в городской Совет народных депутатов.

СТРАХОВАНИЕ – ТЕРРИТОРИЯ ОТКРЫТОГО ДОВЕРИЯ

Владимирское бизнес-сообщество в целом и каждая конкретная сфера регионального бизнеса – это не такой уж широкий, но хорошо известный круг людей, узнаваемых персон. Поэтому определённые кадровые перемещения не могут здесь остаться незамеченными. Совсем недавно владимирский рынок страхования стал активно обсуждать переход управляющих продавцов (директор, зам по продажам, начальник отдела продаж, руководитель направления) из ООО СК «Цюрих. Ритейл» в ОАО «РЕСО-Гарантия». Новая команда влилась в филиал РЕСО как Агентство «Центральное», начальником отдела продаж которого с 1 сентября назначена Юлия Кабицина. Журнал СМ не мог обойти стороной это событие и поинтересовался у Юлии о причинах перехода и дальнейших планах. 9 лет назад Юлия Кабицина начала свой трудовой путь в СК НАСТА обычным юристом. На тот момент страхование в регионе, да и в целом по стране, ограничивалось оформлением добровольно-принудительных полисов Госстраха. Вникая в суть страхования, Юлия понимала, что юриспруденция не её стезя. На «отлично» защитив дипломный проект «Автострахование как способ защиты имущественных интересов граждан», была принята на должность ведущего специалиста. Вместе со своими коллегами стояла у истоков страхования автотранспортных средств при покупке их в автосалонах города.

Юлия Кабицина: «Раньше работать было намного легче. На несколько автосалонов приходилось всего



2 страховщика (РГС, НАСТА) и пара банков. Сейчас же время жёсткой конкуренции, но при этом человек практически лишён права объективного выбора. Осознанно к оформлению полиса он подходит лишь по прошествии первого года защиты, на своём опыте (зачастую не самом удачном) разубедившись в целесообразности вложенных в страхование средств».

Пройдя вверх по карьерной лестнице, Юлия была и Заместителем директора филиала по урегулированию убытков, и Заместителем директора филиала по продажам. Год назад НАСТА была интегрирована в международную финансовую группу Zurich. Новый брэнд – соответственно, новые стандарты, более жёсткие требования, корпоративные условия работы.

Юлия Кабицина: «Трудно работать в компании с завышенными требованиями к персоналу и несовершенной системой мотивации, даже если это мировой лидер в страховании. Что хорошо клиенту – не всегда хорошо сотруднику. Трудовые отношения, как и бизнес, должны быть прозрачными. Для эффективности рабочего процесса необходимо чётко понимать, сколько и за что тебе платят. Исполняя свои должностные обязанности, не должно быть искушений к дополнительному заработку».

После ухода из филиала управляющих продавцов Юлия не нашла поддержки у руководства Цюрих, поэтому и не смогла отказаться от предложения работать

под новым именем. Тем более под таким, как РЕСО. В январе 2009 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг надёжности ОСАО «РЕСО-Гарантия» на уровне А++ «Исключительно высокий уровень надёжности». Филиальная сеть включает в себя более 900 филиалов и офисов продаж во всех регионах России. Продуктами и услугами «РЕСО-Гарантия» пользуются около 5 млн клиентов — организаций и частных лиц. По данным за первое полугодие 2009 года, РЕСО является одной из ведущих компаний региона.

Юлия Кабицина: «Для меня страхование – это не просто бизнес. Очень важно дать человеку уверенность в том, что в непредвиденных обстоятельствах помощь обязательно придёт. Полис – это своего рода гарантия защиты и поддержки в трудную минуту. Особенно в такой тяжёлый период, как кризис. Хотя для многих это и источник наживы, к сожалению. От этого страдают не только сами страховщики, но и добросовестные страхователи».

Перейдя в РЕСО, Юлия уверена в надёжности и высоком уровне сервиса для своих клиентов. Чтобы соответствовать уровню компании, приходится постоянно совершенствоваться и самой. Именно поэтому Юлия активно посещает московские бизнес-тренинги, а также те курсы, которые предлагает Торгово-промышленная палата ВО. Более того, имея юридическое образование, Юлия поступила на второе высшее – психология. Ведь это и управление персоналом, и налаживание связей с партнёрами, и удержание клиентов.

«Руководитель должен быть широкоформатным, – считает Юлия Кабицина, – Необходимо разбираться во многом, иметь представление о различных вещах. Страхование – это жёсткий бизнес. Приходится сталкиваться и с необоснованным демпингом тарифов, и с интригами конкурентов, и где-то с непониманием клиента целесообразности страхования в целом. Работать тяжело, иногда приходится словно сквозь стену пробиваться. Но мы открыты для людей, готовы к переговорам и поиску компромисса. Ведь не всегда более дешёвый вариант является лучшим. Ценность страхового полиса не в его стоимости, а в команде профессионалов, которая оказывается рядом, когда это действительно нужно. То же касается и предприятий. Не всегда стандартный продукт отвечает потребностям клиента. Наша задача свести к минимуму затраты на страхование при максимально полном пакете рисков. Страхование – территория открытого доверия, где мы обеспечиваем надёжную защиту имущественного интереса как простого гражданина, так и корпоративного клиента со сложным набором рисков». **СМ**

SURROUND. Принципиально другой. Пульсирующий объём вкуса

Оказаться в эпицентре событий, получить уникальный объём ощущений, испытать прямое воздействие инноваций – сегодня актуальными становятся разнообразные технологии совершенствования впечатлений.

Именно поэтому мы с таким нетерпением ждём дисплеев с объёмным изображением в мобильных телефонах или настраиваем максимально объёмный и реалистичный звук в музыкальной системе. Ведь именно это гарантирует пульсирующий объём впечатлений.

Опережая тенденции и задавая тренды, компания «БАТ Россия» представляет новые сигареты премиум-сегмента KENT SURROUND. Пульсирующий объём вкуса KENT SURROUND создают уникальные сорта табака и особая система фильтрации, впервые применяющаяся для семьи KENT.

Изменяющиеся в зависимости от силы воздушного потока 4 наклонных канала, встроенные в фильтр, активизируют интенсивное движение и эффективное распределение вкуса.

Аналогично тому, как система SURROUND распространяет волны звука, наполняя пространство пульсирующими и яркими впечатлениями, вкус сигарет KENT SURROUND предоставляет удивительно яркие пульсирующие вкусовые ощущения в процессе курения.

Сегодня KENT SURROUND представлен в 2 вариантах насыщенности вкуса с содержанием в дыме сигареты смолы/никотина: 4/0,4 мг и 7/0,6 мг соответственно.

С 15 июля 2009 года KENT SURROUND начал продаваться на автозаправочных комплексах «ЛУКОЙЛ» эксклюзивно. В других торговых точках марка появится только с 15 сентября 2009 года.

Запуск нового продукта KENT SURROUND, несомненно, привлечёт внимание совершеннолетних потребителей и позволит укрепить статус инновационного лидерства KENT.



МИНЗДРАВСОЦРАЗВИТИЯ РОССИИ
ПРЕДУПРЕЖДАЕТ: КУРЕНИЕ ОПАСНО
ДЛЯ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

«Богатырские забавы 2009»
г. ГорОховец





ВЛАДИМИРСКИЙ ТРАНЗИТ



Классик сказал – Русь – «птица-тройка», и если это так, то страна наша что-то такое мобильное. С одной стороны, заключённое в границы незыблемые, берег турецкий не нужен, но и своей земли ни пяди... С другой стороны, в этих пределах – броуновское движение. А движение это таково, что для внешнего наблюдателя, ну, для путешественника иноземного, скажем, оно есть хаос и бессмыслица, а для живущего в этом движении эта «бессмыслица» – сама жизнь. Цель и порядок которой лежат за пределами этого движения, за пределами её самой то есть. Вот такое вот интересное, странное, но не лишённое алгебраической загадки и скрытой в перспективе решения уравнения гармонии мироустройство.

Для заключения этого хаоса в космос, чтобы хоть как-то структурировать это спонтанное движение, были изобретены дороги. Некоторые стали, согласно другому классику, вместе с личностями, живущими вдоль них и передвигающихся по ним, основной проблемой России.

Дорога стала нашим если не всем, то очень многим. Тут уж все классики, как один, бросились по дорогам и начали записывать мысли, пришедшие им между Петербургом и Москвой или между Москвой и Петушками. Дорога – это действительно прекрасное репрезентативное место.

Если Русь в конечном итоге дорога, по которой она сама же и несётся в виде «птицы-тройки», то любой город на Руси это его улица, центральная или наиболее популярная. Москва – Тверская, бывшая улица Горького; Санкт-Петербург – это Невский проспект, бывший Проспект 25 октября; Киев – Крещатик, бывшая Вацлава Воровского; можно и Нью-Йорк вспомнить, и ещё много чего. Понятно, что в народе в основном известны главные улицы столиц... Но есть уникальные случаи, когда известными становятся улицы небольших городов. Если такое случается, то этот факт можно расценивать как свидетельство состоятельности города как города.

Владимир – случай ещё более уникальный и интересный. Символ нашего города уж точно не Большая Московская, бывшая III Интернационала, а Владимирка, она же трасса Волга, она же Москва – Нижний Новгород, она же Москва – Казань, она же Москва – Уфа, она же М-7, она же (в той части трассы, которая является старой городской объездной) Пекинка, поскольку в годы советско-китайской дружбы была частью автодороги Москва – Пекин.

Хорошо быть начальным или конечным пунктом дороги, а вот быть на ней населённым пунктом, пожалуй что, нет. Из учебников истории мы помним, что обязательным условием экономического, промышленного и культурного расцвета любого города было нахождение его на какой-либо транспортной магистрали своего времени. Возможно, что когда-то

это было так, возможно, что для экономики и промышленности это и до сих пор так, а вот для всяких гуманитарных «проектов» это, пожалуй, не так. Город наш, как оболочка трубы, через которую все летит либо из столицы, либо в столицу, не задерживаясь по причине близости к старту/финишу.

Самая известная дорога города – объездная, и это, скорее всего, не случайно. Сложно удержаться от толкования этого факта в том смысле, что жизнь проносится мимо нашего населённого пункта. Так это или не так, зависит от нашего мировоззрения и жизненного опыта.

Я не знаю, есть ли ещё такие же популярные объездные в других городах. Разве что в Москве, где МКАД мифологизирован практически до уровня Великой китайской стены. Ну, ещё Питер усиленно работает над подобной мифологизацией КАДа. У больших городов кольцевые объездные или, если город у моря, полукольцевые. У городов не великих – объездные касательные, вот как у нас. Здесь тоже сложно удержаться от истолкования этого факта, как свидетельства о разном статусе и ментальности городов. Город в кольце кольцевой (тавтология) сохраняет себя и своих людей. Города, подобные нашему, не могут этого. Не потому, что объездная дорога – это непреодолимая преграда. Нет, это просто символ. Исторические музеи и мемориальные вывески городов с касательной объездной напоминают книгу станционного зрителя – все были проездом (список очень большой), учились пару лет в гимназии (Константин Бальмонт), были в ссылке (Александр Герцен), учились курс в институте (Венедикт Ерофеев), сезон играли в театре (Евгений Евстигнеев), немного работали на тракторном заводе (Василий Шукшин).

Есть во владимирцах транзитное мироощущение, точнее отношение ко всему интересному и полезному, что приходит в город, как к транзиту. Мы почему-то уверены, что всё это у нас не задержится... Очевидно, что необходимо ломать этот стереотип и если не поострить эту символическую кольцевую объездную, то по крайней мере держать её идею в голове. **СМ**

*На Лубянской площади человек спрашивает прохожего:
«Скажите, пожалуйста, где здесь Госстрах?»
Прохожий, показывая на известное здание, отвечает:
«Где Госстрах не знаю, а госужас - вот».
Анекдот возвращающейся эпохи*



СТРАХ И НЕНАВИСТЬ В ...

Мы решили написать концепт о... страхе. Как-то совпали наши размышления о социально-политической и психологической механике нашего общества и тема номера – страхование, страховой бизнес.

Пугай и властвуй

Страх – один из популярных механизмов управления. Власти хочется пугать, это не сложно и эффективно. Устоять перед этим соблазном такого незамысловатого и гарантированного управления невозможно. Власть даже потом начинает верить, что страх этот от любви.

Людам же, в свою очередь, хочется бояться. Отсутствие страха, отсутствие пугающих персон, институций, ведомств, отсутствие атмосферы постоянного лёгкого мандража обрекает людей на ответственность за свои поступки, на самостоятельность. А это очень тяжело, особенно если нет к тому привычки. Вот и хочется страха как основы существования. Так проще, понятнее и легче. Но страх имеет неприятную тенденцию разрастаться, он легко выходит из-под контроля тех, кто его породил. И тогда из мобилизующего средства страх превращается в парализующее. Мурашки, в начале приятно массирующие кожу, вскоре затапывают насмерть. В результате приходится плохо и тем, кто любит пугать, и тем, кто любит бояться. История знает массу тому примеров. Страх рождает не-

нависть, а если рождает любовь, которой так хотелось бы власти, то любовь эта перверсивная.

В середине правления Путина ходила легенда, что президент говорил некоему журналисту, что так и задумано было, пугать в меру – минимальная порция страха для порядка. Кое-кто из политологов писал, что, мол, этот режим придерживается принципа минимальных «репрессий». Возможно, это так... возможно даже, что небольшой страх необходим. Только вот страх чего или перед кем? Страх перед законом, единым для всех, перед обязательными в обществе негласными конвенциями, опять же разделяемыми всеми, или же страх перед какими-то конкретными персонами, страх перед волонтаризмом и чиновничьим феодализмом, селективным правоприменением? Когда-то Николай I сказал, что Россию нужно подморозить, теперь, очевидно, считается, что нужно припугнуть.

Страховой агент Смит

Анекдот, приведённый в качестве эпиграфа, несколько глубже, чем кажется на первый взгляд. Дело в том, что здание КГБ/ФСБ когда-то, до рево-

люции, принадлежало страховому обществу «Россия». Некоторые, особо искушённые советские граждане знали об этом и смеялись вдвойне. Сейчас, с возвращением топонима «Россия», это ещё смешнее. Страховые агенты и агенты спецслужб занимаются одним и тем же, безопасностью. Поэтому не случайно и тех и других именуют агентами, и не случайно и те и другие должны быть массовы и безлики, они знают о нашей жизни едва ли не всё. Знают, потому что знают о наших страхах. В великом романе Оруэлла «1984» агенты безопасности мучают главного героя именно его сокровенными страхами. Мучают, ломают и переделывают. Бойтесь рассказывать о своих страхах, это так легко использовать против вас – и в быту, и в «политике».

Боюсь, ибо верую или верую, ибо боюсь

Когда-то в детстве один из авторов этого текста слышал от своей прабабушки, что все беды нашего времени от того, что мы страх божий потеряли. Обратите внимание – не веру, не надежду, не любовь и даже не мать их Софью, а страх. То есть страх, как можно полагать, с точки зрения носителя традиционного сознания, культуры, религии – гарант, залог сбалансированного общества. Страх это закон, мораль, нравственность, здравый смысл. Принципиально важен ответ на вопрос «Что здесь, в этой цепочке, причина, а что следствие?» Страх – следствие всего вышеперечисленного, или же он его причина?

Боюсь – значит, существую

Вот так, почти по-декартовски, можно определить основу нашего существования. Мы – наши страхи, комплексы, они – часть нас. Проблемы, потери, поломки, навязчивые идеи, страхи в том числе, формируют то, что потом, после долгой борьбы, преодоления и «переработки», превращается, с одной стороны, в опыт, а с другой стороны – в символический капитал. В то, что называется громким словом «культура». То есть для каждого из нас в отдельности страхи – плохо, а в целом, для человечества – продуктивно. Для практического может быть и вредно, а для культуры весьма полезно. Попытки с помощью психоанализа снять мучающие нас проблемы, изжить страхи, могут привести нас к психологическому нулю. Стиранию и как отдельных индивидуумов, и как общности человеческой.

Страхование – практический экзистенциализм

Один наш знакомый, имеющий философское образование и работающий в крупной московской страховой компании, говорил нам, что зани-

мается практическим экзистенциализмом, то есть продаёт людям их собственные страхи, ощущение покинутости, пограничные состояния, что, собственно говоря, и составляет значительную часть экзистенциалистского мироощущения. Можно, конечно, сказать, что страхового агента, наоборот, продаёт избавление от страхов, гарантию удачного исправления последствий от их воплощения.

Боиться – значит, покупаешь

Помните, как в теперь уже «классическом» пелевинском «Generation П» один из героев говорит по поводу рекламы всяких косметических и гигиенических средств, которые должны придать потребителю чувство уверенности и защищённости, что мы не эти товары внедряем, и даже не чувство защищённости, приобретаемое с их помощью, а наоборот, чувство неуверенности и опасности, то есть страх. И это правильно, ведь человек совершает покупку, находясь в состоянии страха, под его воздействием, желая от него избавиться. Только потом немного успокаивается, применяет шампунь от перхоти или гигиеническую прокладку. Впрочем, это успокоение ненадолго. В общем, покупка, товар, вещь снимает страх. Именно так уже давно позиционируется шопинг – как лекарство против погружающих нас в депрессию страхов.

Страхование как жертвоприношение

Когда-то, чтобы избежать несчастий или сгладить последствия от них, если таковые всё же случались, люди приносили в жертву сельскохозяйственных животных, вещи, драгоценные металлы, рабов, пленных, в самом крайнем случае – членов семьи. Теперь со страхами борются с помощью страхования. Мы отдаём деньги ещё и из суверенных убеждений, а не только из желания получить компенсацию в случае чего. Заплатил через страховую компанию судьбе, и можно жить поспокойнее.

Попугай – это глагол

Новости, боевики, фильмы ужасов, ток-шоу – по сути, индустрия страхов. Все войны, преступления, как в новостных блоках, так и в блокбастерах, совершенно не страшные. Не страшные, потому что их очень и очень много. Мы к этому привыкаем, мы не боимся несчастий на экранах телевизоров, а значит, не сопереживаем, не сочувствуем, и, как следствие, не хотим противиться этому, исправлять. Нам так хорошо бояться в тепле и уюте. Помните мультфильм про котёнка по имени Гав? Этот котёнок вместе со своим другом щенком отправился бояться грозы с чердака, где страх был очевиден, вниз в прихожую, где тепло, светло и сухо, но потом они вернулись назад, чтобы бояться по-настоящему. Мы же с вами котята и щенки, предпочитающие бояться в сухой и уютной прихожей. **СМ**

БЮДЖЕТ

Банкомат. На пластиковой карте все 16 тысяч зарплаты. Николай Васильевич набивает сумму и снимает всё сразу. Ему, фрезеровщику с двадцатилетним стажем, так проще рассчитать свой бюджет. На двоих с женой набегаёт от силы 25. Вечером за круглым столом под жёлтым абажуром они ещё раз уточнят доходную часть бюджета, а потом будут коптеть над расходной: учесть нужно всё, иначе образуется жёсткий дефицит. Неплохо бы в стабфонд отложить, кризис всё-таки... Скорее всего семейный финансовый документ будет принят уже в первом чтении. Депутатам Госдумы обычно требуется целых четыре...



Бюджет (от старонормандского bougette — кошель, сумка) — схема доходов и расходов определённого лица (семьи, бизнеса, организации, государства и т.д.), устанавливаемая на определённый период времени, обычно на один год. Это важнейшая концепция в микро- и макроэкономике (государственный бюджет).

Wikipedia.ru

Бюджет — в РФ — форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

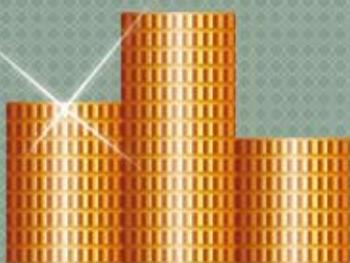
Finam.ru

Бюджет «напрягся»

«Бюджет страны на 2010 год будет напряжённым», — заявил на днях премьер. Владимир Путин отметил, что, начиная с июня, объёмы промышленного производства в России растут, цены на

российские экспортные товары тоже, и вроде можно рассчитывать на дополнительные доходы, но всё это лишь «робкие и неопределённые» сдвиги. И хотя главный экономист страны Эльвира Набиуллина официально доложила премьеру об окончании кризиса, он не спешит отказываться от антикризисной направленности главного финансового документа. Путин поручил кабинету министров до внесения бюджета в Думу провести дополнительные консультации с парламентом. Бережёного Бог бережёт.

Обычно бюджет уходит к депутатам не позднее 26 августа. Но в этом году сделали исключение. Свои коррективы внёс всё тот же финансовый кризис. Ещё в весеннюю сессию народные избранники приняли поправки в Бюджетный кодекс РФ. Согласно им, проект бюджета будет внесён в Госдуму не позднее 1 октября. До этого



Fin33.ru

городской сайт о деньгах

www.fin33.ru

Проект компании ООО «Реарт»

ул.Студеная гора, 34 – тел.: + 4922 45-07-76 – сайт www.reart.ru

времени над ним в поте лица своего работает правительство.

Бюджет в процессе

Сам бюджетный процесс – крайне трудоёмок. Всю тяжесть сотен страниц потом испытывают на себе депутаты. Это легко увидеть в любых новостях из Госдумы во время чтений главного финансового документа страны. Толстые белые книги в руках законотворцев – это он, бюджет. Поговаривают, читают их далеко не все.

Федеральный бюджет формируется в два этапа. На первом этапе федеральные органы исполнительной власти разрабатывают сценарные условия экономического и социального развития на год. Они отражают в себе главные макроэкономические показатели, характеризующие состояние экономики. Дальше «сценарий» идёт на стол к чиновникам из правительства. После его одобрения Минфин разрабатывает основные характеристики бюджета (это общий объём доходов, расходов и дефицит бюджета), распределение расходов бюджета, проектировки основных доходов и расходов федерального бюджета на среднесрочную перспективу. После этого бюджетные проектировки направляются федеральным органам исполнительной власти для дальнейшего распределения средств по конкретным получателям. А органы исполнительной власти субъектов федерации информируются о методике формирования межбюджетных отношений РФ с субъектами РФ на очередной финансовый год.

Уже на втором этапе формирования бюджета федеральные органы исполнительной власти распределяют предельные объёмы средств по показателям функциональной и экономической классификаций расходов бюджетов РФ и по получателям бюджетных средств. Также формируется перечень федеральных целевых программ, подлежащих финансированию из федеральной казны.

После всех уточнений, рассмотрений и одобрений проект федерального закона о федеральном бюджете вносится в Государственную Думу. Как уже говорилось выше, обычно документ проходит четыре чтения. Первые – самые торжественные. Перед депутатами выступают делегаты от правительства, представители профильных комитетов и председатель Счётной палаты. По их результатам парламент должен решить – принять или отклонить законопроект. Если большинство присутствующих сказали «да», Дума принимает постановление «О принятии проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год в первом чтении». Тем самым утверждаются основные характеристики федерального бюджета. После этого назад ходу нет: депутаты больше не могут самостоятельно увели-

чивать его доходы и дефицит. Если законопроект Госдуме не устраивает, документ возвращается на доработку. Парламент даже может поставить вопрос о доверии правительству страны.

15 дней – столько есть у народных избранников, чтобы рассмотреть проект бюджета во втором чтении. На этом этапе утверждаются расходы и размер Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ. Третье чтение – это распределение средств этого фонда, утверждение основных показателей оборонного госзаказа и расходов на финансирование федеральных целевых программ. Лишь в четвёртом чтении законопроект голосуется в целом. Когда работа Госдумы закончена, проект бюджета переходит в руки Совета Федерации. Лишь после одобрения сенаторов документ попадает к Президенту. За подписью главы государства бюджет представляют народу. Само собой информация до конечного потребителя доходит купировано, через СМИ и интернет.

Бюджет для государства – что вторая конституция, только финансовая. Потому за его исполнением зорко следят контрольные органы. Ошибки здесь могут дорого обойтись. Однако конкретные формы ответственности за нарушение бюджета не предусмотрены. Просто потому, что не может быть ответственности у коллегиального органа. Единственная ответственность – политическая. Теоретически парламент может потребовать отставки правительства, потому что исполняет бюджет в целом правительство.

Бюджетное обрезание

И всё же бюджет может меняться. В этом году слово «секвестр» по отношению к главному финансовому документу государства употреблялось как никогда часто. Кризис внёс серьёзные коррективы, чем-то пришлось пожертвовать. Весной был скорректирован бюджет на 2009 год. Расчёты на 2010-й тоже претерпели изменения. В своём бюджетном послании Дмитрий Медведев призвал экономить на всём, но приоритет сохранить за социальной сферой.

СЕКВЕСТР (от лат. *sequestro* – ставлю вне, отдалю) – сокращение расходов при исполнении отдельных статей или всего государственного бюджета. Обуславливается разными причинами: просчётами при составлении бюджета, возникновением форс-мажорных обстоятельств и др.

Во избежание глобального секвестра правительство объявило всеобщую мобилизацию доходов. Радикальные меры должны дать в следующем году порядка 144 миллиарда рублей дополнительных доходов. Прежде всего планируется с 1 января 2010 года по 1 февраля 2012 года отправлять доходы от управления средствами Резервного

фонда и Фонда национального благосостояния в федеральный бюджет, а не на формирование этих фондов. Только в следующем году это даст 77,9 миллиардов рублей. Ещё 20 придут от Центробанка. Правительство предложило увеличить норму перечисления в федеральный бюджет прибыли, полученной Банком России, с 50% до 75%. Не менее важным шагом станет изменение в системе начисления налога на добычу нефти и газа. Централизация доходов от НДС увеличит доходы федерального бюджета не менее чем на 46,5 миллиарда рублей.

Впрочем, чиновники полны оптимизма: улучшены прогнозы по росту ВВП и ценам на нефть. Вице-премьер, министр финансов России Алексей Кудрин заявил, что дефицит бюджета в 2010 году может составить 6,8% ВВП против прогнозируемых ранее 7,5%. Он также сообщил, в следующем году баррель будет стоить 58 долларов вместо ранее озвученных 55 долларов. Эти дополнительные доходы позволят уменьшить использование Фонда национального благосостояния, который ещё пригодится для других целей.

Бюджет по президенту

Бюджетное послание президента вдохновило и региональных чиновников. Ведь рекомендации сверху – почти приказ. При подготовке проекта бюджета Владимирской области на 2010 год власти руководствовались основными принципами, высказанными главой государства: консервативный подход к формированию бюджета, сдерживание государственных расходов, запрет на решения, влекущие рост неэффективных затрат, и поддержание макроэкономической стабильности. Как и велел Дмитрий Медведев, особое внимание уделили «социалке». В будущем году расходы на неё вырастут на 10%. Их доля в проекте перешагнула пятидесятипроцентный порог и составила 60%. Пришлось прикрыть ряд целевых программ. Губернатор Николай Виноградов заявил: «Задача стоит именно так: нет выполнения показателей эффективности программы — нет её финансирования». Как говорил директор бюджетного бюро США Морис Станс: «Выработка бюджета есть искусство равномерного распределения разочарований». **СМ**



Тарифный план «Моя команда»

От 25 номеров

Система расчетов - предоплатная, постоплатная

Общайтесь внутри тарифа
бесплатно*

Стоимость SMS внутри тарифа 50 копеек

* указанная цена действует со 2-ой
по 10-ю минуту разговора

☎ (4922) 32-66-74

☎ 8-800-100-06-28

реклама



КОНТРОЛИРУЕМ ПРОДАЖИ

Новые условия ведения бизнеса всё больше и больше заставляют жить «по средствам». Если до кризиса в сложной ситуации нехватки денег можно было легко перекредитоваться (в банках, у партнёров), то сейчас это сделать проблематичнее. По сути, внешний ресурс поддержания развития бизнеса исчерпан, и только грамотное управление внутри организации может не только помочь выжить, но и сделать рывок в будущее.

Многие предприятия сейчас крайне ограничены в деньгах, и финансовым отделам приходится работать с ними, как говорится, «с колёс». Но если с планированием платежей финансисты более или менее научились работать (т.е. расставлять приоритеты, разбрасывать ограниченные средства между выставленными счетами поставщиков, формировать сценарии оплат), то в планировании поступлений от покупателей они практически бессильны, т.к. здесь они оказываются на территории отдела продаж.

По моему опыту, не многие владимирские компании имеют механизмы, которые с достаточной точностью позволяют формировать бюджет доходов и расходов или бюджет движения денежных средств на основании представленных отделами продаж прогнозов.

Умение прогнозировать объём продаж является важной характеристикой компетентности руководителя отдела продаж. Но чтобы это делать с достаточной точностью, руководителю отдела необходим со-

ответствующий управленческий инструментарий, и один из важных его элементов – это **отчёты менеджеров по продажам**.

Ниже предлагаю читателю познакомиться с одной из своих разработок. Это форма отчёта менеджера по продажам, которая позволяет руководителю отдела продаж одновременно решать следующие задачи:

- получать прогноз продаж;
- осуществлять текущий контроль работы менеджеров;
- проводить мотивирующую оценку работы менеджеров за период.

Методы, заложенные в данном инструменте, ориентированы на компании с довольно длительным циклом продаж (например: поставка сложного оборудования, внедрение ИТ-систем, реализация проектов различных технических систем). В таких компаниях менеджеры мыслят категориями «контракт», «объект», «заказ», «сделка» и осуществляют так называемые «активные продажи».

Текущие сделки

При продаже сложного продукта или услуги клиенту процесс продаж проходит определённые этапы. Можно, например, выделить следующие этапы продаж:

- 1) контакт (звонок, рекомендация, семинар...);
- 2) презентация (продукта или услуги клиенту);
- 3) коммерческое предложение;
- 4) договор.

Далее идёт непосредственно исполнение договорных отношений.

Менеджер ежедневно фиксирует в своём отчёте итоги работы с каждым из клиентов.

Прогноз продаж

Работая с клиентом на том или ином этапе продаж, опытный менеджер чувствует, насколько клиент готов купить его товар или услугу. Это ощущение менеджера можно оцифровать в виде показателя «вероятность сделки».

Например, вероятность сделки можно классифицировать как низкая – 1%, т.е. в 99 случаях из 100 клиент отказывается от сотрудничества; средняя – 55%, высокая вероятность заключения сделки – 90%; сделка проведена – 100%.

Какую градацию значений вероятности сделки выбрать, решает руководитель отдела продаж, исходя из статистики продаж компании и своего опыта.

Умножаем показатель вероятности сделки на размер контракта и привязываем его в отчёте к ожидаемому сроку оплаты или отгрузки. В итоге можно построить прогноз продаж по клиентам конкретного менеджера в привязке, например, к месяцу.

Отчет менеджера по продажам			
Клиент	Этап продаж	Цена	Период
Клиент А	Контакт	-р.	
Клиент Б	предложение	50.000 р.	Июль
Клиент В	договор	120.00 р.	Август
Клиент Г	презентация	30.000 р.	Август
Клиент Д	Контакт	-р.	
Клиент Е	предложение	240.000	Ноябрь
Клиент Ж	договор	400.000	Сентябрь

Приведённая таблица – динамическая, т.к. по мере завершения этапов продаж может уточняться цена (объём) сделки, период её проведения.

Текущие сделки					
Клиент	Этап продаж	Цена	Период	Вероятность	Результат
Клиент А	Контакт	-р.			
Клиент Б	предложение	50.000 р.	Июль	55%	27.500 р.
Клиент В	договор	120.00 р.	Август	100%	120.000 р.
Клиент Г	презентация	30.000 р.	Август	1%	300 р.
Клиент Д	Контакт	-р.			
Клиент Е	предложение	240.000	Ноябрь	90%	216.000 р.
Клиент Ж	договор	400.000	Сентябрь	55%	220.000 р.
				Итого:	583.800 р.

Прогноз продаж					
Сумма	Период				
Этап продаж	Июль	Август	Сентябрь	Ноябрь	Общий итог
Договор		120.000 р.	220.000 р.		340.000 р.
Предложение	27.500 р.			216.000 р.	243.500 р.
Презентация		300 р.			300 р.
Общий итог	27.500 р.	120.300 р.	220.000 р.	216.000 р.	583.800 р.

Автоматически суммируя результаты каждого месяца, получаем прогноз продаж отдельного менеджера на перспективу.

Ожидаемые продажи разбиты по этапам продаж не случайно, т.к., с одной стороны, позволяют руководителю отдела продаж делать различные поправки к прогнозу, а с другой — оценить работу менеджера через его активность.

Активность менеджера

Каждый, кто занимается продажами, слышал о таком понятии, как «воронка продаж». Коротко, суть этого понятия в том, что менеджер для заклю-

чения сделки с одним клиентом должен провести работу с гораздо большим числом потенциальных клиентов.

В каждой компании можно вывести определённую закономерность в продажах.

Например: менеджер проводит обзвон 100 клиентов, из них удастся встретиться для презентации своей продукции с 20-ю, 5 из которых заинтересуются коммерческим предложением и 1-2 клиента подпишут договор. Т.е. имеем следующую зависимость в продажах 100:20:5:1.

Если руководитель отдела продаж вычислит такую закономерность, он может легко оценить

работу менеджера с рынком, определяя, какое количество клиентов находится у него на каждом этапе продаж.

Данную оценку можно оцифровать, присвоив баллы. Данный показатель будем называть активностью менеджера. Для него можно рассчитать нормативное значение и по нему вести текущий контроль работы сотрудника.

Воронка продаж			
Этап продаж	Кол-во кл.	баллы	всего
I контакт	2	1	2
II презентация	1	5	5
III предложение	2	20	40
IV договор	2	100	200
Итого:			247

Активность менеджера		
факт	план	отклик
247	600	-59%

Показатель активности менеджера на рынке позволяет руководителю заранее увидеть проблемы в выполнении плана продаж менеджеров в будущем. А в настоящем подводим итоги следующим способом:

Выполнение плана продаж

Размер зарплаты менеджера во многом зависит от результатов его работы. Часто одним из критериев оценки размера премии менеджера выступает выполнение им индивидуального плана продаж.

В нашем отчёте менеджера, как мы с вами договорились, завершённые сделки проходят с вероятностью 100%. По ним либо поступили деньги, либо проведена отгрузка (выбирается тот показатель, по которому ставится план продаж). Автоматически подсчитанные суммы по таким строкам в привязке к периоду показывают фактическое выполнение плана продаж менеджером.

Выполнение плана продаж		
факт	план	отклик
120.000 р.	300.000 р.	-60%

Как мы уже говорили, таблица, в которой менеджер отражает текущие сделки — динамическая, поэтому, ежедневно открывая свой отчёт и корректируя в нём результаты своей работы, менеджер сразу видит свои успехи в выполнении плана продаж. А это не что иное, как дополнительный источник мотивации менеджера к результативной работе! **СМ**

Отчёт о работе менеджера, включающий описанные инструменты, позволяет руководителю наглядно видеть текущую ситуацию с продажами своих менеджеров и тенденции на будущее.

Объединяя отчёты менеджеров в сводный, руководитель отдела получает три важнейших индикатора состояния продаж: прогноз продаж, оценку исполнения текущего плана продаж, наработки по клиентам на перспективу.

*Данные индикаторы позволяют обоснованно и заблаговременно принимать те или иные управленческие решения для обеспечения успешного функционирования организации. **СМ***



ПОДКЛЮЧИМ ИНТЕРНЕТ И ТЕЛЕФОНИЮ

в бизнес-центре
гостинице
жилом доме
квартире
офисе



ВЛАДИНФО



Технологии подключения ВОЛС, xDSL
ул. Батурина 30, 3-этаж

Лицензии Минсвязи РФ №44245, №44246, №44247.
Разрешения на эксплуатацию №33-55247-380/381

многоканальный
 (4922) 470-444

МИЛЛИОНЕРЫ ИЗ ЖИЗНИ

Точнее, из страхования жизни. Между собой профессионалы называют его просто «жизнь». На фоне всем известных страховок ОСАГО, АвтоКАСКО и полисов добровольного медицинского страхования, страхование жизни для большинства россиян пока в диковинку. Тем более удивительно мне было увидеть перед собой людей, которые сделали на нём миллионы. Причём в России. В гостях у CITYMONEY Юлия Геннадьевна Румянцева и Михаил Викторович Румянцев (первый парный портрет на обложке), директор и заместитель директора агентства Allianz РОСНО Жизнь города Владимира, одной из ведущих компаний по страхованию жизни в России.

СМ *Сакраментальный вопрос - почему именно страховой бизнес?*

Ю.Г. Это очень человеческий бизнес. Когда ты чем-то занимаешься, важно отдаваться этому делу со всей душой. Ты начинаешь с того, что помогаешь клиенту понять, нужно ли ему страхование жизни, потом помогаешь выбрать страховую программу, а потом обнаруживаешь, что помнишь дату его рождения, знаешь детей по именам. Одним словом, между вами уже не сугубо деловые отношения, а симпатия и взаимное доверие.

СМ *Согласны ли вы с тем, что фигура страхового агента находится где-то между семейным врачом и нотариусом?*

М.В. Иногда мы действительно знаем то, что знает врач, и то, что знает нотариус, и даже немного больше. Например, в случае, если речь идёт о смешанном страховании жизни клиента. В полисе клиент указывает имена тех, кто может получить деньги вместо него – а ведь это необязательно прямые наследники. Потом, чтобы дать высокую страховую защиту по рискам опасных болезней, смерти, инвалидности, мы должны понимать, какой образ жизни ведёт человек, какая у него наследственность, состояние здоровья. Одна из целей страхования жизни – сохранить уровень доходов для клиента и его близких, значит, мы спрашиваем клиента о его заработках. Это необходимо, чтобы клиент получил максимальную, гарантированную защиту по страховке. Согласитесь, это очень ответственная роль.

СМ *Единственный человек, в искренности которого можно не сомневаться, когда он желает всего самого лучшего, здоровья и долгих лет, это представитель страховой компании.*

Ю.Г. Так оно и есть. В массовом сознании присутствует расхожее мнение, что страховые компании зарабатывают на страхах, бедах и тому подобном. Всё с точностью до наоборот! Страховые компании зарабатывают тогда, когда с их клиентами всё хорошо, и тогда, когда выплаты не связаны с экстренными страховыми случаями, скажем, по накопительному страхованию, и происходят точно в срок. Если у нас получилась защитить клиента, то мы заработали.

СМ *Сейчас, в условиях кризиса люди стали больше страховаться?*

М.В. Да, пожалуй. В кризис люди ищут дополнительную опору. Само слово «страхование» означает «за-

щиту от страха». Точно так же, английское «insurance», немецкое «Versicherung», чешское «poji ten» - все они происходят от глагола «вселять уверенность». Человек страхуется не потому, что боится, а потому, что он хочет быть уверенным в себе.

СМ *Меняется ли сознание, поведение людей, застраховавших свою жизнь?*

Ю.Г. Меняется, многие говорили нам об этом. Один клиент даже сказал, что стал совершенно по-другому на машине ездить, аккуратно, не превышая скорости, не нарушая правил. Некоторые говорят, что отношения с людьми стали другими, осмысленность появилась какая-то во всём.

СМ *То есть человек понял, сколько стоит его жизнь и...*

М.В. Нет, тут механизм тоньше. Просто человек задумывается. Заключение договора о страховании заставляет человека проанализировать свою жизнь, своё поведение, своё мировоззрение, сделать выводы.

СМ *А вы сами застрахованы, то есть как насчёт сапожника?*

Ю.Г. Да, конечно.

СМ *В своей компании?*

Ю.Г. Да. Одним из первых наших собственных финансовых вложений после прихода в Allianz РОСНО Жизнь было приобретение накопительного полиса для нашей трёхлетней дочки. Потом, когда родился сын, купили второй полис – это уже было само собой разумеющимся.

СМ *А раньше, в «прежние» времена страховались, в советском Госстрахе?*

М.В. Был застрахован в Госстрахе, страховка была, помню до сих пор, 1 300 рублей.

СМ *Какие тренды страхового бизнеса будут актуальны в ближайшем будущем?*

М.В. Страхование ренты. За рентным обеспечением – будущее страхового бизнеса. Сейчас много разговоров о нищенских пенсиях, о демографической ситуации – так вот, если у тебя есть рента, ты гораздо меньше зависишь от доходов, получаемых извне, будь это государственная пенсия или даже зарплата. Причём необязательно ждать пенсионного возраста, чтобы начать получать ренту. Если достаточно накоплений, вы можете позволить себе открыть ренту хоть сейчас, и при этом продолжать работать. Рента и работа не мешают друг другу.



СМ У нас уже есть рантье?

Ю.Г. Уже есть. Основная масса рантье используют ренту как раз как дополнение к своим основным доходам. Хотя есть и те, кто полностью живёт на доходы с капитала. Например, «вышедшие в отставку» профессиональные спортсмены.

СМ Есть ли отличие владимирского страхового рынка от страховых рынков других регионов?

Ю.Г. Конечно, есть! Наши клиенты – самые лучшие. Потому что они наши.

СМ Страховка это дорого?

М.В. Есть два мифа о страховании. Один, что страховка – это дорого. Другой – что мы страхуем всех подряд. На самом деле это зависит от того, какую цель вы преследуете и, соответственно, какую страховую программу вы покупаете. Можно купить страховку от несчастного случая, стоимость которой в пересчёте на дни сравнима со стоимостью проезда в городском транспорте. Представьте себе, что вы просто ещё раз в день садитесь в троллейбус... получается, что вы платите, в общем-то, немного. А можно купить полноценный полис страхования жизни с высокой страховой суммой, включить в него риск диагностирования опасных для жизни заболеваний - рака, инфаркта, инсульта и т.д. Конечно, этот полис будет стоить дороже.

СМ Как вы стали миллионерами?

Ю.Г. Когда заработали миллион! В апреле 2009 года Михаила пригласили в Международный клуб долларовых миллионеров (Million Dollar Round Table). Эта организация была основана в Америке в 1927 году как объединение лучших агентов по страхованию жизни. Приглашение в Клуб может получить только тот, кто в течение года собрал не меньше миллиона долларов страховых премий. Сегодня в Клубе 5 тысяч членов со всего мира. И только шесть из них из нашей страны, а двое – из Allianz РОСНО Жизнь.

СМ Что происходит в Клубе, как проходят собрания?

М.В. Собираются самые лучшие и самые успешные профессионалы в сфере страхования и общаются. Пространство любого клуба – это общение. Миллионеры-страховщики рассказывают, как они добились того, что имеют. Интересно наблюдать за стилем поведения, манерой разговора и харизмой представителей разных стран.

На ежегодной встрече в Индианаполисе, куда мы попали этим летом, самым увлекательным и полезным для меня стал мастер-класс по проведению классической информационной встречи. Конкретное исследование финансовых вложений семьи, демонстрация страховых продуктов, какие бывают риски, и как работает их страхование. По статистике информационные встречи с клиентами определяют 70% нового бизнеса в будущем!

Мы были искренне удивлены, когда другие члены MDRT стали подходить к нам и поздравлять со вступлением в Клуб, ведь никто нас не представлял как новых членов. Оказалось, что статус участника определяется по его атрибутам: новичка символизирует зелёный бейдж, а





наличие шляпы определённой модели говорит о самой высокой и пожизненной ступени в Клубе.

СМ *Каков процент страхующихся людей, мы застрахованная страна?*

М.В. Нет, процент пока небольшой. Сравните: в развитых странах объём премий по страхованию жизни составляет 4-8% от ВВП, а в России это всего несколько сотых процента. Страхование, особенно жизни и здоровья, становится нормальной практикой, но не так быстро, как следовало бы. Есть множество стран, где подобная страховка неотъемлемая, естественная часть жизни. К этому нужно стремиться.

Ю.Г. У меня есть любимая цитата. «Действительно странно, что люди, страхуя свои дома, мебель, корабли и другое имущество, сомневаются в необходимости страхования собственной жизни, которая, несомненно, есть самое ценное, к тому же её гораздо легче лишиться». Это Бенджамин Франклин сказал более двух веков назад, представляете?

СМ *Да, это замечательный слоган для страховщиков жизни. Так почему же пока так, и когда ожидается страховой бум, на ваш взгляд?*

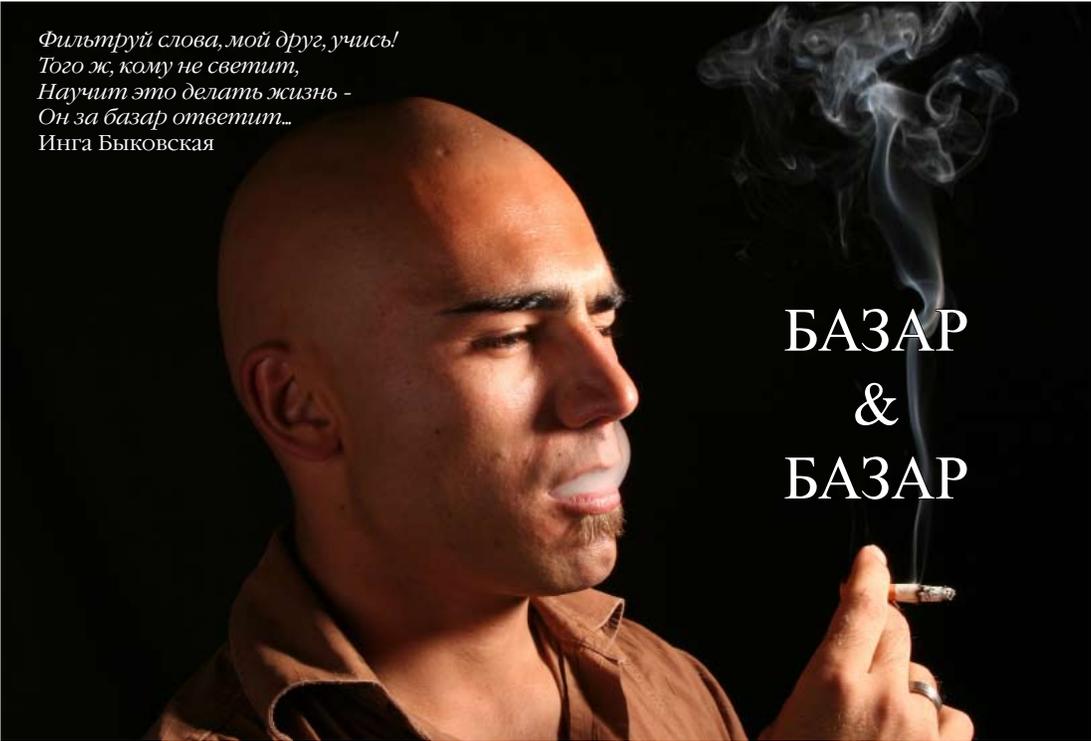
М.В. Бума следует ждать в течение трёх-пяти лет. К этому времени накопится понимание необходимости страхования. Сыграет свою роль и положительный пример тех, кто уже застраховался. Наша компания специализируется на накопительном страховании, срок таких программ – минимум пять лет. В сентябре этого года исполнилось пять лет с того момента, как был продан первый полис Allianz РОСНО Жизнь в России. Сегодня первые наши клиенты начинают получать выплаты по накопительному страхованию. Пять лет они только вкладывали, а сегодня они видят отдачу от своих инвестиций. Одна из первых клиенток нашей компании открыла накопительный полис в пользу своей мамы, а сегодня мама и дочь вместе решают, как и на что потратить этот финансовый подарок.

Ю.Г. Знаете, в страховании этот опыт очень важен, об этом узнают друзья и близкие клиента. Это формирует репутацию страховой компании и доверие к страхованию жизни вообще. Страховая компания за счёт своего капитала, за счёт умения управлять таким бизнесом выступает гарантом этого доверия. Но ведь люди доверяют не только страховой компании, они доверяют друг другу, получается так. Страховая компания только посредник, пространство доверия. Клиенты компании превращаются в подобие общества с высокой степенью доверия. Когда ты доверяешь абсолютно незнакомым людям, которых, возможно, никогда лично не узнаешь.

СМ *У вас получается целая страховая философия.*

Ю.Г. Это можно сравнить с возможностью заснуть в парке на траве. Мимо будут проходить люди, которых ты не знаешь, ты даже познакомиться с ними не сможешь, потому что спишь. Но ты спокойно отдыхаешь, поскольку доверяешь в принципе. Доверяешь, поскольку атмосфера в обществе такова, что можно никого не бояться. Возможно, поэтому мы и занимаемся именно этим бизнесом. Потому что он очень позитивный, искренний и абсолютно гуманистичный.

*Фильтруй слова, мой друг, учись!
Того ж, кому не светит,
Научит это делать жизнь -
Он за базар ответит...*
Инга Быковская



БАЗАР & БАЗАР

Ничего неделанье, пожалуй, одно из самых сложных занятий, придуманных человеком. Ведь для того, чтобы отлынивать от работы, нужно находить достаточно убедительные причины, а это, согласитесь, весьма непростая задача. Мастера-лентяи в большинстве своём очень неглупые люди с удивительной способностью убеждать и с исключительно подвешенным языком. Наговорит такой работник с три короба, а нанимателю потом приходится самому шмотками на «Факеле» торговать. Связь правильной, логически выверенной речи с возможностью сократить до минимума свой трудовой день вполне очевидна. Но всё-таки не стоит забывать о том, что за слова иногда приходится отвечать. Вот, к примеру, ставшее классикой произведение Петра Буслова – «Бумер». Весь фильм, по сути, построен на том, что четверым нодеельникам-друзьям приходится покинуть Москву после неудачного базара Димона (Ошпаренного) в знаменитой сцене на мосту. А ведь будь герой Андрея Мерзликина немного корректней в своих высказываниях, то и замеса бы никакого в итоге не получилось.

Владимир Иванович Даль, работая над своим знаменитым словарём, в статье «базар» уже тогда указал на омонимичность данной смысловой конструкции. Базаром, по Далю, может быть как торговля на открытом месте, так и шумный разговор или брань. Немного расширив горизонт понимания данных орфоэпических образов, мы сможем получить весьма занимательную картину. Итак, как у всякой попы есть другое название – жопа, так и у нашего базара есть брат-близнец «рынок» (во всех его характерных проявлениях). Следующим синонимом базара будет, ну скажем, беседа или разговор. Засим подытожим. Рынок – неотъ-

емлемая часть экономики России, а значит, крупный бизнес имеет здесь своё законное место, а вот налаживать диалог с магнатами призвана законно избранная народом власть. И дабы магнаты совсем не оторвались от реальности, эта власть их иногда сажает в тюрьму. Дмитрий Анатольевич Медведев, произнося своё знаменитое «не надо кошмарить бизнес», думается, всё-таки вкладывал в эти слова непонятный широкой общественности подтекст. Да и вообще, как собственно разговаривают власть и бизнес в стране, которая, по заверению всё того же Медведева, вовсе даже не является банановой республикой?

– Вы говорите о нарушении прав человека. Чьи прав? Конкретно – имена, явки, фамилии... (ударяет кулаком по столу).

Таким «забавным» манером наш сегодняшний премьер отреагировал на вопрос о продолжающихся нарушениях прав человека в Чеченской Республике. Случилось это, дай Бог памяти, в две тысячи первом году. То есть примерно через год после его триумфального восшествия на российский политический Олимп. В стране уже десяток лет полным ходом идёт процесс установления рыночных отношений и утверждения демократических принципов. И если рынок являет собой во многом синергетическую систему, то либерализм необходимо спускать «сверху». Сформированное в лихие девяностые российское бизнес-сообщество ближе к милениуму представляло собой весьма уважаемый слой общества (вспомнить хотя бы фильм «Жмурки»). С этими людьми власти необходимо было не только считаться, но и вести полноценный диалог. И, разумеется, сам собой встал вопрос о способе такого общения. То есть понятно – основным коммуникативным элементом будет являться язык, однако предстояло решить, что это будет за язык. Отечественный бизнес предпочитал разговаривать «по понятиям», что неудивительно, учитывая специфику его появления, и не требует дополнительных пояснений. Эти ребята прежде, чем занять пятиэтажный офис в центре садового кольца, не один год ездили на «стрелки», «кидали предьявы» и «разруливали» последствия «гнилых базаров». И несмотря на то, что главная прелесть прошлого в том, что оно – прошлое, отголоски его будут пре-

следовать тебя всю жизнь. Согласитесь, достаточно сложно большую часть жизни общаясь на фене, вдруг перейти на язык Тургенева и Достоевского. Очевидно, что власти было достаточно сложно подобрать соответствующий речевой стиль, попутно не нанеся ущерб собственной репутации. С одной стороны, ни в коем случае нельзя было опускаться до уровня оппонента, а с другой – оставлять максимально понятной в своих основных требованиях. Но тут, как любит говаривать живой классик Михаил Жванецкий, «помог случай...». Очень удачно на пост главы государства подобрался человек, так сказать «с другой стороны забора». И казённый, ментовской, если хотите, язык стал адекватным ответом бизнесменскому базару.

Как в своё время остроумно заметил Оскар Уайльд: «В жизни бывают только две настоящие трагедии: одна – когда не получаешь того, чего хочешь, а вторая – когда получаешь». Так в России базар стал тем жупелом-амбидекстером, за который, с одной стороны, ругают детей (не ругайся, как уголовник), а с другой – который успешно используют наболевшие этой страны для улучшения степени взаимопонимания между собой (если в туалете поймает, то в сортире их и замочим). Кстати говоря, с лёгкой руки премьера идиома «мочить в сортире» поменяла своё значение. Если раньше на блатном аргоне она означала убить стукача и утопить его в сортире, то сейчас это выражение чаще используют в значении внезапно застигать и беспощадно расправляться с кем-либо где бы то ни было. Вот и выходит, сортир в России – больше чем сортир, а о БАЗАРЕ уже и говорить не приходится. **СМ**





TUZZI
FASHION IS PERSONAL

Отдел женской одежды "Евромода", ЦУМ Валентина, 1 подъезд, 2 этаж.





TUZZI
FASHION IS PERSONAL

Отдел женской
одежды "Евромода"
ЦУМ Валентина,
1 подъезд, 2 этаж.



...не стоит и смотреть на карту, раз на ней не обозначена Утопия, ибо это та страна, на берега которой всегда высаживается человечество. А высадившись, оно начинает осматриваться по сторонам и, увидя лучшую страну, снова поднимает паруса.
Оскар Уайльд. «Душа человека при социализме».

Универ топия

потому что начинается на «У»



Мировой финансовый кризис весенним половодьем (несмотря на пожелтевшую листву) затопил и наш небольшой городок. Как следствие — счастливые лица его беззаботных обитателей, словно по команде, превратились в угрюмые физиономии среднестатистических жителей провинции. В выигрыше остались, пожалуй, лишь аборигены улицы Верхний Боровок, которые перестали выделяться своим хмурым видом и дурными манерами. Но под дружный хор политиков всех мастей, кричащих о скором завершении операции «антикризис», хотелось бы поговорить о чём-то хорошем. Наши верные «слуги» народа ловко научились строить замки из песка и рисовать радужные перспективы. Вот и мы сегодня построим песочный университетский городок и широкими мазками обрисуем его гипотетическое развитие на владимирской земле 2030 года.

Не будем скрывать, речь сегодня пойдёт скорее об утопическом идеале, нежели чем о возможной реальности. И всё-таки стоит помнить, что утопия невозможна не потому, что её создание лежит в области фантастических домыслов, а исключительно в силу деструктивной природы самого человека. А это, согласитесь, как раз тот материал, с которым не только можно, но и нужно работать. Недаром Автоботы из фильма «Трансформеры» помогают землянам отстоять своё право на существование. Значит, есть в нас нечто такое, что заставляет не только эти куски металла, но и нас самих верить в наступление Золотой эры человечества.

Для начала попробуем всё же разобраться, что за «зверь» такой утопия и с чем её принято подавать к столу. Сам термин с древнегреческого языка можно перевести как «не место», то есть место, ко-

торого нет. Возникло наше «не место» в результате безграничной фантазии творцов-писателей, работающих в духе science fiction, в одном из самых захватывающих жанров художественной литературы. Не секрет, что во многом благодаря их интуитивным предсказаниям возможного будущего человечество обрело такие понятия, как звёздные войны и позитронная пушка. Первыми утопическими произведениями, известными человеку, являются знаменитые диалоги Платона — «Государство», «Тимей» и «Критий». Однако формирование утопии как жанра произошло значительно позже. Для начала английский мыслитель и писатель Томас Мор пишет призабавную книжечку, с весьма странным и затянутым для современного уха названием — «Золотая книжечка, столь же полезная, сколь и забавная о наилучшем устройстве

государства и о новом острове Утопия», в которой «Утопия» есть лишь название острова. Впервые же в значении «модель идеального общества» это слово встречается в произведении английского священника Сэмюэла Перчеса «Паломничество», увидевшем свет только в 1613 году. То есть ровно за 252 года до выхода декларации об отмене рабства в США, что до определённого времени также считалось самой настоящей фантастикой. Однако настала пора вернуться к нашему университетскому проекту.

Вначале необходимо сказать несколько слов о пользе данного сооружения на территории Владимирской области. Не секрет, что историческими прообразами современных Alma Mater явились Ликей Аристотеля и Академия уже упомянутого выше Платона Афинского. Многочисленные научные произведения, вышедшие из-под пера преподавателей и наиболее талантливых студентов этих учебных заведений, во многом и сформировали средневековое схоластическое мировоззрение. Которое, в свою очередь, явилось практически безальтернативным религиозно-философско-научным учением на протяжении всего периода «Тёмных веков». Основными центрами распространения схоластического знания были монастыри. Однако на территориях, некогда находившихся под влиянием Римской империи, получили своё развитие и светские учебные заведения – университеты. Англия, Франция, Германия и по сей день являются мощнейшими академическими центрами всего мира. Так стоит ли нам отказываться от подобного, без сомнения, позитивного примера и пытаться вновь изобретать собственный велосипед? Безусловно, никто не призывает слепо копировать всё заграничное и сору/rast'ом переносить это в нашу весьма самобытную действительность. И всё-таки не стоит забывать, что секрет первой ядерной боеголовки был успешно украден нашим шпионом из секретных лабораторий Пентагона. Представьте, что может выйти, если нам удастся смешать гремучий коктейль из вековых традиций Ломоносовского МГУ и твидовых пиджаков профессоров Оксфорда и Сорбонны, присовокупить к этому ставшую традицией бескорыстную помощь бывшим соратникам по студенческому братству Кембриджского университета, да и поместить всё это на площади в сто гектар с развитой научно-исследовательской инфраструктурой где-нибудь на излучине Клязьмы, что недалеко от села Лунёво. А в результате можно получить удивительный по чистоте и крепости напиток, который, бесспорно, повлияет на ход истории не только России, но и всего цивилизованного общества в целом.

К 2030 году по тенистым аллеям вдоль идеально круглых, словно нарисованных, прудиков будут лениво прохаживаться первые выпускники

наших полуфантастических университетов. За пять предшествующих этому моменту лет студенты не только приобретут высочайшую квалификацию по своей специальности, но и в полной мере почувствуют на себе все прелести использования международной сети библиотек, весёлые вечеринки братств фратернити, а также новые прогрессивные методы преподавания доцентов и профессоров высшей школы. Сегодня достаточно сложно представить, что лучшие умы Европы и США захотят покинуть свои уютные кабинеты и отправиться «учительствовать» в страну проигравшего коммунизма. Однако вполне возможно, что через двадцать долгих лет мир станет немного толерантнее. Сегодняшние «мамонта» от науки» уступят место своим ученикам, воспитанным не на противостоянии систем, а на глобальных социальных сетях и международных интернет-конференциях.

В результате активного межгосударственного сотрудничества с предоставлением интернациональных грантов и премий актуальное сегодня понятие «утечка мозгов» постепенно сможет переродиться во взаимовыгодное международное сотрудничество дружественных университетов. Активная заинтересованность государства и частного бизнеса в трудоустройстве высококвалифицированных молодых специалистов, в свою очередь, приведёт к большей уверенности завтрашних студентов в завтрашнем дне. А значит, и стабильному улучшению демографической ситуации. Благодаря высокой концентрации научной мысли, грабли, на которые в своё время наступил Советский Союз, и сейчас безуспешно форсируют США, скорее всего, удастся успешно обойти стороной. А наш город получит великолепную возможность стать Меккой современной науки и обретёт поистине мировую известность.

Осталось подвести итоги сегодняшней попытки построения утопической модели университетского городка во Владимире. Точнее необходимо определить, что же из вышеперечисленного не более чем фантазия автора, а что действительно может стать повседневной реальностью. Сама возможность выделения Российским правительством денег на реализацию данного проекта — это, пожалуй, утопия чистой воды. А вот всё остальное есть исключительно внутренние качества жителей Владимирской области. Всего-то и надо воспитать в себе немного гражданской сознательности, а «естественное право», о котором говорили ещё Аристотель и Сократ, само собой органичным образом впишется в нашу жизнь. Обеспечив тем самым нашу страну и технологическими прорывами и демографическими взрывами. Вот и получается, что главными врагами утопии идеального общества является не отсутствие спонсорских денег, а только мы сами. **СМ**

ТРОЛЛЕЙБУС,

который идёт на восток

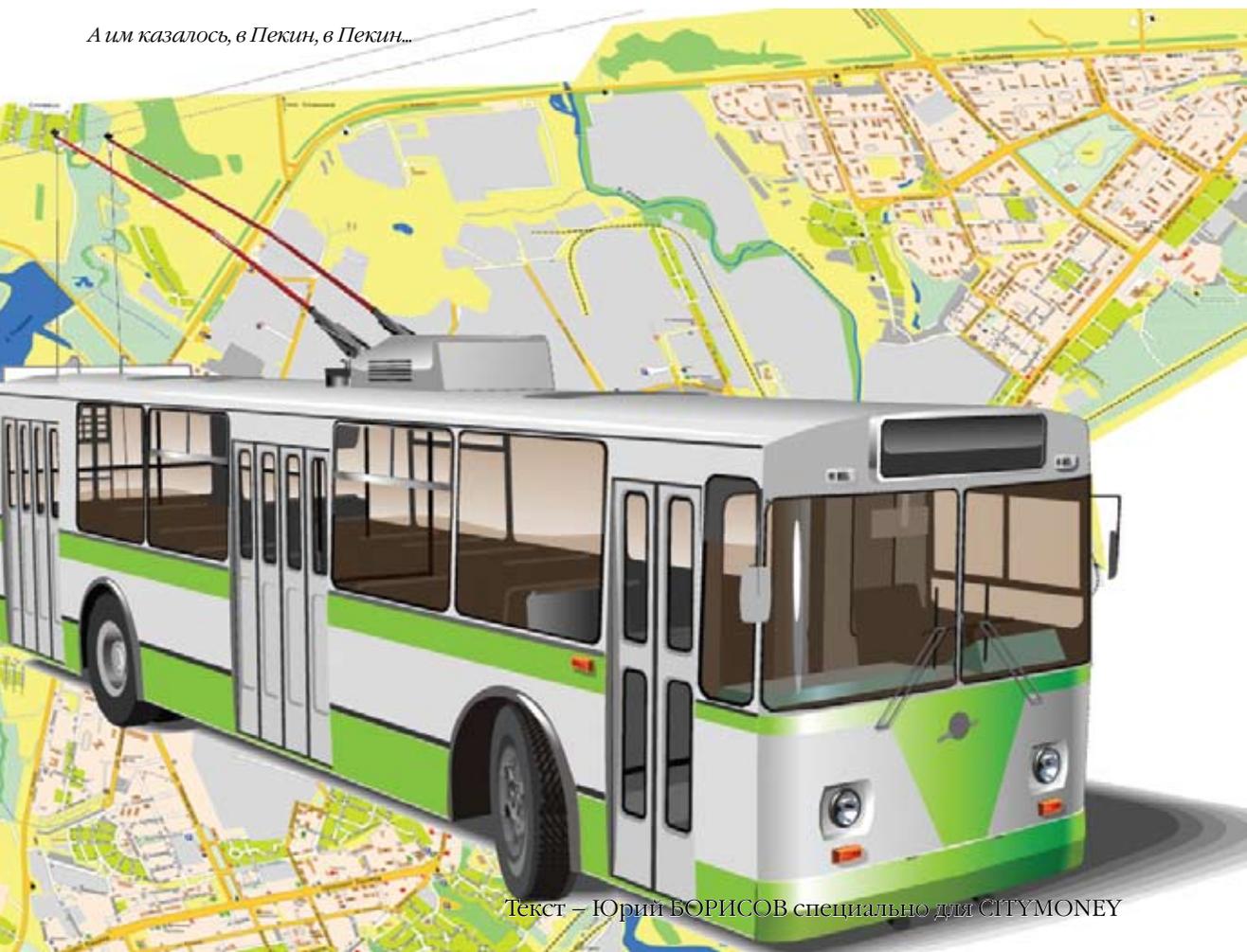
В 1990 году наша семья, до этого жившая в районе Политехнического института, получила квартиру в Ленинском районе. К этому времени я три года отучился в средней школе №25 и переводиться в новую мне ужасно не хотелось. Поэтому все проблемы с транспортными перевозками в начале 90-х мне пришлось испытать на себе: ни о каком личном пространстве и комфорте в ту пору речи не шло.

Старые советские троллейбусы... В них ещё висели компостеры – в них народ старался ничего не компостировать – и «кассы по продаже билетов», в которые люди сыпали (или не сыпали) мелочь и сами отрывали себе проездной документ. А над этими чудо-устройствами неизменной была набитая красной краской через трафарет фраза «Личная совесть – лучший контролёр». Отдельные водители прикалывались и вешали стишки про

«зайца» без билета». Кстати, владимирское троллейбусное управление в документах именовалось как «планово-убыточное».

Главной бедой троллейбусов в начале 1990-х стало отключение электроэнергии за долги, а также отсутствие зимней резины, жуткий холод и отмена платы за проезд. Впрочем, всё это не мешало (а возможно, и помогло) сделать политическую карьеру «Заслуженному работнику жилищно-

А им казалось, в Пекин, в Пекин...



коммунального хозяйства РСФСР», «Почётному работнику транспорта России», обладателю знака «100 лет Российскому трамваю» Евгению Павловичу Ильюшкину.

Не лучше в то время дела обстояли и с автобусным сообщением. Изрядно потрёпанные временем ЛАЗы, ЛИАЗы, «Икарусы»-«гармошки» ходили крайне редко и по странным маршрутам («Колхозный рынок – Элеватор» через Пекинку, чего стоит!).

Чаще всего посадка в автобус напоминала картину Сурикова «Штурм снежного городка»: оторванные пуговицы, оттоптаннные ноги, принудительный массаж всех частей тела плюс испорченное на целый день настроение.

Лучом света в тёмном автобусном царстве стали привезённые в 1995 году для ПАТП-1 из Эрлангена бэушные ярко-красные «МАНы» и «Мерседесы». Они, безусловно, стали законодателями автобусной моды.

На рынке перевозок был спрос. Было и предложение. Городские власти во главе с Игорем Шамовым предоставили возможность предпринимателям самим решать, на чём и куда они хотят возить владимирцев. «РАФики», «ПАЗики», «Икарусы», «Неопланы», «Мерседесы» – чего только не было на наших дорогах. Маршруты тоже были самые разные, зачастую дублирующие друг друга. Помню, на

остановке иногда одновременно останавливались до десятка автобусов разного калибра. Но самое главное – проблема с пассажирскими перевозками была решена. И люди уже выбирали автобус по мягкости сидений, температуре воздуха и количеству пассажиров в салоне.

Постепенно кто-то уходил с рынка, кто-то, напротив, укрупнялся. Появились серьёзные игроки с настоящими автопарками («ВладАвтоЛинии», «БигАвтоТранс»). По большому счёту, власти осталось лишь навести порядок, закрепив маршруты за теми или иными перевозчиками. Что и было сделано в начале XXI века. «Троллейбусы, кстати, сохранили: и для «чистого воздуха», и для создания конкуренции. Более того, городские власти регулярно обновляют парк «траликов». В этом году на наших дорогах появится ещё три десятка новеньких троллейбусов.»

Многие убеждены, что во Владимире схема общественного транспорта близка к идеальной. Соглашусь. Чтобы в этом убедиться, можно посетить другие города, например, Нижний Новгород, где до сих пор главным автобусом остаётся «ПАЗ».

Вероятно, в будущем году всё-таки состоится новый конкурс по распределению маршрутов. Возможно, схема движения будет подкорректирована, но в том, что ломать её не будут – можно не сомневаться. **СМ**



Осеннее волшебство и магия драгоценных камней

С 10 октября по 10 ноября
осенняя коллекция ювелирных изделий
с драгоценными и полудрагоценными камнями
лучших Российских производителей!

ГОВЯДИНАГО

Журнал CITYMONEY и ресторан «ОБЛОМОВ» представляют новую рубрику, в которой редакция журнала и кулинары ресторана будут знакомить своих читателей и посетителей с наиболее интересными гастрономическими фактами из «жизни» блюда и продуктов, а также с рецептами их приготовления.

Естественно, что блюда, приготовленные по этим рецептам, можно отведать в ресторане «Обломов», сопровождая этот приятный процесс сравнением того, что лежит в вашей тарелке, с его, так сказать, «открытым кодом», рецептом. Сопровождая всё это чтением о самом неожиданном, что может быть связано с этим блюдом или продуктом, из которого это блюдо приготовлено.

Итак, начнём... В забавном рассказе великого аргентинца Х.Л. Борхеса «Китайская энциклопедия» дана абсурдная классификация животных. Там говорится примерно следующее – все животные делятся на: принадлежащих императору, только что разбивших кувшин, издалека кажущихся мухами, нарисованных тонкой кисточкой из верблюжьей шерсти, сказочных, сирен, кошек, входящих в данную энциклопедию и так далее. Мир можно классифицировать на основе самых неожиданных систем координат. Продолжим эту «китайскую энциклопедию» говядиной. Животные, помимо «только что разбивших кувшин», ещё и говядина, не все, конечно, но, к счастью, многие. Это бесспорный факт, к тому же аргентинский гений не стал бы протестовать, ведь его родина – страна, производящая значительную долю мирового рынка говядины.

Кулинарные рецепты приготовления говядины, если их собрать под одной обложкой, будут напоминать большой энциклопедический словарь. Кажется, что нет ничего не сочетаемого с говядиной в кулинарном мире, да и не только в кулинарном, и это тоже факт.

Говядина и право наций на самоопределение

Говядина по-французски, по-тайски, по-бразильски... Список практически идентичен списку стран, входящих в ООН. Может, страны туда и не принимают, если у них нет своего рецепта? Ресторан «Обломов» охотно вступит в соревнование с почтенной организацией за количество рецептов приготовления говядины и не без основания будет надеяться на победу.

Говядина и параллельные миры

Говядина и мир растений – то есть говядина и гарниры, говядина и вино,



говядина и зелень, говядина и соусы. Все эти замечательные вещи готовятся из растений. Говядина и мир грибов – говядина с грибами. Говядина и мир животных – говядина в сочетании с другими видами мясной продукции. Ресторан «Обломов» – тот мир, который объединяет эти миры, в этом легко убедиться, посетив ресторан.

Говядина и индуизм

Удивительно, но Индия занимает одно из лидирующих мест, по некоторым оценкам – третье в мире, по экспорту говядины. Религия религией, а бизнес бизнесом. Возможно, что просто продают коров живыми, а что уж с ними сделают иноверцы это не их грех... Кроме того, в некоторых штатах Индии не запрещено производство и потребление стейков. Ресторан «Обломов» уважает религиозные, гастрономические и деловые принципы всех народов и приглашает носителей этих принципов в гости, чтобы все они могли, сохранив свои разнообразные убеждения, хорошо отобедать.

Говядина и иудаизм

В 2006 году главный раввин Израиля объявил о возможности употребления в пищу мяса буйвола, то есть говядины. Раввинат решил, что данный вид говядины не способен нарушить «диетические предписания Торы». Дело в том, что эта говядина является кошерной, т.е. соответствует своду законов и правил – «кашруту», который регламентирует приготовления евреями напитков и пищи. Буйвол ест растительную пищу и имеет раздвоенные копыта – это соответствует кашруту. Ресторан «Обломов» выражает чувство глубокого удовлетворения от реабилитации мяса буйвола и наделения его статусом говядины в конкретно взятой религиозно-бытовой системе. Впрочем, буйволам от этого не весело – к тем, кто их ест, присоединятся ещё несколько миллионов человек.

Говядина и грипп

Эксперты считают, что говядина в самое ближайшее время займёт первое место, потеснив традиционных лидеров производства и продаж – свинину и птицу, поскольку именно этот вид мясной продукции не стал прилагательным при имени существительном «грипп». Так что, с точки зрения грамматики и эпидемиологии, говядина – самое здоровое мясо. Ресторан «Обломов» хочет заявить, что поговорка «Здоров как бык» появилась не просто так и просто так не исчезнет. Кроме того, заметим, что про

свинину и курицу поговорки не такие благозвучные, так что делайте выводы.

Говядина в первозданном виде

Карпаччо, придуманное в 1950 году и названное в честь знаменитого живописца, картины которого изобиловали специфическим «мясным» красным цветом – сырая, нарезанная тонкими ломтиками говядина, приправленная оливковым маслом с соусом или лимонным соком. В общем, назад к природе. Чем развитее цивилизация, тем больше желания не пользоваться её основными достижениями. Вот, например, факт неприятия дара Прометея в процессе приготовления карпаччо и возвращение кухни в эпоху титанов. Ресторан «Обломов» замечает, что в наши времена только очень высококачественные продукты можно употреблять в пищу сырыми и выражает чувство глубокого удовлетворения тем, что к этим продуктам относится и говядина, хотя бы та, из которой готовят карпаччо.

Говядина как стиль жизни

Японская технология приготовления говядины «Кобе» – молодого бычка выгуливают в чистых лугах, потом не дают утруждать себя и держат подвешенным в подобии гамака, кормят отборным зерном, услаждают его классической музыкой, делают вибромассаж. В результате его мясо становится говядиной высочайшего качества. Кто же ест эту идеальную говядину? Тот, кто живёт такой же идеальной жизнью – молодость, отдых, прогулки, гамак, хорошее питание, музыка, массаж. Забавное совпадение, не правда ли? Как когда-то, почти сто лет назад, в стихотворении о человеке написал Игорь Северянин «Мясо наелось мяса...». Будем считать, что он это про говядину... Ресторан «Обломов» декларирует: «Достойным людям – достойная говядина».

Говядина и «Обломов»

В ряду этих фактов о роли и месте говядины в нашем мире рецепт стейка ресторана «Обломов»: «Мраморное мясо – «Рибай-Стейк».

Мраморное мясо необходимо промариновать сутки в оливковом масле экстраvirжин с можжевеловыми ягодами и прованскими травами. Перед жаркой промокнуть салфеткой или бумажным полотенцем, обжарить до необходимой прожарки (рекомендуемая степень – МEDIUM ВЕЛЛ). Говядина солится на обжаренную сторону. При подаче добавляем на мясо чесночное масло с ароматными травами. На гарнир к Рибай-Стейку хорошо подходят свежие овощи, картофельный мусс с песто соусом. К стейку с гарниром подаётся молодое красное вино. СМ

Адрес: ул. Б. Московская, д. 19
(со стороны ул. Левическая)
Тел.: (4922) 32-68-18

CAFFE IN MACHINE

Мы живём в эпоху делегирования. Что это такое? Это искусство и процесс передачи полномочий человека машинам. Причём касается это практически всех сфер человеческой деятельности – от дверного доводчика (где теперь швейцары?) до роботов-сапёров, они без испарины на лбу, уверенно режут нужный проводок. Приготовление кофе не исключение. Мы беседуем с Натальей Пироговой, представителем фирмы Lavazza, которая является агентом мира машин... Мира мирных кофе-машин в нашем городе... Которая, собственно, и организует передачу, наших, как мы думали, неотъемлемых человеческих прав на приготовление этого напитка, машинам.



СМ Наталья, скажите, пожалуйста, а что же человек, варивший кофе, что же барристо, как же мы без него?

Н.П. Прекрасно, барристо ведь готовит кофе с помощью машин, в том числе и машин фирмы Lavazza. Так что зачем вам платить за чашечку кофе дороже, то есть оплачивать труд человека, приставленного к машине, если современные капсульные машины всё делают сами?

СМА как же кафе, пространство кафе, со всеми его мифами, легендами, ощущениями?

Н.П. Знаете, в мире кофе сейчас бунт машин, и я - эмиссар этого бунта в этом городе. Кофе-машины наступают, они меняют наше представление о пространстве города. Кафе всегда будет актуально. С этим никто не спорит, но там, где наши кофе-машины, там и пространство кафе, со всеми, как вы говорите, мифами, легендами и ощущениями. Мы предлагаем наши кофе-машины для офисов, бутиков, меховых и ювелирных салонов. Если хотите, можно поставить кофе-машину у себя дома и пить прекрасно приготовленный кофе всегда. Опять-таки вам не нужно платить за всё то, что входит в стоимость чашечки кофе в кафе – от аренды до электроэнергии.



СМ *Что принесут с собой кофе-машины Lavazza?*

Н.П. Они принесут с собой аромат свежего кофе, которого городу не хватает. Этот аромат – дух успешности, спокойствия, уверенности, гармонии. С помощью наших машин, мы уверены, он будет повсюду. Вы увидите, как этот аромат изменит город.

СМ *Что же изменится?*

Н.П. Всё. Кофе – это революция, быстрое и качественное изменение среды обитания. Вспомните историю, где начинались революционные брожения – в кафе, за чашечкой кофе... Но кофе-революция – как ни парадоксально, мягкая, уютная, консервативная, уважаемая революция. В нашем мире это возможно.

СМ *А если конкретнее?*

Н.П. Изменится пространство переговоров и деловых ланчей. Переговоры без чашечки кофе невозможны. Хороший кофе – из хороших машин, хорошие машины пока в кафе. Мы позволим хорошим машинам, делающим хороший кофе, выйти из кафе и прийти к вам.

Изменится пространство шопинга. Я уверяю вас, что если салоны и бутики города будут предлагать своим посетителям чашечку кофе, пока их покупки пакуют и пробивают чеки, то число этих посетителей возрастет. То же самое верно и для салонов красоты, частных клиник.

Изменится пространство офиса. Хорошая работа кофе-машин – хороший кофе, хороший кофе – хорошая работа сотрудников офиса.

СМ *А как же кофе?..*

Н.П. С кофе всё нормально. Кофе будет всегда актуально. Мы работаем с кофе в системе NoReCa и предлагаем отелям, ресторанам и кафе высококачественное сырьё от Lavazza – эксклюзивные сорта кофе. Просто те машины, которые предлагаем мы, не в формате кафе.

СМ *Что же из себя представляют эти кофе-машины?*

Н.П. Это небольшие, изящные машины, выполненные в лучших традициях итальянского дизайна.

Их размеры – от электрического чайника до небольшой тумбочки. Независимо от габаритов, они готовят отменный кофе.

Lavazza предлагает не просто машину для варки кофе, Lavazza предлагает услугу – то есть всё, что нужно для того, чтобы вы могли пить кофе и угощать им своих гостей и друзей. Вместе с машиной предлагается набор фирменных чашек. Каждая капсула кофе, которую вы с помощью кофе-машины превратите в чашечку очень качественного кофе, сопровождается фирменными сахаром и сальфеточкой. Мы предлагаем стиль кофе от Lavazza.

Машины поставляются всем желающим в безвозмездную аренду, нужно только сделать один звонок, и кофе машина Lavazza будет стоять у вас.

СМ *Безвозмездно?*

Н.П. Да, вам нужно будет только приобрести небольшое количество кофе Lavazza, но ведь всё равно вы будете приобретать кофе, чтобы варить его в машине. Так что без лукавства – аренда безвозмездная. И не только аренда... Безвозмездная доставка, установка и подключение, сервисная поддержка, консультации, подбор ассортимента.

СМ *Какой кофе готовят машины Lavazza?*

Н.П. В зависимости от линии машины, до восьми видов. Кстати, в кофе-машинах Lavazza готовят не только кофе, но и напитки на основе кофе, горячий шоколад, чай. Работают машины по принципу «одна капсула плюс одно нажатие кнопки равно одна чашка хорошего кофе». Это очень просто.

СМ *Последний вопрос. Как считает эмиссар мира машин Lavazza, кофе «он» или ещё и «оно»?*

Н.П. *Кофе ещё и она, то есть я...*

Телефон, по которому нужно сделать один звонок, чтобы кофе-машина Lavazza стояла в вашем офисе, магазине, доме:

8 920 620 44 44



БРЕНД БРЕНДОВ

Начинать рассказ об этом бренде брендов хочешь не хочешь придётся со статистики. Благо – есть что посчитать.

«Кока-кола» (англ. Coca-Cola) — популярный газированный безалкогольный прохладительный напиток, продающийся более чем в 200 странах по всему миру, выпускаемый американской компанией «The Coca-Cola Company».

Сегодня мировая империя Coca-Cola выглядит следующим образом: 11 крупных компаний-боттлеров, работающих в масштабах нескольких государств, и несколько десятков отдельных предприятий — неконсолидированных боттлеров. Например, Coca-Cola Enterprises Inc. работает в США (где производит примерно 70% потребляемых американцами напитков) и в ряде стран Западной Европы. В 1996 году компания приобрела концентратов на 1,6 млрд долларов. Другой крупный боттлер-Coca-Cola Amatil Ltd. занимает аналогичные позиции в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. В странах Восточной Европы работает Coca-Cola Hellenic Botling Company.

На сегодняшний день товарный знак Coca-Cola является наиболее известным товарным знаком в мире, а компания Кока-Кола – известнейшей компанией на Земле. Торговую марку Coca-Cola знают 98% всего населения земного шара. Coca-Cola продаётся почти в 200 странах мира. Каждый день во всём мире продаётся около 1 миллиарда единиц продукции компании.

История Coca-Cola

Напиток «Кока-Кола» был изобретён в Атланте (штат Джорджия, США) в мае 1886 года. Его изобрёл фармацевт Джон Стит Пембертон, бывший офицер американской Армии Конфедерации. Название для нового напитка придумал бухгалтер Пембертона Фрэнк Робинсон, который, также владея каллиграфией, и написал слова «Coca-Cola» красивыми фигурными буквами, до сих пор являющимися логотипом напитка.



Сначала напиток ежедневно покупали в среднем лишь 9 человек. Выручка с продаж в течение первого года составила всего 50 долларов. Интересно, что на производство «Кока-Колы» было затрачено 70 долларов, то есть в первый год напиток был убыточным. Но постепенно популярность «Кока-Колы» возрастала, и прибыли от её продажи тоже. В 1888 году Пембертон продал права на выпуск напитка. А в 1892 году бизнесмен Аса Григгс Кэндлер, обладавший правами на «Кока-Колу», основал компанию «The Coca-Cola Company», которая занимается производством «Кока-Колы» и поныне.

– В 1902 году с оборотом в \$120 тысяч «Кока-Кола» стала самым известным напитком в США.

– В 1915 году дизайнер из Терри От, штат Индиана, придумал новую бутылку на 6,5 унции. За все последующие годы было произведено более 6 млрд таких бутылок.

– В 1916 году было возбуждено 153 судебных иска против марок-имитаторов, таких, как «Fig Cola», «Candy Cola», «Cold Cola», «Cay-Ola» и «Koca Nola».

– В 1955 году «Кока-Кола» начала продаваться в бутылках объёмом 10, 12 и 26 унций.

– В 1982 году начал выпуск диетической «Diet Coke».

– В 1988 году «Кока-Кола» вышла на рынок СССР.

– Позднее, под давлением конкурентов, выпускавших напитки без кофеина и сахара,

компания «Кока-Кола» начала выпускать напитки: «Classic Coke», «New Coke», «Cherry Coke», «Diet Coke», «Tab», «Caffeine-Free New Coke», «Caffeine-Free Diet Coke» и «Caffeine-Free Tab».

Папаша бренда

Родным отцом «Кока-Колы» стал, как уже говорилось, Джон Стит Пембертон. Ещё во время фармацевтической деятельности в Джорджии Пембертон начал работу над созданием напитка «Французское кока-вино» («French coca wine»). Это был спиртной напиток, соотоявший из смеси экстракта листьев растения кока, растения дамиана и орехов кола. Он способствовал снятию головной боли, обладал успокаивающим действием. Существует также версия, что Пембертон создавал этот напиток как болеутоляющее средство для раненых солдат Конфедерации. В 1885 году, после принятия Атлантой сухого закона, Пембертон выпустил безалкогольную версию своего напитка и вывел его на рынок как «вкусный, освежающий, бодрящий». Рекламиривал его как ценный мозговой тоник, облегчающий головную боль, избавляющий от истощения и дарящий спокойствие нервов.

Пембертон дважды продавал права на производство «Кока-Колы». В первый раз – двум инвесторам, у которых впоследствии приобрёл свою долю в бизнесе Аса Григгс Кэндлер. Второй раз – ещё трём инвесторам, которые не знали о предыдущей продаже и остались без копейки, когда Кэндлер в 1888 году приобрёл исключительные права на формулу. В этом же году скончался Джон Стит Пембертон.

Отчим бренду брендов достался на редкость любящий. И, надо сказать, деятельный. Когда Аса Григгс Кэндлер впервые появился в Атланте, в его карма-

нах было ни много ни мало – 1 доллар и 75 центов. За короткое время сколотив небольшой капитал, он выкупил у вдовы Пембертона рецепт «Кока-Колы». Инвестиции на начальном этапе составили 2 тысячи 300 долларов.

Кэндлер был христианином и трезвенником. Он верил, что «Coca-Cola» – идеальный безалкогольный напиток и панацея от всех болезней. Словно предчувствуя грянувший через сотню лет бум, Кэндлер и его партнёр Фрэнк Робинсон засели за разработку нового рецепта на основе пембертоновского оригинала, чтобы улучшить вкус и увеличить срок годности, сохранив бодрящее воздействие на организм.

Уставный капитал «Coca-Cola» в 1892 г. был равен \$100 тыс. Компания была во многом обязана изобретательности своего президента, который не устал придумывать, говоря современным языком, эффективные маркетинговые ходы. Например, Кэндлер предлагал в рекламных целях бесплатно поставить какой-нибудь аптеке два галлона сиропа (что соответствовало 256 стандартным порциям готового напитка) – в обмен на 128 имён и адресов её постоянных клиентов. Затем каждому из них высылали талон на приобретение одного бесплатного стаканчика «Coca-Cola» в указанной аптеке. Расчёт был прост и точен: посетители, попробовав новый напиток, закажут ещё по стаканчику, таким образом аптекарь мгновенно сбудет всю партию товара. После чего обязательно закажет ещё! Кроме того, Кэндлер активно торговал часами, календарями и сувенирами с торговой маркой «Coca-Cola». Сегодня всё это азы рекламного дела, но век назад такие вещи были в новинку, и с их помощью можно было творить чудеса. **CM**



the **Coke** side

Рецепт

Говорят, что существует самый первый рецепт. Он хранится в особом сейфе, доступ к которому имеют лишь высшие руководители компании, и даже они могут открыть сейф только сообща. Однако странно, что при теперешнем пристальном внимании и жёстких требованиях различных организаций к еде и питью рецепт до сих пор не раскрыт.

Вот один из вариантов расшифровки состава:

В начале составляется чёрный эликсир:
 80 капель эфирного масла апельсинового
 40 капель эфирного масла коричного
 120 капель эфирного масла лимонного
 20 капель эфирного масла кориандрового
 40 капель масла мускатного ореха
 40 капель масла нероли
 Эфирного масла лайма – по вкусу

Затем на 10 литров воды берётся 42 грамма чёрного эликсира, 113 граммов цитрата кофеина, 56 граммов ортофосфорной кислоты, 28 граммов экстракта ванили. Теперь осталось добавить сахар – целых 13,5 килограммов.

Интересные факты о «Coca-Cola»

«Кока-Кола» хорошо удаляет ржавчину (остаются следы от красителей). Этот эффект достигается за счёт содержания в «Кока-Коле» ортофосфорной кислоты. Также известно, что кола удаляет накипь в чайнике и налёт в унитазе. Однако не рекомендуется использовать её в этих целях, так как для этого есть специализированные средства, содержащие кислоты.

Полицейские держат в служебных машинах несколько галлонов колы, чтобы смывать пятна крови с асфальта на месте ДТП.

Если всю выработанную «Кока-Колу» раздать в бутылках всем жителям планеты, каждый из нас получил бы по 767 бутылок.

Если бы всей выработанной «Кока-Колой» заполнить бассейн глубиной 180 сантиметров, то его длина составляла бы 33 километра, а ширина достигла бы почти 15 километров. В такой бассейн могут одновременно войти 512 миллионов человек.

Каждую секунду в мире выпивают 8000 стаканов напитков, выработанных компанией.

Огромный знак «Кока-Колы», размещённый над павильоном «Мир Кока-Колы» в Атлантае, состоит из 1407 обычных лампочек и 1906 «погонных» неоновых ламп. Высота знака – 9 метров, ширина – 8 метров, вес – 12,5 тонн.

Наибольший знак «Кока-Колы» расположен в чилийском городе Арика. Он установлен на вершине холма. Ширина знака – 122 метра, высота – 40 метров. Составлен этот знак из 70 тысяч бутылочек от «Кока-Колы».

Первый наружный рекламный щит «Кока-Колы», нарисованный ещё в 1904 году, до сих пор находится на своём месте в городке Картерсвилл (штат Джорджия).

В 1989 году «Кока-Кола» была первой иностранной компанией, которая разместила рекламу своей торговой марки на Пушкинской площади в Москве.

Две страны, в которых высочайший процент потребления в мире «Кока-Колы» на душу населения, не имеют между собою абсолютно ничего общего: это огромная континентальная субтропическая Мексика и крохотная островная приполярная Исландия.

Наиболее длинный маршрут доставки «Кока-Колы» находится в Австралии. Водителям грузовиков приходится преодолевать 1803-километровую трассу, чтобы доставить продукцию из города Перт (Южная Австралия) в населённые пункты Каррата и Порт-Хедленд.



*Уже пора задуматься о праздновании
корпоративного Нового года....*



гостиничный комплекс

ПУШКАРСКАЯ
СЛОБОДА

**Новогодние вечеринки
в ГК "Пушкарская слобода"
с 15 по 30 декабря 2009 г.**

Празднование Нового Года в кругу коллег – приятный повод пообщаться и провести время за праздничным столом, насладится яркой новогодней программой, отлично покушать и поучаствовать в новогодних конкурсах, искупаться в искристых лучах новогоднего фейерверка!

**Стоимость банкета
с музыкальной программой
на 1 человека от 1000 рублей**

*Мы раскроем Вам секрет самого
необыкновенного и незабываемого
празднования Нового Года!!!*

www.sloboda-gk.ru телефон: 8 (49231) 233 03

Бизнес-план организации своего государства: — ПРОЕКТ НЕОСАМОДЕРЖАВИЕ —



Стремление к свободе – одно из самых явных желаний современного человека. Он хочет стать совершенно независимым, но это, увы, недостижимо. Его постоянно ограничивает государство своими законами, правилами, нормами поведения. Свободными были лишь абсолютные монархи. Никто не вправе был диктовать им свою волю, ведь они, по сути, и были государством. Если вас пока не приглашают стать гегемоном в каком-нибудь далёком королевстве, то можно попробовать самому организовать своё собственное государство.

Всё очень просто

Данная тема стала интересовать людей с тех самых пор, как все свободные земли на Земле были уже кем-то заняты, а желание стать самодержцем вместе с этим никуда не делось. Время от времени тут или там возникали различного вида и устройства государства. Но если, скажем, ещё около сотни лет назад с такими монархиями никто не церемонился, то в наш век права и гуманизма самопровозглашённые государства существуют, издают свои законы и даже зарабатывают деньги на своём особом статусе.

Самое известное – Княжество Силенд. История этого микросоударства началась после Второй мировой войны. Для обороны от фашистской авиации в море вдоль британского побережья строилось великое множество башен, на которых устанавливали зенитные установки. Когда угроза со стороны немцев миновала, эти сооружения частично были демонтированы, частично оборудованы под другие цели. А башня Рафс-Тауэр осталась не у дел.

Этим и воспользовался в 1966 году бывший офицер королевской армии Рой Бейтс. Вместе



МУЖСКАЯ КЛАССИКА

реклама

Olga

МАСТЕР-СТУДИЯ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА КРАСОТУ

мужские причёски, маникюр, педикюр, солярий

Владимир, ул. Спасская 118, 3 эт. 8 /4922/ 370 372, 326-840, 8 /905/ 611-9999



Tiggo

2.0 AT



Реклама. Товар сертифицирован.

Можно ли подчинить пространство?
Попробуйте Tiggo с коробкой автомат и двигателем 2.0 и узнаете!

АВТОЦЕНТР
Евразия

(4922) 33 22 33
8 (901) 992 07 48
г. Владимир, ул. Тракторная, 35
ул. Куйбышева, 26 Ж

со своим товарищем и семьёй он занял пустующую в море платформу. Сначала они хотели организовать там парк развлечений, потом пиратскую радиостанцию, а затем и вовсе провозгласили своё государство Силенд (SeaLend). Когда новость дошла до Британского Адмиралтейства, к берегам княжества выслали катер с военными, которые и доставили Роя Первого на историческую родину.

Решение суда повергло в шок самих англичан: существование Силенда находится вне британской юрисдикции, так как платформа находится в нейтральных водах и уже не числится на балансе Адмиралтейства. После этого начался период расцвета Силенда. Кроме радиостанции на платформе расположился хостинг одной из интернет-компаний, князь Рой Первый без стеснения торговал титулами княжества и сувенирной атрибутикой. Таким образом он сумел накопить неплохой капитал. Видимо, наигравшись в князя, летом 2008 года он выставил платформу на продажу за 1 млрд евро. Начавшийся экономический кризис скинул цену до 750 млн евро.

Причём за эти деньги вы покупаете не ржавую платформу, а целую страну, у которой есть ряд оснований на существование. Она была построена до 1982 года, когда вышел международный акт о запрете на возведение искусственных сооружений в открытом море. Во-вторых, есть решение британского суда о фактическом признании независимости Силенда. К тому же, почтовые марки этого государства ранее признавались Бельгией, немецкие и голландские дипломаты вступали в переговоры с княжеством.

По образу и подобию

Своё государство нужно строить на тех же принципах, на которых существуют другие державы. Необходимо осознать, что бизнес-план страны это не проект консервного завода или пивного ларька. Одними деньгами не обойтись, здесь нужна особая философия, иначе ничего не получится. Попробуем теперь разобраться, какие есть юридические основания для возникновения нового субъекта международного права. Согласно положению ООН, государство может существовать вне зависимости от того, признано оно или нет. Если у государства нет своей территории, то никто не запрещает застолбить за собой любую точку в нейтральных водах.

А вот с землёй уже сложнее. Вся суша находится либо в собственности различных держав, либо в международной собственности. До 1982 года можно было сделать искусственный остров и образовать своё государство там. Как собственником и сделала республика Минерва, что у побережья Австралии. Американский бизнесмен

Майкл Оливер в 1972 году привёз на коралловые рифы несколько барж с песком и основал там свою колонию. Правда, через некоторое время права на эти рифы заявило королевство Тонга. На Минерву высадилась рота солдат, Оливера изгнали, а новый остров достался туземцам.

Сейчас же лучшим выходом может стать покупка нескольких так называемых «поплавок». Военные их используют для организации временных причалов в открытом море. Такие плавучие базы необитаемы, и некоторые из них заброшены. Можно попробовать захватить уже имеющиеся или купить свои. Остаётся лишь установить их в нейтральных водах, в месте, где меньше всего штормов, возвести необходимые постройки и объявить всему миру о появлении нового государства.

Просчитаем экономику

Экономика микросоударств, как правило, основана на тех товарах или услугах, которые проблематично получить в других странах.

Одним из традиционных видов дохода является печать почтовых марок, банкнот, чеканка монет, продажа паспортов и титулов. Правда, некоторые ещё умудряются торговать оружием, отмывать деньги через свой банк, регистрировать оффшорные фирмы и так далее. Речь идёт о Доминионе Мельхиседека. Страна, основанная двумя американцами в 1986 году, не имеет своей территории. Время от времени они объявляют разные участки планеты своей собственностью, один раз даже умудрились угрожать Франции якобы имеющимся у них ядерным оружием. Несмотря на явно авантюрный характер Доминиона Мельхиседека, их паспорта признаны рядом африканских стран, Индонезией, Филиппинами, Малайзией, Индонезией, Сингапуром и некоторыми американскими штатами.

И всё же финансовыми махинациями заниматься не стоит, это в конце концов не безопасно. Вот если основой экономики вашего государства станет индустрия развлечений, то вряд ли кто-то воспротивится такому соседству. Можно открыть ночной клуб и плавучую базу отдыха. Вместо билетов продавать визы, торговать алкоголем и не платить при этом налоги, обменивать доллары и евро на свою национальную валюту, за круглую сумму денег присваивать дворянские титулы и раздавать ордена. Вместе с этим можно прописать у себя пару пиратских сайтов и радиостанций. В своих странах они были нелегальными, а по вашему закону они могут стать добросовестными СМИ. И всё это возможно при одном условии: если вы сами будете воспринимать свою страну всерьёз. Тогда и остальные поверят в ваше государство. **СМ**

МИЛЛИОН С РАЗМАХОМ

На этот раз виртуальный миллион американских долларов поступил в полное распоряжение Светланы Александровны Говердовской-Привезенцевой – тележурналиста, редактора, исполнительного директора телекомпании, заведующей кафедрой журналистики ВГУ – и по нашему обменному курсу составил, вы не поверите, 37 миллионов российских рублей. Воистину наш банк щедр и гуманен. Тратящим – по потребностям! А потребности нашей гостьи таковы.

1 млн руб. - искусствоведу Магдалине Сергеевне Гладкой. Она провела грандиозную работу по изучению белокаменной резьбы Дмитриевского собора во Владимире. Описала каждую фигурку на всех четырёх фасадах, «прочла» их взаимосвязь и, таким образом, расшифровала послание строителей храма потомкам. Человек уникальный. Настоящий учёный, который отказывает себе во всём ради науки. Работает ежедневно – с раннего утра и до самого вечера. Студенты собрали ей простенький компьютер, столь же устаревший у неё и принтер. Но удивительно, что Магдалина Сергеевна не ропщет. Она продолжает работать. Помочь ей надо обязательно!

1 млн руб. – Александру Николаевичу Южалову – муромскому изобретателю, придумавшему простой и очень эффективный способ восстановления позвоночника. Любого человека поставит на ноги, сколиоз детский вылечит за 3 сеанса. Человек он скромный. За лечение берёт чисто символические суммы. Надо бы сделать центры реабилитации. Дело хорошее – сохранить здоровье нации.

3 млн руб. – на документальный сериал «Портрет России». Вещание повсеместно становится информационным. Или одни и те же звёзды мелькают на экранах. Это скучно. Нет живой яркой России на экранах. Хотя по-прежнему – в любую деревеньку приезжай – найдёшь героев ярких, красивых, смекалистых, говорливых... Цель проекта – разукрасить экранную жизнь.

3 млн руб. – на создание экспериментального ТВ. Докупить оборудование. Хотя кафедра журналистики и сейчас очень хорошо оснащена. Готовим звёзд для ТВ. Но хотелось бы выстроить структуру, набрать необходимый штат. Много интересного можно сделать.

4 млн руб. – на съёмки сериала на основе владимирской жизни. Шёл бы в эфире каждый день. Отражение актуальных событий. Чтобы герои были узнаваемы, конфликты реальны. Все бы прильнули к экранам.

1 млн руб. – маме на санаторное лечение. Она у меня уже в годах. Ей требуется особый уход.



2 млн руб. – на обустройство нового дома, который уже почти достроен.

5 млн руб. – на поездки по миру. Два раза в одно место мы с мужем никогда не ездим. Слишком много красот на земле. Ещё далеко не везде побывали.

1 млн руб. – на премии преподавателям кафедры журналистики, на привлечение к преподаванию опытных журналистов-практиков.

СКОЛЬКО ТЫ СТОИШЬ

Мы привыкли к тому, что человек бесценен. В общем-то, так оно и есть. Но человек бесценен, пока он целый, здоровый и живой, за такого него никто не даст ни копейки. А вот за сломанного или, не дай бог, неживого, страховые компании дают денег. Поэтому «Большой подсчёт» этого номера посвящён подсчёту человека, то есть того, что и сколько стоит в нём с точки зрения страховых компаний. Идея этой публикации вызвана актуальным, популярным искусством, песенкой или композицией (или как там называют единицу творчества рэперов) Ноггано «Застрахуй братуху». В этой песенке несколько друзей решают застраховать своего приятеля, а потом, не выдержав соблазна, превращают тело своего «братухи» в источник дохода. Ломают ему потихоньку руки-ноги и пропивают-проживают полученные страховые суммы.

В странах с развитым страховым бизнесом этот источник дохода уже весьма популярен, у нас же он делает первые шаги, возможно, что он имеет большое будущее.

Помимо всего прочего, в этой статье мы отвечаем на вопрос, сколько же стоит человек. Хотя бы не вообще, а в экономических условиях нашего времени.

Итак, пойдём по тексту песни, сделаем его путеводителем по разделочной схеме тела человека... Выясним, сколько стоит главный герой песни - многострадальный Жора.

...Женский голос: «Добрый день, фирма «Альбатрос»...

Выплата зависит от тяжести травм, можно получить даже целый лял...

Это действительно так, можно застраховаться и на миллион, правда, вам необходимо будет засвидетельствовать для страховой фирмы свой ежемесячный доход, чтобы он был в районе 60 тысяч рублей.

...А что, давайте застрахуем Жору,

Он работает на стройке, там всякое случается, Жоре похуй, он за заботу улыбаётся...

Очень часто страховку дарят близким, друзьям или сотрудникам в качестве подарка. Жору бы, поскольку он работает на стройке, застраховали бы не так охотно, ибо на стройке, как справедливо заметил Ноггано, всякое случается.

...мы Жору очень любим,

Но денег нет, ведь мы живые люди. Короче, решили сломать Жоре палец, Жора сопротивлялся, сука, вот засрапец, вдвоём держали жертву, Куте ломал.

Мизинец хрустнул, Жора в обморок упал...

Такие случаи бывают; к счастью, нам не смогли привести пример того, как человека превратили в дойную корову, но рассказали об

одной страховке, по которой застрахованный человек постоянно получает страховые суммы. Страховая компания имеет самые серьёзные предположения, даже такие, что человек периодически калечит сам себя. Чаще всего мошенничества со страховками делаются, когда стовариваются страхуемый, страховщик и врач, в этом случае страховой договор заключается задним числом.

...По страховке получили сорок тысяч...

Страховая выплата за сломанный палец составляет в среднем пять процентов от суммы страхования, если за жорин мизинец получили 40 000, то Жора был застрахован примерно на 800 000.

...Закрутилась череда увечий, через полгода у Жоры переломы всех конечностей,

Сломанная челюсть, три жёстких сотрясения, короче, Жора – человек-месиво...

Пойдём по порядку: возьмём по одному перелому средней тяжести каждой конечности. Берём так, поскольку время действия текста – полгода, шесть месяцев, учитывая, что ещё были сломаны челюсть и были получены три сотрясения мозга, это максимальное, что можно было бы сломать Жоре без конечного суммарного летального исхода.

1. Рука

1.1 перелом плеча – 15% от страховой суммы – в жорином случае это 120 000 рублей

1.2 рук у Жоры две, умножаем сумму, в итоге получаем 240 000 рублей

2. Нога

2.1 перелом голени – 15% от страховой суммы – 120 000 рублей

2.2 ног тоже две – умножаем сумму на количество ног, получаем 240 000 рублей

ЖОРА

$40\ 000 * 3 = 120\ 000$ руб

80 000 руб

120 000 руб

120 000 руб

120 000 руб

120 000 руб

Итого: 680 000 руб

3. Челюсть

3.1 перелом челюсти – 10% от страховой суммы – 80 000 рублей

4. Мозг

4.1 сотрясение мозга – 5% от страховой суммы – 40 000 рублей, умножаем на три, согласно тексту песни, получаем 120 000 тысяч рублей

Итого на Жоре заработали: 680 000 рублей.

...Вдруг пацанам лавэшки стало мало. Бангкок предложил серьёзную тему:

Грохнуть Жору, нахуй, срубить нормально лавэ. Но Ноггано - гуманист,

Вступился за терпигу: «Убить Жору, пацаны, нам самим на погибель. Мусора - это ладно,

А как же стабильный доход? Мы жили, не жуужжали целый год...»

И вывел мораль, подняв вверх палец, лучше по чуть-чуть долго, чем много и один раз.

Жора нас прокормит, пацаны, ещё пару лет, поймите: Жоры нет, и нет монет...

Если бы Жору убили, то получили бы всю сумму – 800 000 рублей. Конечно, получили бы в том случае, если бы в качестве тех, кто должен получить страховку, были бы указаны Ноггано, Бангкок и Купе.

Если бы Жору ломали дольше, то вот что можно заработать, ибо костей в человеке много, и все что-то стоят.

Рука

перелом плеча – 15% от страховой суммы, в жорином случае это 120 000 рублей

перелом локтевого сустава – до 20% от страховой суммы – 160 000 рублей

перелом запястья – 5% от страховой суммы – 40 000 рублей

перелом кисти – 8% от страховой суммы – 64 000 рублей

Итого: 384 000 рублей

Плюсуем вторую руку, получаем

Итого: 768 000 рублей

Нога (здесь берутся средние суммы, так как существует великое множество особенностей переломов нижних конечностей)

перелом тазобедренного сустава – 15% от страховой суммы – 120 000 рублей

перелом бедра – 20% от страховой суммы 160 000 рублей

перелом коленного сустава – 10% от страховой суммы – 80 000 рублей

перелом голени – 15% от страховой суммы – 120 000 рублей

перелом голеностопного сустава – 10% от страховой суммы – 80 000 рублей

перелом стопы – 10% от страховой суммы – 80 000 рублей

Итого: 740 000 рублей

Добавляем вторую ногу, получаем

Итого: 1 380 000 рублей

А ноги и руки вместе 2 148 000 рублей

Это если зарабатывать в основном на костях: а что, город можно строить «на костях» (Санкт-Петербург имеем в виду), а финансовое благополучие отдельной тусовки – нет?

Если взять человека и обработать его обухом топора, переломав все кости, отбив все внутренности, как готовят северные народы сырую замороженную рыбу, то человек будет стоить... много будет стоить. А если ещё потом дать покусать хищным и ядовитым животным и насекомым и в итоге прижечь чем-нибудь... То будет ещё больше. Тут важно, сколько времени есть на переломы, ожоги, отбивание внутренностей и сколько человек продержится. Возьмём по одному повреждению средней тяжести каждого органа предполагаемого Жоры:

Позвоночник

травма позвоночника, не перелом – 20% от страховой суммы – 160 000 рублей

Череп

перелом черепа – 20% от страховой суммы – 160 000 рублей

Зрение

контузия глаза – 2% процента от страховой суммы – 16 000 рублей

Слух

разрыв барабанной перепонки – 5% от страховой суммы – 40 000 рублей

Дыхательная система

травма грудной клетки – 10% от страховой суммы – 80 000 рублей

Сердечно-сосудистая система

травматическое повреждение сердца – 20% от страховой суммы – 160 000 рублей

Органы пищеварения

повреждение части пищевого тракта – 15% от страховой суммы – 120 000 рублей

Мочеполовая система

травматическое повреждение части мочеполовой системы – 10% от страховой суммы – 80 000 рублей

Ожоги

ожоги 3-4 степени – 10 процентов от страховой суммы – 80 000 рублей

Итого: 896 000 рублей

Плюсуем эту сумму к стоимости переломов рук и ног и получаем:

Итого, если аккуратно, не очень тяжело, по одному разу сломать кости рук, ног и нанести так же аккуратно по одному повреждению остальным основным органам, то человек будет стоить 3 044 000 рублей. Не так уж много, так что стоит ли овчинка выделки?. **СМ**

FIAT DUCATO

 **sollers**

ЛЮБИТ РАБОТАТЬ. УМЕЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ



Товар сертифицирован. Расчеты

ОТ **599 000 РУБ.**

КРЕДИТ 0% ПЕРЕПЛАТЫ*

FIAT Ducato проверен российским бизнесом:

- Эргономичный грузовой отсек сокращает время погрузки и разгрузки
- Большая вместимость повышает эффективность перевозок
- Надежный дизельный двигатель существенно снижает затраты на топли
- Низкая стоимость владения 3,6 рубля за километр пробега



розничной цене. Программа действует при заключении кредитного договора на условиях, рассчитанных на примере машины FIAT DUCATO VAN 23ММН (двухтон, средняя база, средняя крыша, комплектация High): срок 24 месяца, валюта кредита доллары США, первоначальный взнос не

* FIAT DUCATO в кредит - 0% переплаты. Кредитная программа розничного кредитования SOLLERS-CREDIT реализуется совместно с ООО «Уоффинанс Банк», лицензия ЦБ РФ №1792. 0% переплаты представляет собой величину затрат клиента, связанных с приобретением автомобиля FIAT DUCATO в кредит при одновременном предоставлении специальной цены на приобретенный с помощью кредитных средств автомобиль. В результате расходы клиента в процессе реализации программы будут такими же, как если бы он взял кредит под 0% годовых на приобретение автомобиля FIAT DUCATO по цене, указанной в программе. Программа действует для новых автомобилей FIAT Ducato на ограниченный модельный ряд и отдельные виды комплектаций (подробности об ограничениях уточняйте у дилера или по информационной линии 8 800 100 50 02). Обязательно оформление полиса КАСКО и ОСАГО. Расчет актуален на 1 сентября 2009 года.



«Авто-Тракт Коммерческий Транспорт»

Салон: **45-30-46**

г. Владимир, ул. Куйбышева, 24а

Сервис: **45-33-18**

www.avto-trakt.ru

Застрахованы и убиты

В один из первых августовских дней 1939 года Хельмут Вальш стоял на крыльце подъезда большого дома на улице, перпендикулярно выходящей к каналу. В этом подъезде на втором этаже располагалась страховая компания. Хельмут только что пообщался с тихим старичком – служащим этой компании. Ежесекундно поправляя очки на переносице и одергивая выдавшие виды конторские нарукавники, которых никто, кроме него, в конторе не носил, служащий отказался продлить страховку Хельмута, несмотря на то, что герр Вальш, как его именовал старичок, уже 15 лет был клиентом компании. Старый служащий помнил и отца Хельмута, семья Вальша пользовалась услугами этой страховой компании уже не один десяток лет. В годы кризиса, когда марка за день дешевела в десятки раз, страховка, которую периодически снимал Вальш, спасала его. Тем не менее, служащий был вынужден с сожалением, настоящим, а не канцелярским, сообщить, что компания не может продлить страховой договор. Теперь Вальша будет страховать другая страховая компания, страхование обязательное и только в этой компании. Вальш спросил, государственная ли это компания, служащий ответил, что это сложно определить. Этого Вальш не понял, как это невозможно определить, государственная ли это компания или нет? Служащий сказал, что очень даже возможно невозможно определить.

– Ступайте, молодой человек, вот, зайдёте завтра по этому адресу, – и протянул Хельмуту бумажку с адресом. – И ещё, – добавил служащий, – поймите наконец, мы с вами живём хотя и в национал-, но всё же социалистическом государстве, с частной собственностью, потому определить, где заканчивается частная компания и начинается государственная и, соответственно, наоборот, трудно.

Хельмут сошёл по ступенькам крыльца – оно было высоким – и отправился в пивной подвальчик, что расположился в угловом доме у канала, в двух кварталах от здания страховой компании. Там его ждали друзья Ганс и Ольгерд. С ними он намеревался обмыть страховку, но теперь, видимо, придётся, наоборот, выпить в утешение.

В подвальчике за столиком посредине зала – все остальные, более уютные места были заняты – Хельмут, Ольгерд и Ганс толковали, что же это происходит. Не одному Хельмуту отказали в страховании. Хотя толковать было особенно нечего. Хельмут понимал, что это последний признак того, что вот-вот разразится война. Частные страховые компании не могут рисковать и страховать жизни тех, кто может отправиться на войну. Отец рассказывал Хельмуту, что перед Первой мировой войной было то же самое. Вдруг летом 1914 года перестали страховать жизни мужчин призывного возраста. Очевидно, страховые компании узнают о надвигающейся войне если не первыми, то далеко не последними.

Ганс когда-то – как теперь казалось, очень и очень давно – был членом «Союза Спартака» немецкой коммунистической организации. Теперь он предпочитал не вспоминать о былых спорах и драках с национал-социалистами. В общем-то, предпочитали не вспоминать об этом и окружающие, даже те, кто носил значок национал-социалистической партии. Ещё семь лет назад половина страны была фашистской, половина коммунистической и социал-демократической, что же теперь, половину нации отправить в газовые камеры? Если, конечно, бывший коммунист активно противостоит строительству третьего рейха, тогда – да. А если, как Ганс, сводит свою оппозиционную деятельность до разговоров за кружкой пива со старым приятелями, то, что ж, человеку нужно немного выпускать пар. Ганс мыслил, как и положено человеку, прошедшему школу левого движения. Он говорил, что, с одной стороны, страховые компании озабочены тем, чтобы их клиенты никогда и ни при каких обстоятельствах не оказались участниками войны. Ведь никому не хочется массово выплачивать компенсации за ранения и гибель на поле боя. С другой стороны, именно страховые компании виновны в надвигающейся войне. Эти компании вкладывали значительные суммы страховых взносов в развитие военно-промышленного комплекса Германии. Крупн и ему подобные на двести процентов обеспечены госзаказами, размещение денег в их акциях беспроблемно.

– Деньги ковали оружие, которое развешивалось по стенам декораций драмы «30-е годы XX века», – подхватил Ольгерд. Он был театралом, поклонником запрещённого Брехта. Поэтому выражался он в духе своего кумира, несколько риторично, и мир видел как театральные подмостки. Театр, спектакль были его излюбленными метафорами для описания буквально всего. Друзья шутили, что Ольгерд даже посещение туалета видит как театр одного актёра.

– Оружия было так много, – продолжал Ольгерд, – что выстрелить оно должно было уже во втором акте, превращая его в последний, вопреки устаревшим законам исторической драмы и замыслам режиссёров, которым казалось, что они всё ещё управляют спектаклем. Сценическим действием давно уже управляли декорации, реквизит, костюмы и грим на лицах актёров, которые как-то не заметили, что все эти «вещи» сместили акценты в пьесе, которую те играли. Декораторы развесили оружие на

стенах, костюмеры переодели незаметно всех в мундиры, гримёры наложили грим и вот – у всех «правильные» черепа, цвет кожи и разрез глаз. Почему это произошло? Просто произвели много оружия и пошили много мундиров. Их очень выгодно делать, значительно выгоднее, чем кофемолки и костюмы. А одинаковый, обязательный грим делает всех актёров на сцене одинаковыми, предсказуемыми персонажами.

Ольгерд немного подумал, сказать или не сказать. Оглянулся и продолжил с глумливым выражением лица:

– Дело ещё в том, что власть над спектаклем постепенно захватил суфлёр. Он, подсказывающий актёрам из своей будки на уровне плинтуса, возомнил себя истинным автором пьесы и режиссёром. А как же иначе, думал суфлёр, ведь текст пьесы у меня в руках, я его читаю актёрам, они меня слушаются, если я буду его немного интонировать, то актёры будут произносить реплики и монологи с моими интонациями, и вот пьеса почти моя. А если я ещё буду понемногу указывать актёрам, куда идти, как говорить, тогда и спектакль мой будет. Я стану главным в этом театре так, что этого никто не заметит, а когда заметит, будет поздно... Этот суфлёр оказался очень экспрессивным актёром. Он безумно жестикоулировал, его косячая чёлка прилипала к вспотевшему лбу, он заходился в крике, почти в истерике, маленькие чёрные усики метались над верхней губой. Потом его будку развернули к залу, и актёрами стали все зрители театра. Все они стали играть по его правилам. Спектакли были каждый день, и вот уже скоро весь город, вся страна стала играть, жить так, как им говорил этот маленький и страшный суфлёр.

Ольгерд ещё раз оглянулся. Нет, кроме Ганса и Хельмута, его никто не слышал. Впрочем, если и слышал, то вряд ли понял. Мало ли болтают в пивной полупьяной чепухи.

Ганс и Хельмут облегчённо вздохнули. Кажется, Ольгерд остановился. Это хорошо. Поскольку бредить в таком стиле Ольгерд мог часами.

Чуть помолчав, Хельмут сказал:

– Всё это так, Ольгерд, только всё это очень серьёзно. Смотри, сейчас всех переведут на обязательное страхование. Потом отправят на войну, война, ты прав, Ганс, будет вестись во многом наши страховые деньги. Одновременно с этим проведут страховую реформу. Сделают получателем страховки в случае ранения или гибели не самих пострадавших и не их семьи, а государство. Нам скажут, что сейчас, в условиях войны, государство лучше позаботится о потерявших здоровье героях и о семьях



погибших за родину. Пообещают социальные пособия, льготы... Вы же понимаете, что всё это будет сокращено до минимума. Государство начинает охоту за деньгами мёртвых, это самые надёжные деньги, мертвецы – лучшие вкладчики. Заставить дать взаймы, а потом убить того, у кого взял взаймы.

BLACK SIN

Старый грех лучше НОВЫХ ДВУХ

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА:



Пастор

темнокожий служитель культа, способный песней и танцем взорвать сознание окружающих.



Реднек

типичный представитель эмигрантской страны, не забывающий своих корней.



Промышленник

воплощение американской практичности и предприимчивости, мыслит исключительно категориями рынка.



Хиллари

бывшая первая леди и нынешняя вторая леди США, любительница ролевых игр, знающая толк в президентах всех мастей.



Идеолог

представитель семьи, которая из поколения на протяжении четырёх столетий формировала мессианскую философию США. Как выяснилось в этой пьесе, не совсем WASP.

В каминном зале Белого дома сидят Идеолог, Промышленник, Реднек и Хиллари Клинтон. Собираются рассказывать страшные истории. Свет погашен, шторы задёрнуты, в руках и у ножек кресел бокалы с вином. Реднек курит у камина, стараясь выдыхать в топку, чтобы не сработала противопожарная сигнализация.



(подсвечивая себе лицо фонариком): В чёрной-чёрной-чёрной стране, в чёрном-чёрном-чёрном городе, на чёрной-чёрной-чёрной улице, в чёрном-чёрном-чёрном доме сидит чёрный-чёрный президент!! (выбрасывая вперёд руку) Бу!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!



(хватаясь за сердце, почему-то с правой стороны): Да прекратите вы ваши дурацкие шутки, не смешно уже! Вон CNN сообщило, что наш полоумный Пастор послал в конгресс петицию от лица одноцветных прихожан, их, мол, оскорбляет и унижает название резиденции президента США – Белый дом. Похоже, что приход нашего пастора – приход во всех смыслах этого слова.

Вот-вот, приход, чёрные без этого не могут, без прихода. Слышали, брата нашего Хусейныча приняли за это дело... Все чёрные одинаковы. Да и президенты тоже. Сами помните, что последний алкаш, что предпоследний проказник, перековавший орало на меч. В смысле бомбёжкой Сербии пытался как-то отпиариться от Левински, этой, не к ножи будь помянута... Я вот жду, когда Барак наш сорвётся на что-нибудь. Какие там у нас грехи чёрных – крэк, рэп, пушки, баскетбол?



Не было никакой Моника, это мы с Биллом играли в ролевую игру – «Президент и стажёрка». Я была в парике и синем платье... А потом мы решили продолжить игру и разыграли это харрасмент. Ведь логично же, да, такое продолжение. Мы в Америке, американки, сучки, только и ждут, как бы на кого в суд заявить... Потом этот скандальчик столько харизмы добавил Биллу... Какая же харизма без харрасмента, они, наверное, даже однокоренные.



Угомонись, ты своё уже отсосала...



Дайте, дайте я займусь Баракком. Я привыкла восемь лет делать ЭТО с президентом, и уже восемь лет, нет, девять лет, как не делаю этого с президентом. Я вам скажу, что с президентом ЭТО... Да что там, вам не понять, вы ведь все только образно говорите, что делаете ЭТО президенту, а на самом деле, ну хоть бы один, ну хоть раз сделал ЭТО по-настоящему. Все президенты ЭТОГО ждут... А вы...



Может, ему людоедством побаловаться?..



(входя в комнату): Тебя-то в первую очередь сожрать надо, тебя и в пиве вымачивать не нужно, и так пропитался, скоро сочиться будешь.



Дайте я им займусь!!!!!!!!!!!!!! Президент и госсекретарь – это новая игра, я должна это попробовать!!!!!!!!!!!!!!



Да угомонись ты!!!!!!!!!!!!!!



Нужно что-то придумать, иначе будет хуже, мы должны контролировать пороки нашей новой надежды. Я сам вам это как черномаз... а, чёрт, как афроамериканец говорю.



Я знаю... Вот, пусть он станет отъявленным блогером и под разными аккаунтами всякие бесчинства творит в сети. А потом это откроется, опубликуем его записи в блоге. Он там будет писать от лица сторонника Аль-Каиды и любителя клубнички. Предадим огласке список его френдов... А туда можно будет Чавеса, Ортегу, Ким Чен Ира, Фиделя, Ахмадинежада вставить. Да что вставить, они сами подпишутся, мы уж постараемся привлечь их внимание борзым стилем и буйными мыслями.



Мысль. Под каким-нибудь аккаунтом он признает независимость Абхазии и Южной Осетии, под другим одобрит продажу ракет и ядерных технологий Ирану. Под третьим... Да мало ли у Америки проблем...



Дайте я им займусь! Не губите страну, уроды! Что вы делаете?! Мир спасут не добродетели, я на это уже не надеюсь, а добрые старые грехи. Мир уже такой, что скоро мы будем вспоминать нарушение десяти заповедей с умилением. Ну вот прелюбодеяние с оральным сексом, ну чем вам не угодило??? Не трогайте интернет. Америка была страной обетованной, сюда ехали наши предки, чтобы поостроить новый мир (обращаясь к заволнованному Пастору) ну, хорошо, хорошо, твоих везли насильно, как скот, и что получилось – смотрите сами... Когда кончились земли, и негде было уже построить новый мир, появился интернет. И он стал этой землёй обетованной, а теперь мы и до него добрались. Нет уж, дайте я им займусь!!!



Статус ООО «Автоцентр «Евразия» - официальный партнер «Ситроен Центр Москва» во Владимире.
Цены и гарантия официального дилера!

АВТОЦЕНТР
Евразия

(4922) 33 22 33
8 (901) 992 07 48
г. Владимир, ул. Тракторная, 35

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА СУШИ



37-00-60

с 10-00 до 23-00

寿司

司の帝国



Качественно!
На любой
вкус!

寿司

Теперь во Владимире!