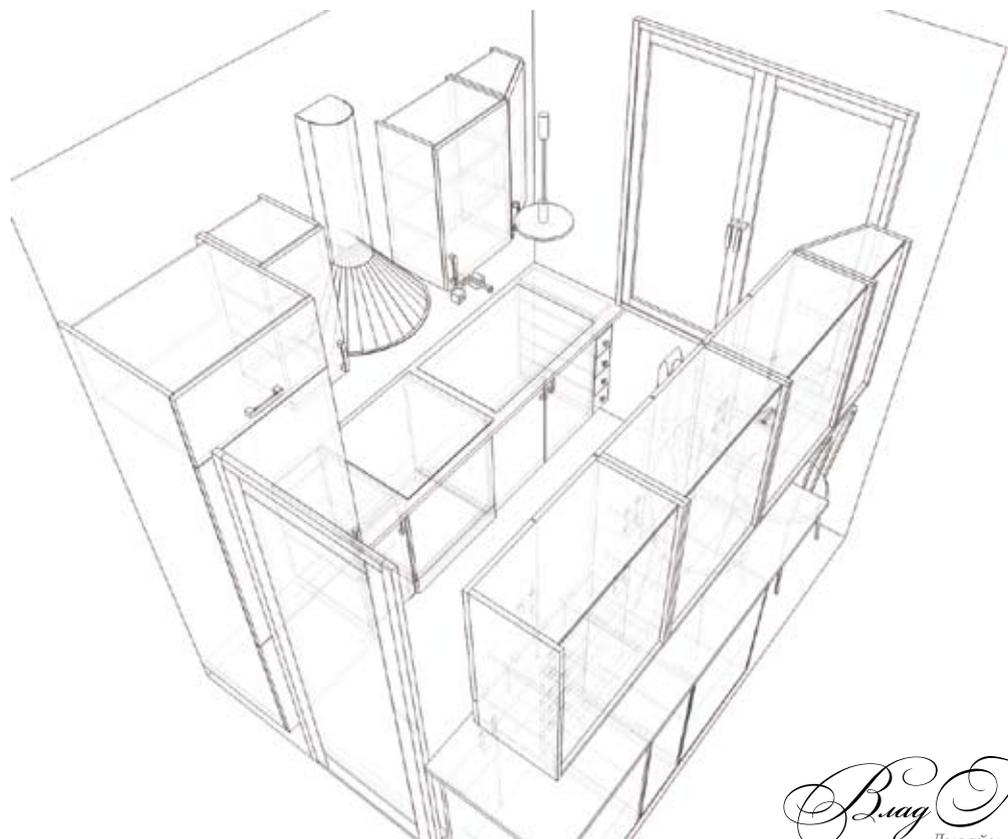


ВАШИ ИДЕИ
- наше воплощение!



Владлена
Дизайн-студия



Собственное производство
ЭКСКЛЮЗИВНОЙ мебели
для **дома** и **офиса**.

Колумнисты:

Срез городской жизни

История брендов:

Nike

Большой подсчёт:

Снег за 101-й километр

Спорт:

ХК "Владимир"

Миллионеры

Игорь КОБЛЕВ:

«Жадность порождает
бедность»





Реклама. Товар сертифицирован.

CITROËN 
Опережая воображение



Отари Муджиришвили

У каждого издания есть свой жизненный цикл, свой путь, своя история. Рождение, взросление, зрелость. Разве что нет старости, тут как раз всё наоборот, и старость в этом случае только красит. Что касается нашего журнала, то до старости нам ещё далеко, вы держите в руках одиннадцатый номер. В одиннадцатый раз мы собрались, решили что и как будем писать, кто это будет, как это будет и почему это будет, в общем, серые будни, но речь сейчас не об этом. В самом начале нашего пути у меня как у редактора была одна идея, и хорошо, что она не превратилась в навязчивую, в идефикс. Дело в том, что я вместе с коллективом пытался сформулировать для себя идею журнала, ответить на вопрос, какой он (журнал), что он должен в себе нести и зачем он нужен читателю. Могу сказать, что в этом номере я ответил на все вопросы, которые ставил перед собой больше года. Журнал, городской журнал, городской журнал о деньгах. Это, прежде всего, взгляд на город и на мир глазами разных людей, с разными мыслями и разными позициями, слава богу, их в нашем городе хватает. Наш журнал это возможность услышать то, что и так на слуху, или понять то, в незнании чего мы стеснялись себе признаться. Говорить о сложном и не усложнять. Считать и не забывать над всем этим смеяться. Ну и о деньгах, конечно, так как «деньги пока ещё никто не отменял». Получать удовлетворение от продукта, наслаждаться процессом, быть уверенным в результате. Надеюсь, я не слишком витиевато изъясняюсь, и мысль моя понятна. А привела меня она (эта мысль) вот к чему. Мавр сделал своё дело, или нет, лучше так: большое видится на расстоянии... Мне необходимо посмотреть на журнал со стороны, принести пользу журналу, возможно, в другой роли. Или принести пользу другому журналу в этой же роли. А может надвигающаяся зима не даёт мне покоя, хочется отпуска, творческого... Следующий журнал выйдет под руководством другого редактора, а это уже следующий шаг нашего развития...

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,
Евгений Костин
Художники Николай Филипшов, Николай Цветков
Тексты Вадим Баталин, Константин Бережанский,
Маркел Потаков, Марк Рябов, Наталья Леоненко,
Александр Кюннап, Юрий Борисов, Роман Евстифеев
Ксения Кузнецова, Л.И. Тваковский

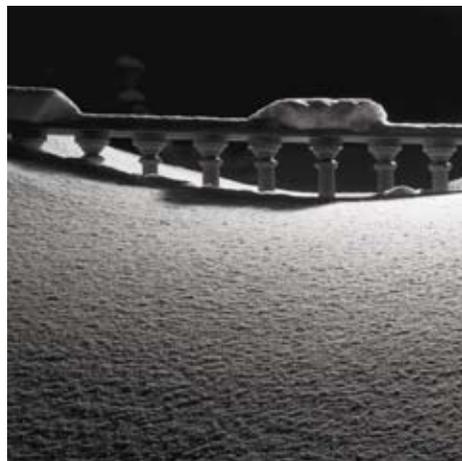
На обложке использована фотография Владимира Федина

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. Рег. ПИ №ТУ33-00008



- 6 Экономический дайджест
- 8 Найди десять отличий
- 12 Тайна потерянного ключа
- 14 Путь блогера
- 18 Отдел продаж
- 20 Миллионеры. Игорь Коблев
- 26 Глоссарий. ЕСН
- 30 ХК «Владимир»
- 34 NANO для чайников
- 38 Концепт. Покемоны коррупции
- 40 Made in Vladimir. SHOP, ты сдох



Отари Муджиришвили.

Интуиция мне подсказывает, и с ней приходится считаться, а разве бывает по-другому?

- 42 Утопия2030. Сунгирский проект
- 44 Синонимы. Бабочки VS Бабочки
- 46 Город. Лучший вид
- 48 История брендов. Nike
- 52 Бизнес-план. Электромобиль
- 56 Большой подсчёт. Снег
- 60 Денюжка
- 62 Тратим миллион. Андрей Чегодаев
- 64 «Русский стиль»
- 68 Пьеса. WORLD & BANG



Марк Рябов.

Журналист в филологии и филолог в журналистике, полагает, что следующее поколение людей будет жить при колумнизме.

Юрий Борисов.

Историк, политолог, журналист. Или просто летописец, как сказали бы наши далёкие предки. На любую проблему имеет свой авторский взгляд.



Роман Евстифеев.

Главный интерес в жизни — научной, профессиональной и личной — политика как искусство совместного проживания.

Потому что не многие знают, что нам суждено здесь погибнуть. У тех же, кто это знает, в миг пре-
ращаются ссоры.



Вадим Баталин.

У меня есть костюм, шляпа, хорошая работа... Не хватает только одинокого пьянства по выходным.

P.S. Ищите синонимы в тексте.



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

дайджест

№11

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

«БИЛАЙН» О 3G И НЕ ТОЛЬКО

21 октября в помещении клуба «Рафинад» прошла пресс-конференция компании «Билайн». Представители сотового оператора не просто рассказали о достоинствах своей компании, но и постарались выстроить диалог с представителями СМИ на тему ситуации в сфере коммуникаций на сегодняшний день.

Михаил Яковлев, региональный директор Центрального региона компании «Вымпелком», говорил о том, что представляла собой сотовая связь раньше и что нас ожидает в будущем. На вопрос, как «Билайн» относится к выходу на владимирский рынок нового игрока («TELE2-Владимир»), представители компании ответили, что стратегия «Билайна» не предусматривает мгновенной реакции на действия других операторов. Кроме того, так как стоимость услуг операторов сотовой связи приближается к своей себестоимости, особой ценовой конкуренции сейчас не наблюдается. Остаётся удивлять технологиями. Во Владимире 3G-сеть, как пообещали в «Билайне», появится уже в конце этого года. Для начала будет охвачена лишь центральная часть города, а уже в 2010 году и вся Владимирская область.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В ПОДАРОК

ООО «СК «Allianz РОСНО Жизнь» при содействии администрации города Владимира проводит акцию «Подарок детям». Этот проект имеет большую социальную значимость, так как направлен на помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей.

Принять участие в проекте в качестве мецената может любой желающий. Чтобы внести свой вклад в проект, нужно оформить полис накопительного страхования жизни в пользу детей, кандидатуры которых будут подобраны департаментом образования города Владимира.

Юлия Румянцева, директор СК «Allianz РОСНО Жизнь» г. Владимир: «Многие хотят помочь, но сомневаются, не знают, куда пойдут деньги. А тут деньги

имеют конкретное назначение, они идут непосредственно на приобретение полиса, благотворитель может общаться с ребёнком, которому приобрёл полис». СК «Allianz РОСНО Жизнь» в данном случае выступает гарантом того, что итоговая сумма обязательно будет выплачена ребёнку.

Такой подарок детям послужит залогом успешного вхождения во взрослую жизнь и стимулом к учёбе и саморазвитию. Достигнув совершеннолетия, дети, на имя которых были оформлены полисы страхования жизни, смогут воспользоваться своими деньгами и потратить их на оплату обучения, необходимое лечение или внесение первого взноса за приобретаемое жильё.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

20 октября во Владимире состоялся запуск нового промышленного предприятия. На территории владимирского химзавода начинает работу компания «Акрилан» по производству акриловых дисперсий, которые используются при производстве красок, лака, строительных цементных смесей и обработке нетканых материалов и искусственных кож. Как сообщает пресс-служба администрации области, в основу проекта создания нового производства были заложены технологии, заимствованные у финской компании «Raisio Chemicals». Весь процесс строительства — от подготовки проекта до монтажа оборудования — вёлся под наблюдением европейских специалистов при финансовой поддержке Русского коммерческого банка. Главным отличием ООО «Акрилан» от существующих в России предприятий является полная автоматизация всех технологических процессов. Объём инвестиций в строительство предприятия, которое расположилось на общей площади 6 тысяч квадратных метров, составил около 300 миллионов рублей. Проектная мощность завода — 40 тысяч тонн продукции в год. Годовой оборот при выходе на полную производственную мощность превысит 1,5 млрд рублей. На заводе создано 50 рабочих мест.

ОБЛАСТНЫЕ ГРАНТЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗ-НЕСА

Во Владимире продолжают мероприятия по поддержке малого бизнеса в рамках реализации муниципальной целевой Программы развития малого и среднего предпринимательства, рассчитанной до 2010 года. Как сообщает пресс-служба городской администрации, в третьем квартале этого года ряд предпринимателей города получили финансовую поддержку в форме субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по банковским кредитам, привлечённым для пополнения основных фондов. На эти цели было израсходовано 2 миллиона рублей. Кроме того, администрация провела работу по привлечению начинающих предпринимателей к областному конкурсу на получение грантов. В результате областные гранты в размере от 138 до 200 тысяч рублей получили 42 предприятия малого бизнеса Владимира.

СЛИЯНИЕ НА РЫНКЕ АВТОБУСНЫХ ПЕРЕВОЗОК

На владимирском рынке пассажирских перевозок не так много игроков. Тем более крупных. Недавно одного из них не стало. «Владавтолинии» были куплены компанией А. Биганова «БигАвтоТанс». Подробности этой сделки не разглашаются. Однако точно известно, что коллектив «Владавтолиний» без работы не остался, также никаких изменений не планируется на маршрутах. С ноября по проезду компании «БигАвтоТанс» пассажиры смогут ездить как на 7, 11, 20, 24 и 152-м маршрутах, так и на ещё 10-ти маршрутах «Владавтолиний». Проездной при этом подорожает на 100 рублей. После этого слияния основная доля автобусных маршрутов оказалась в руках одной компании. «БигАвтоТанс» будет, конечно, не единственным в городе перевозчиком, но, без сомнения, главным.

МЕМБРАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВО ВЛАДИМИРЕ

2 октября губернатор Владимирской области Н.В. Виноградов провёл очередное заседание Совета по развитию нанотехнологий в регионе. Совет был создан два месяца назад, и уже сегодня можно говорить о первых результатах его работы.

Одним из вопросов повестки дня Совета по нанотехнологиям была реализация проекта высокой степени готовности «Русские мембраны».

Для этого во Владимир приехали высокопоставленные представители госкорпорации «Роснотех»: управляющий директор Александр Кондрашов и старший инвестиционный менеджер Дмитрий Пимкин.

Чистая вода является важнейшим глобальным ресурсом наравне с нефтью и газом. Поэтому бизнес по очистке воды может стать одним из перспективных направлений деятельности. Видимо, так же считают и в «Роснотехе», поскольку данный проект уже утверждён госкорпорацией. То есть на настоящий момент все технические и технологические вопросы реализации этого проекта сняты, и он готов для утверждения наблюдательным советом, в настоящее время готовится инвестиционное соглашение всех заинтересованных сторон. Завод по производству мембран ориентировочно разместится во Владимире, на ул. Добросельской, там, где она примыкает к Пекинке. Работать на заводе будут около 200 человек.

Сейчас идёт активный поиск инвесторов. По правилам «Роснотеха» госкорпорация финансово участвует в проекте только тогда, когда не менее 50% инвестиций вкладывает частный инвестор. Общий объём инвестиций может составить ни много ни мало 1,3 миллиарда рублей. На продукцию будущего предприятия ожидается устойчивый спрос как внутри страны, так и за её пределами — примерно на 40-50 миллионов евро в год.

НАЗНАЧЕН НОВЫЙ НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДА

Во владимирской мэрии произошли кадровые перестановки. Как сообщают в пресс-службе городской администрации, по собственному желанию написал заявление об уходе на пенсию заместитель главы города, начальник финансового управления Владимир Савельев. Он прошёл путь от рядового финансового инспектора до главного финансиста города, обязанности которого исполнял последние 11 лет. Всего же стаж работы в финансовых органах у Савельева — 39 лет. Теперь начальником финансового управления администрации города назначена Вера Трусова. Вера Анатольевна родилась в 1965 году, окончила Ленинградский финансово-экономический институт им. Н.А. Вознесенского. Занимаемые должности в администрации до последнего назначения — заместитель начальника финансового управления, начальник управления бухгалтерского учёта и отчётности. **СМ**

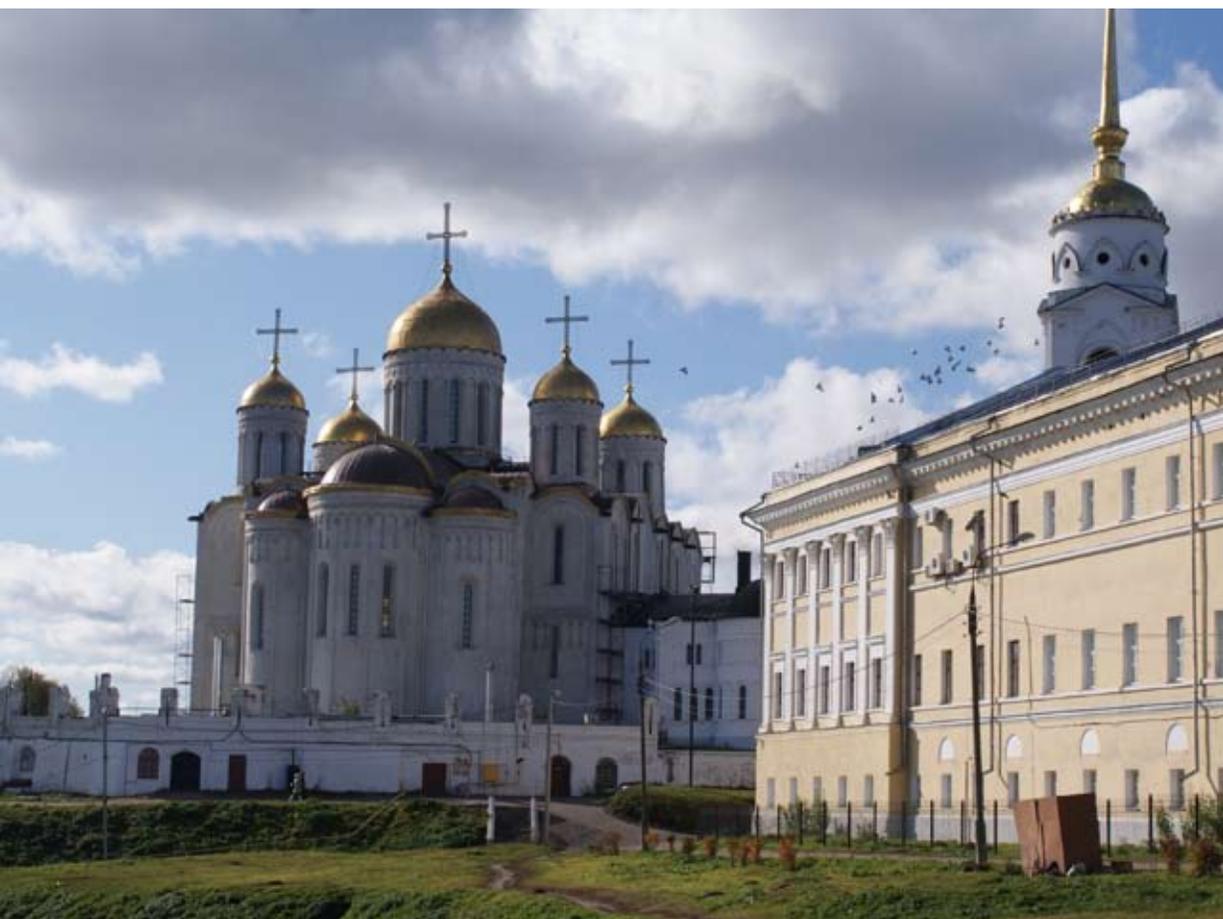


НАЙДИ ДЕСЯТЬ ОТЛИЧИЙ, ИЛИ КОГДА ВЫЛЕТИТ ПТИЧКА

В хороших детских журналах всегда есть рубрика «Найди десять отличий», которая представляет собой два рисунка с десятью, на первый взгляд, незаметными различиями в деталях. Это полезный тест и тренинг на внимание. Фотопроект, который мы публикуем в нашем журнале – уникальный тест на прогресс, развитие, глобализацию и модернизацию.

Фотографы останавливают мгновения, их не повторить. Но можно повторить ракурс, точку, с которой когда-то была сделана фотография. Это можно сделать, если, конечно, не произошло каких-то тектонических сдвигов ландшафта или всяких войн, цунами, землетрясений, торнадо, тайфунов, ураганов. Фотография — относительно недавнее изобретение (ей

несколько больше полутора сотен лет), и тектонических сдвигов платформы, на которой покоится среднерусская возвышенность, пока не произошло. Активных, растущих гор нет, их вообще нет. Вулканов тоже. Сильные ветра не настолько сильные. Океан с гигантскими волнами далеко. Последние войны до нас не докатились. Поэтому у нас случилась уникальная возмож-



ность, недоступная для обитателей мест более беспокойных, посмотреть, изменился ли наш город, его отдельные части за сто лет. От глобальных несчастий, создающих отличия, нас бог миловал, но от времени помиловать нельзя. Собственно время и то, как мы его провели, на что потратили последние сто лет, и является темой этого проекта.

Когда-то, действительно сто лет назад, фотограф Прокудин-Горский, пионер цветной фотографии, снимал Россию — от Санкт-Петербурга до Средней Азии. Снимал и Владимир. Снимал цветные фото. Цветной плёнки тогда не было, поэтому Прокудин-Горский снимал всё это через несколько цветных фильтров, потом получившиеся одноцветные диапозитивы одного изображения с помощью проектора одновременно проецировал на экран. Изображения на-

кладывались друг на друга, и получалась полноцветная фотография.

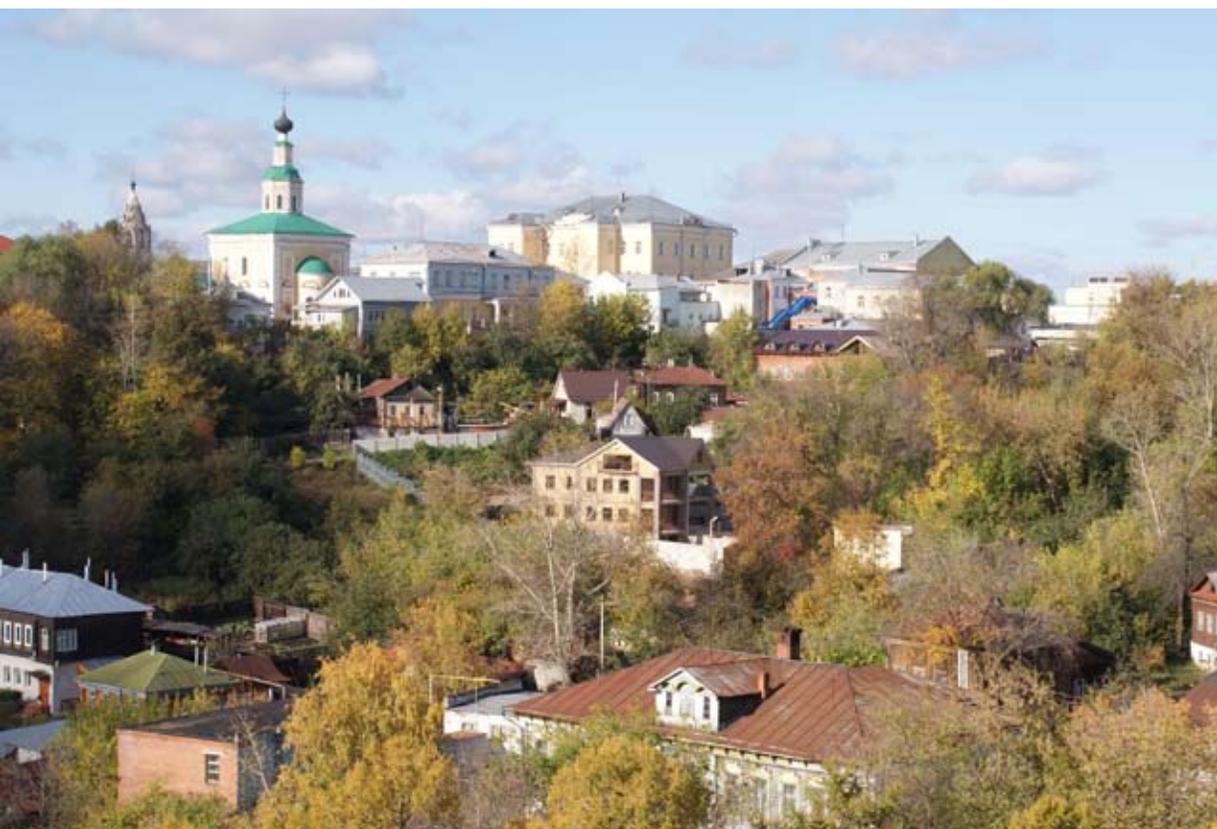
Кстати, этот гений, крупный химик, работавший с самим Дмитрием Ивановичем Менделеевым и братьями Люмьер, получивший грант от Николая II на грандиозный проект — запечатлеть жизнь всей Российской Империи, показать наиболее значительные, интересные и характерные места страны, показать жизнь народов, населяющих её, наш с вами земляк. Сергей Михайлович Прокудин-Горский родился 31 августа 1863 года в городе Муроме Владимирской губернии.

Колумнисту нашего журнала Роману Евстифееву пришла в голову идея — взять фотографии Владимира, сделанные Прокудиным-Горским, пригласить всех желающих фотографов и не фотографов и сделать снимки с тех же ракур-



сов, тех же точек, откуда снимал фотограф сто лет назад, и посмотреть, что получилось. Что из этого вышло, судите сами. На наш взгляд, фотографии пионера цветного фото сильно повлияли на наш город. В том смысле, что он, город, так и не вышел из того состояния, в котором находился сто лет назад. Так до сих пор и стоит наивный Володя, давайте вот так, по-домашнему (ведь это наш дом) называть Владимир, и ждёт, когда же вылетит обещанная птичка. Фотография остановила мгновение, но как-то чересчур. Если бы дело было только в памятниках архитектуры, которые снимал Прокудин-Горский, то тот факт, что они сохранились неплохо и без особых изменений, это хорошо. Но дело в том, что в кадр, помимо древних соборов, попадали и объекты повседневности — дома обывателей, здания, железная дорога. Такое впечатление, что стало только хуже. Дома покосились, железная дорога с вокзалом не особенно разрослась, да и выглядела она тогда как-то поухоженной. Ко-





нечно, очень многое построено нового и хорошего, что осталось за объективом фотографа по причинам пространства времени. Многие старые районы города либо перестроены, либо отреставрированы. Но то пространство, что запечатлел когда-то фотограф «в лучшем случае ухудшилось».

Когда реальность ветшает, её либо реставрируют, либо сносят и строят заново. Наша реальность законсервировалась и ждёт, когда же Прокудин-Горский вернётся и сделает ещё один снимок через ещё один фильтр. Если бы такое произошло, и фотограф бы вернулся, то помимо цветowego фильтра ему бы понадобился ещё и качественный фильтр, улучшающий уходящую, в прямом смысле этого слова, натуру.

Если глобализовать этот проект Прокудина-Горского, то можно представить себе пересъёмку лет этак через сто GoogleMap-овского земного шара. Интересно, что получится. **СМ**



«ТАЙНА ПОТЕРЯННОГО КЛЮЧА»

В пятницу, 23 октября 2009 года состоялось закрытие летней веранды «Вознесенской слободы».

Это была настоящая детективная история. Парк-отель «Вознесенская слобода» вместе со знаменитым сыщиком Эрастом Фандориным пригласили всех в гости, чтобы вместе раскрыть тайну потерянного ключа и проводить лето. Одному из гостей, волею судьбы, найденный ключ был вручен на хранение до торжественного открытия веранды, которое состоится в марте 2010 года. Мы вновь соберёмся вместе, и птицы, вернувшись из дальних странствий, пропоют нам свои первые весенние песни о лете, тепле, дружбе и любви.

Во время расследования гостям были предложены горячий глинтвейн и закуски. Ценители заморских напитков смогли продегустировать редкие вина Италии. Специальный гость, известный итальянский винодел Винченсо, приветствовал гостей и поделился впечатлениями.

После того, как ключ был найден, дам и господ пригласили в ресторан «Круча», где их ждала шоу-программа, а также состоялась презентация нового меню от шеф-повара ресторана. И напоследок всем гостям пожелали удачи и хорошего настроения, Фандорину - успешного следствия, музыкантам - задора и вдохновения. Ведь закрывая двери, мы всегда оставляем себе возможность вновь распахнуть их навстречу счастью и новым впечатлениям.



Вознесенская, 14 Б, Владимир, 600000

(4922) 32-54-94, 32-27-87

www.vsloboda.ru





«МЕДВЕДЬ В ПАУТИНЕ»

*Что такое вечность?
Вечность это банька с пауками...*
В. Пелевин «Generation П»

ПУТЬ БЛОГЕРА, ИЛИ «МЕДВЕЖИЙ УГОЛ»

Тезис

В нашей стране туго с публичной политикой. Всегда так было — византийские традиции... И вообще с публичным пространством, с публичной сферой плохо. В европах и америках с этим тоже было не очень, но прогрессивно мыслящая интеллигенция смогла к концу шестидесятых годов прошлого века переформатировать общественное мнение. Книжки писали, статьи публиковали, в университетах преподавали и получили-таки чуть-чуть более открытый мир.

Ещё тезис

Когда через пару десятков лет, к концу восьмидесятых, началу девяностых, появилась возможность создать «Мир номер два», то есть виртуальный мир, то есть интернет, решили заранее сделать его публичным пространством, чтобы потом корректировать не пришлось. Некоторые философы от интернета вообще утверждают, что виртуальное пространство и создавалось с этими целями — сделать ещё одно совсем уж публичное, совсем открытое пространство.

Синтез

Следовательно, если политика где и может быть публичной, то, прежде всего, в интернете. Политики всего мира давно используют пространство мировой паутины. Год назад, открыв видеоблог, к ним присоединился и президент Российской Федерации Д.А. Медведев. До него отечественные политики (во всяком случае такого уровня) подобного опыта не имели. Помимо этого видеоблога на кремлёвском сайте, президент демократично, как простой смертный, завёл ЖЖ и сразу стал тысячником.

Вопрос

Во всём этом нет ничего странного. Есть президент, который должен обращаться к народу своей страны, доносить до него своё видение проблем, стоящих перед государством и обществом, и путей их решения. Есть народ страны, общество, которое должно слушать и анализировать послания своего президента, реагировать на них. Наконец, есть интернет — удобный и современный канал коммуникации. Так почему же всё это не объединить? Президент и объединил. Вопрос не в этом. Вопрос в том, почему этот канал коммуникации стал таким обсуждаемым в обществе. Понятно, что любое послание первого лица страны, какой бы коммуникационный канал его ни транслировал, пользуется повышенным вниманием. Все всё обсудят, истолкуют. Но почему-то именно интернет-послания президента стали такими важными для нашего общества.

Ответ

Послания президента в интернете по своему содержанию, стилю и духу отличаются от посланий в газетах, на телевидении. То, что и как Медведев говорит в интернете (там он гораздо либеральнее), отлично от его обычных интервью и заявлений. Это-то и вызывает столь живой интерес неравнодушной части общества.

Политический мерчендайзинг

Что же это такое? Может быть, мы имеем дело с продуманной маркетинговой стратегией, эдаким политическим мерчендайзингом, при котором каждому сегменту рынка, каждому сегменту потребителя предлагается свой вариант товара, на удобном для них месте в супермаркете, на полке, соответствующей уровню их глаз. Тогда

получается, что есть аудитория Первого канала — и им предлагается патриотический, консервативный президент, с державной, имперской риторикой, и есть аудитория интернета, и для них — либеральный, демократичный президент. Всем хорошо, все получают то, что они хотят. Если это так, то получается, что принцип «разделяй и властвуй» успешно действует и поныне. Если это так, то получается, что общество в нашей стране очень разделено, очень жёстко сегментировано. Имущественный, образовательный ценз и география проживания максимально определяют наше бытие и, соответственно, политические взгляды. Конечно, социально-демографические характеристики во всём мире определяют политические пристрастия людей и выбор каналов общения с властью. Всё дело в расстоянии между крайними ступенями социальной лестницы. В нашей стране те, кто смотрит Первый канал телевизора, и те, кто получает информацию из интернета — не похожи друг на друга гораздо больше, чем зрители CNN, BBC и блогеры Америки и Европы. В конце концов можно даже предположить, что канал коммуникации, то есть технический формат, диктует политическое содержание транслируе-

президент пошёл «путём **БЛОГЕРА**», что он, подобно Петру I, создаёт «потешные войска» — формирует **АРМИЮ** сторонников в интернете

мого контента. Более модернистские каналы и форматы предполагают более модернистское содержание. Как-то пока неудобно использовать относительно новое информационное пространство для старых идей и архаичной риторики. Во всяком случае политикам первого ряда.

Блогеры как «потешные войска», или интернет как Преображенское

Возможно, что мы имеем дело с действительной попыткой президента поменять политический тренд страны, что президент пошёл «путём блогера», что он, подобно Петру I, создаёт «потешные войска» — формирует армию сторонников в интернете. В данном случае интернет для президента подобен Преображенскому, в котором эти «потешные полки» и формировались. Политические противники Петра и обще-



ственное мнение того времени не верило в успех предприятия будущего императора, они просто просмотрели этот путь. Подобные политические игры просто не учитывались, не регистрировались, не прочитывались аналитиками конца XVII века. Некоторые современные аналитики считают, что президент накапливает символический капитал, который он потом сможет конвертировать в административный. К сожалению, в наших реалиях административный ресурс заменяет политический. Вот когда в стране появится политика как политика, тогда можно будет считать общество, страну и общество здоровыми. Ну а пока... хоть так.

«Медвежий угол» мировой паутины

Так что же такое — блог президента — публичное пространство или меседж для отдельного сегмента рынка? С самого первого дня правления президент Медведев связывался в народном фольклорном сознании с интернетом. Помните, «Превед, медвед!», которое заполонило сеть после выборов 2 марта 2008? Такие вещи нельзя не использовать для пиара, и судя по всему, их используют. Лучшей фамилии, нежели Медведев, для президента России придумать нельзя.

Это банальное замечание, но необходимое для наших дальнейших рассуждений. Если продолжать фольклоризировать образ главы государства, что совершенно естественно для народного сознания, частью которого мы являемся, то напрашивается образ медведя в паутине, то есть президента в интернете.

Что это такое паутина для хозяина леса? Во-первых, это может быть коммуникация. Когда медведь по колебаниям нитей чутко улавливает меседжи из внешнего мира. Во-вторых, это может быть сеть, которая цепко и крепко удерживает сильного и умного зверя в ловушке. В-третьих, просто паутина — символ ничегонеделания, прозябания, когда медведя устраивает, что его жилище затянуто пыльными нитями.

Вечность — это банька с интернетом

Интернет может быть действительно коммуникацией с возможностью обратной связи. Может быть такой хитрой сетью, удерживающей блогера на месте, когда с её помощью создаётся иллюзия деятельности и свершений. Может быть пыльной субстанцией, символизи-

Во что превратится интернет-проект президента — в путь блогера или **«МЕДВЕЖИЙ УГОЛ»** интернета — зависит от **НАС**

рующей сонное царство. Всё-таки интернет это мы, его пользователи, блогеры. Какие мы, такой и он. Во что превратится интернет-проект президента — в путь блогера или «медвежий угол» интернета — зависит от нас. От наших реакций на этот проект. Ведь сейчас в обществе опять сложилась ситуация, когда официальным каналам информации не верят, не верят заявлениям власти. Опять народ трактует слова политиков наоборот. Если говорят чёрное, значит, на самом деле это белое, если белое, то на самом деле чёрное. Только интернет пока сохраняет за собой остаточный шлейф истинности. Было бы обидно, если бы этот интернет-проект приложил руку к разрушению этой последней спасительной иллюзии. Если это произойдёт, то тогда наше существование, наша вечность, почти по Фёдору Михайловичу Достоевскому, превратится в баньку с пауками, в смысле с паутиной, с интернетом. Такое вот Ничто, только с современной коммуникацией... **СМ**

В СИЛЬНОМ БИЗНЕСЕ РАБОТАЕТ КАЖДЫЙ РУБЛЬ!

КРЕДИТЫ и ДЕПОЗИТЫ для Юридических лиц и Предпринимателей



ДЕПОЗИТЫ:

до **16,5%**
ГОДОВЫХ



КРЕДИТЫ:

СТАВКА ОТ **19%**
ГОДОВЫХ

- срок от 7 дней
- пополнение суммы депозита
- возможность частичного расходования средств
- срок до 60 месяцев
- принятие решения от 1 дня
- сумма от 100 тысяч рублей до 75 миллионов рублей
- возможность досрочного погашения без комиссии



РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ:

- открытие счета бесплатно
- начисление процентов на ежедневный остаток
- низкие тарифы на обслуживание



г. Владимир, ул. Мира, д. 34. тел.: (4922) 470-470, 470-475

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

8-800-200-11-99

КРУГЛОСУТОЧНО БЕСПЛАТНО WWW.TRUST.RU

НБ «ТРАСТ» (ОАО) – один из 30 крупнейших банков России.*
НБ «ТРАСТ» (ОАО) оказывает полный комплекс финансовых услуг частного и корпоративного обслуживания на базе одной из крупнейших в стране региональных сетей: Банк представлен в 60 регионах и более чем в 170 городах по всей России и занимает 4-е место среди лучших депозитных банков по вкладам в рублях.**

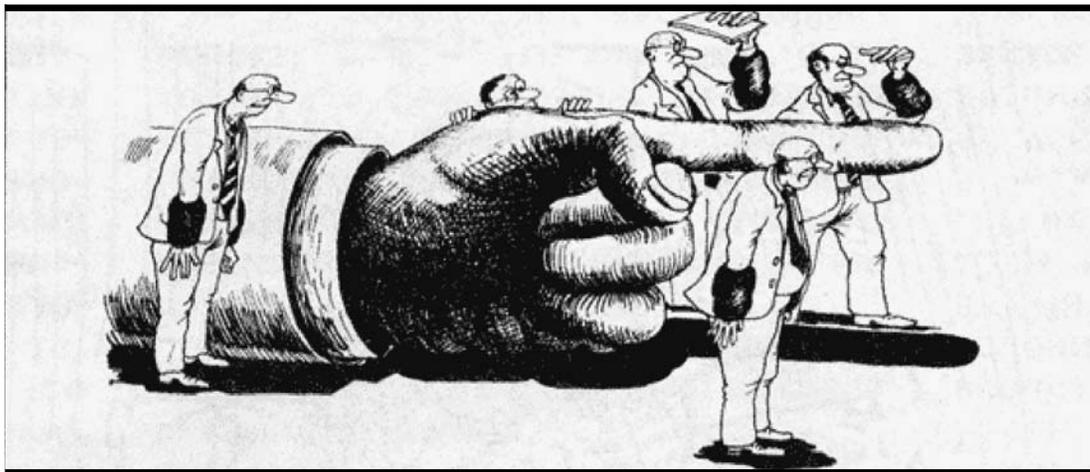
Договор на открытие депозитного счета заключается с юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем. Условия депозитов: минимальная сумма "Бизнес-Рост" - 1000000 руб.; "Бизнес-Капитал" - нет ограничений. Процентные ставки: "Бизнес-Рост" - от 11 до 15% годовых; "Бизнес-Капитал" - от 7 до 16,5% годовых. Срок депозита: "Бизнес-Рост" - 61 день; "Бизнес-Капитал" - от 31 до 365 дней. Выплата процентов: "Бизнес-Рост" - в конце срока; "Бизнес-Капитал" - ежемесячно, ежеквартально, с возможностью капитализации. Пополнение депозита: возможно в течение срока действия депозита за исключением последних 30 календарных дней, сумма пополнения - от 500000 руб. Изъятие части/полной суммы не предусмотрено. Возможность пролонгации: при условии поступления в Банк письменного заявления от Клиента не позднее, чем за 5 рабочих дней до окончания срока депозита. Данные могут измениться. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой. НБ «ТРАСТ» (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ №3279. Реклама.

* По данным ЦБ РФ на 01.04.09 г.

** По данным рейтинга РБК на 11.12.08 г.

ОТДЕЛ ПРОДАЖ. ПЕРЕСТРОЙКА

Кризис многое изменил на рынке. И самое главное изменение в том, что те принципы, которыми руководствовались компании в работе с рынком прежде, в будущем работать уже не будут, т.к. рынок уже не будет таким, каким был.



В докризисные времена у многих владимирских компаний (особенно у тех, которые так или иначе работали в локомотиве отечественной экономики – строительной отрасли) заказов было столько, что основные мысли руководителей были о том, где взять квалифицированные рабочие руки, чтобы выполнить взятые на себя обязательства. Акцент делался, в первую очередь, на производство, т.к. заказов было много, их всем хватало, все жили хорошо.

Подсистема продаж в компании при таком «профиците на заказы» сводилась к функции — быстро выставлять счета и напоминать клиенту о своевременности оплаты, т.к. по умолчанию предполагалось, что клиент платёжеспособен.

Сейчас ситуация кардинально изменилась. Круг платёжеспособных клиентов резко сузился. Чтобы получить заказ, менеджеру по продажам уже требуется:

- более прицельно выходить на клиентов, заведомо отсекая неплатёжеспособных в ближайшей перспективе;

- уметь грамотно презентовать свою компанию, убедительно указав на преимущества компании;

- провести диагностику клиента, чтобы подготовить для него коммерческое предложение с

учётом его индивидуальных потребностей, и тем самым повысить шансы на успех;

- и т. д.

Но людей, способных вести такую работу, в коммерческих подразделениях оказалось не много, и руководители предприятий, понимая, что потеря даже одного контракта может поставить под вопрос не только развитие компании, но и её выживание, ускоренными темпами стали модернизировать свои отделы продаж.

При рестройке отдела продаж рекомендую сосредоточиться на следующих основных направлениях повышения эффективности его работы:

- ▶ формирование маркетинговой политики;
- ▶ внедрение технологии активных продаж;
- ▶ изменение принципов отбора кандидатов на роль менеджера отдела продаж;
- ▶ освоение CRM-инструментария;
- ▶ корректировка мотивационных схем;
- ▶ повышение согласованности в работе разных продающих подразделений между собой.

Данный перечень не конечный и не является ранжированным по степени эффективности методов, т.к. для каждой организации это сугубо индивидуально.

Но, как показывает практика, лучше всего начинать совершенствование работы коммерчес-

кого отдела с формирования маркетинговой политики компании.

Маркетинговая политика – это набор целей и приоритетов работы компании, в первую очередь, коммерческого подразделения, т.к. в ней даётся ответ на главный вопрос — какие конкурентные преимущества на рынке клиента нам необходимо создать, чтобы наши приоритетные клиенты стали нашими приверженцами.

Для разработки данного документа формируется рабочая группа, в которую рекомендуется включить руководителей продающих подразделений и ведущих «полевых» продавцов, маркетологов, ключевых специалистов производящих и сервисных направлений.

Данную работу можно представить в виде последовательного решения следующих задач-вопросов:

1) По каким признакам компания выделяет своих приоритетных клиентов?

Под приоритетным клиентом (целевым рынком) подразумевается клиент, с которым компании выгодно работать, она получает от этого определённые значимые преимущества (более высокая прибыльность, темпы развития, платёжеспособность, объём закупок, рекомендательная сила...).

2) Какие группы приоритетных клиентов необходимо выделить, согласно предложенным критериям?

В результате сегментации клиентов обычно выделяется не более 5-7 приоритетных групп.

3) По каким признакам приоритетные для компании клиенты выбирают себе поставщика?

Формируется список 6-9 критериев с подробной расшифровкой их значения.

Например: скорость обслуживания, гарантия, цена, удобство расположения, доставка...

4) По каким признакам необходимо сравнить компанию с её ближайшими конкурентами?

Выделяют от 15 до 30 значимых критериев для конкурентного анализа.

Например: ассортимент, объём собственных средств, количество менеджеров, присутствие в регионах, размеры скидок, товарный кредит, объём выпуска...

5) По каким признакам компания превосходит своих конкурентов, а в чём уступает?

Конкуренты сравниваются с использованием бальной оценки по каждому из критериев. Баллы суммируются по каждому участнику. Таким обра-

зом, производится ранжирование конкурентов по их силе на рынке.

Признаки, по которым компания опережает своих конкурентов, являются её превосходными отличиями.

6) Какие у компании конкурентные преимущества и упущения?

Производится сопоставление превосходных отличий компании и критериев из п. 3. Если пересечение имеется, то это и есть конкурентное преимущество компании. Если же такое пересечение есть у конкурента компании, то налицо её конкурентное упущение.

Иначе говоря, конкурентные преимущества – это те признаки, по которым клиенты компании делают выбор в пользу вашей компании в сравнении с другими компаниями того же типа.

Таким образом, сначала выделяем своих целевых клиентов и их потребности. Затем сравниваем себя с конкурентами, выходим на свои сильные стороны и смотрим, совпадают ли они

Маркетинговая политика - это набор **ЦЕЛЕЙ** и приоритетов работы **КОМПАНИИ**

с теми признаками, которые используют клиенты для выбора своего поставщика.

Что практически полезного даёт маркетинговая политика в повседневной работе компании, в деятельности её отдела продаж?

■ *Во-первых, признаки приоритетности клиентов развивают коммерческое мышление менеджеров. Работа над признаками фокусирует внимание менеджеров на целевых сегментах рынка, которые наиболее интересны компании.*

■ *Во-вторых, формирование потребностей клиентов позволяет выделить и систематизировать для каждой группы клиентов свои продающие моменты, что является основой для совершенствования технологий продаж, будь то составление коммерческого предложения, создание буклета компании или презентации.*

■ *В-третьих, маркетинговая политика позволяет определить свои сильные и слабые стороны, помогает оценить угрозы, исходящие от конкурентов, сильно мотивирует управленческую команду на развитие. СМ*



МОЯ ПРОФЕССИЯ — ОПТИМИСТ

прага, уоррен баффет, медведев, мерседес, водограй, **ИГОРЬ КОБЛЕВ**, джагер лекультер, флавио бриаторе, феррари, цска, аверс, одесса, джордж сорос, маст банк, дель мар, михаил прохоров, 9 ноября, у бурчо, евгений примаков, владимирское торпедо, алан гринспен, этро, порто фино, мейсон кафе

О всех этих людях, событиях, вещах и датах в рубрике «Миллионер» CITYMONEY беседует с Игорем Аслановичем Коблевым, советником председателя правления ОАО КБ «Маст Банк».

СМ Мы знаем вас как владельца феррари, поэтому мы спрашиваем, что для вас феррари, практически уверенные в ответе.

И.К. Феррари – образ жизни.

СМ Мы так и знали, других ответов не бывает. И всё же, если можно, точнее...

И.К. Феррари – это скорость, образ и воплощенные скорости. Бизнес сейчас тоже быстрый, требующий мгновенного принятия решений.

СМ А где у нас здесь миллионеру можно ездить на феррари?

И.К. Можно, много где можно, дороги позволяют. Их сейчас содержат в более или менее приемлемом состоянии.

СМ То есть в машинах вы итальянец?

И.К. Не только в машинах. Я вообще итальянец во всём, я италофил. В одежде, например, предпочитаю Этро и Флавио Бриаторе, создателя линии Биллионаре, там рубашка от двух тысяч долларов и всё — от ремня до джинсов, от рубашки до костюма — создано руками. Ни дюйма машинной работы, и ткани только лучшие. Всё-таки итальянские костюмы самые лучшие. Потом, в машинах я не полный итальянец. Я ещё и немец — люблю свой мерседес. Вот как раз к вам в редакцию на нём приехал.

СМ Сами за рулём?

И.К. Нет, я в основном ездю с водителем.

СМ Раз уж речь зашла об итальянских «брендах», скажите, в футболе вы тоже итальянец, смотрите их чемпионат, болеете за сборную, болеете за какой-нибудь клуб?

И.К. Не совсем. Я смотрю, кроме итальянского, ещё и английский чемпионат, их лигу. Очень и очень люблю футбол.

СМ За какую отечественную команду болеете?

И.К. За ЦСКА.

СМ Владимирский футбол... что думает серьёзный бизнес о нашем футболе?

И.К. Я очень люблю владимирское «Торпедо», стараюсь не пропустить ни одного матча. Жаль, что эта хорошая команда не может, по независящим от неё причинам, выйти в Первую лигу. Я думаю, что если бы городские власти обратились к бизнесу и попросили помочь нашим футболистам — я думаю, что помогли бы обязательно.

СМ Миллионеров принято спрашивать про часы, так вот, часы...

И.К. Сейчас у меня на руке Джагер Лекультер. У меня несколько часов на разные случаи жизни, к разным костюмам.

СМ Мы знаем, что вы собираетесь заняться издательским бизнесом, расскажите, пожалуйста, об этом.

И.К. Да, собираюсь, покупка журнала «Аверс» находится в стадии завершения. Я не буду пытаться сделать «Аверс» рекламным журналом, это будет имиджевый проект. Он будет освещать банковскую деятельность, деятельность страховых компаний, это будет журнал о финансах, о бизнесе. О том, какие финансовые инструменты существуют, какими из них можно управлять, куда можно вкладываться. Чтобы люди всё понимали. Поэтому говорить со своим читателем журнал должен простым и понятным языком. Не языком цифр, в цифрах легко запутаться.

СМ Есть легенда о фанате итальянского «Наполи», который долгие годы не пропускал практически ни одной игры своей любимой команды, особенно когда за неё стал играть Диего Марадона. И

вот когда великий аргентинец перестал играть на поле, этот фанат перестал интересоваться футболом в принципе. Когда его спросили, почему это с ним произошло, он ответил, что видел совершенство в футболе и больше ему ничего там смотреть. Скажите, что должно произойти, чтобы вы перестали интересоваться бизнесом?

И.К. Такого просто нет, такого не может быть.

СМ *Вы миллионер... Как вы шли к этому миллиону, как этот миллион случился?*

И.К. Я шёл, зарабатывал, никому не мешал. Я думаю, что нет человека, который бы мог сказать, что я ему помешал, перешёл дорогу, кого-то в чём-то подвёл, кого-то в чём-то обманул. Деньги мне доставались тяжёлым трудом и потом.

СМ *Говорят, что деньги кружат человека друзьями и одновременно делают его одиноким. Могут ли быть у миллионера друзья?*

И.К. Могут. Но если говорить о друзьях, то настоящий друг, друг в полном смысле этого слова, у меня один. Это друг детства, мы с ним вместе выросли. А товарищей у меня значительно больше, а знакомых ещё больше. Я, с одной стороны, очень открытый человек, с другой – очень ограничиваю общение.

СМ *Зачем вам нужно повышать «финансовую грамотность» людей?*

И.К. Каждый человек живёт и зарабатывает деньги, эти деньги он несёт в банк. В банке с грамотными людьми лучше работается, если клиент и банкир говорят на одном языке и оба одинаково понимают суть финансовых процессов, то тогда сотрудничество будет взаимовыгодно для обоих. У нас ещё очень молодые финансовые традиции, наша экономическая система.

СМ *Как советник председателя правления банка можете назвать главное событие банковского мира в ближайшем будущем?*

И.К. Скорее всего в недалёком будущем из-за увеличения уставного капитала с финансового рынка вынуждены будут уйти 200-250 банков.

СМ *Расскажите, пожалуйста, о вашем бизнесе, что создало и поддерживает ваш миллион?*

И.К. Бизнес в основном финансовый и связанный с внедрением инновационных технологий. Есть и традиционное производство. На базе бывшего стекольного завода сейчас создаю предприятие по обработке камня – мрамора и гранита. По мощности этот завод – третий в России. Мой бизнес не ограничивается владимирской областью, у меня есть бизнес в Европе, в Чехии. Это социально ответственный (им могут заниматься и пенсионеры в том числе) и экологически ориентированный бизнес, посвящённый утилизации бытовых отходов. Для этого проведены консультации с партией «зелёных», которые составляют треть парламента Чехии. Там это очень серьёзная политическая сила, помимо всего прочего лоббирующая, в хорошем смысле это слова, интересы экологически и социально ориентированных предпринимателей.

СМ *Когда вы почувствовали себя миллионером?*

И.К. В семнадцать лет я почувствовал себя миллионером, заработал несколько позже. Я знал, что у меня всё получится.

СМ *Почему вы выбрали местом жизни Владимира?*

И.К. Я люблю этот город, в нём есть положительная энергетика, это белый город, обратите внимание на это, когда будете подъезжать к городу со стороны Загородного парка.

СМ *В какие города, кроме Владимира, вы приезжаете с удовольствием, вновь и вновь?*

И.К. Люблю Прагу, это прекрасный город. Ну, помимо всего прочего, как мы уже говорили, у меня там часть бизнеса. Ещё очень люблю Одессу, люблю этот город, люблю его людей, люблю его юмор, люблю его рестораны. Там есть все национальные кухни, потрясающая морская кухня. Одесса – курортно-портовый город со своей субкультурой. Этот город, в который я всегда хочу возвращаться.

СМ *Раз зашёл разговор «за Одессу», любите Жванецкого?*

И.К. Нет, не люблю, хотя очень уважаю этого талантливейшего человека. Это просто не мой тип юмора, это юмор не моего поколения. К со-



жалению, тексты Жванецкого становятся неактуальны.

СМ *Чем вы увлекались в жизни, чем увлекаетесь сейчас?*

И.К. Когда-то в детстве коллекционировал марки, занимался спортом. Сейчас – гастрономия, автомобили и, знаете, подводная охота, без акваланга. Подводная охота с аквалангом это, по сути, браконьерство. Это увлечение моего недалёкого будущего, а пока – гастрономия, костюмы, машины, Италия.

СМ *Море..*

И.К. Люблю, конечно. Но самое фантастическое купание у меня было в горах, на высоте почти четыре тысячи метров. Там я купался в облаках. Там было много небольших облачков, в них-то я и «купался». Это уже очень давно было, в ранней юности, когда мы со спортивной школой (я достаточно долго и серьёзно занимался волейболом) ходили в горные походы.

СМ *Любите экзотический отдых, где-нибудь в Азии?*

И.К. Нет, не люблю Азию и не люблю длинные перелёты. Я летаю не дольше пяти-шести часов и только тогда, когда другого выхода нет. Отдыхаю... если это лето – то Европа, если осень-зима – Эмираты. Я люблю не развивающиеся страны, я люблю страны с уже развитой экономикой, развитой инфраструктурой, развитым сервисом.

СМ *Вы много поездили по миру – самое красивое место, в котором вы побывали?*

И.К. Порто-Фино в Италии. Это просто сказочное место, описать его нельзя. Его можно только увидеть.

СМ *Скажите нам как миллионер, как нужно к деньгам относиться?*

И.К. *С опаской, когда их много, то они – большой груз.*

СМ *Вы занимались экстремальным туризмом, ходили в горы, сидели за рулём гоночного автомобиля – всё это приводит к выбросу адреналина. Скажите, в бизнесе где место адреналину?*

И.К. Точка, или точнее, момент, когда ты понимаешь, что вот сейчас всё то, что ты в течение

очень долгого времени делал, к чему шёл, всё это сейчас или скоро осуществится, а может быть даже и превзойдёт твои ожидания, в этот момент происходит мощнейший выброс адреналина.

СМ *Что вы можете сказать о ресторанах Владимира?*

И.К.

СМ *Понятно... Тогда где поест в Москве нашим читателям?*

И.К. Рыбные рестораны, новиковские, потом, на Петровке — Дель Мар, ещё Мейсон кафе, там повар француз, мне нравится французская кухня именно у этого повара. Из национальной кухни мне нравится украинская и грузинская кухня. Хороший, на мой взгляд, украинский ресторан «Хутор Водограй» в Питере, на Караванной. Ещё мне нравится армянская кухня, есть такая ещё строящаяся сеть ресторанов «У Бурчо» — там лучшие хинкали в Москве. Сегодня в одном из этих ресторанов видел Михаила Прохорова, это говорит об уровне кухни, раз туда ходит человек, имеющий своего повара.

СМ *Сколько вы даёте чаевых?*

И.К. В положенных, устоявшихся рамках, по стандарту ресторанного этикета от 10 до 20 процентов от стоимости заказа.

СМ *Семья, дети, ценность всего этого, смысл всего этого...*

И.К. Это бесценно. Моя жена человек одной со мной жизненной позиции, восемнадцать лет мы вместе. Знаете, у меня в семье очень интересные совпадения, связанные с цифрой девять. Дочка родилась девятого ноября, сыновья, двойняшки, девятого мая. Девятого ноября, когда сыновьям исполнится полгода, дочери будет пять лет.

СМ *Ваши учителя в сфере экономики?*

И.К. Джордж Сорос, бывший глава федеральной резервной системы США Алан Гринспен, крупнейший инвестор Уоррен Баффет.

СМ *Сорос же такой авантюрный, он ведь пару раз опрокинул мировую финансовую систему. Как же быть с социальной ответственностью бизнеса? Должно ли быть ему «стыдно»?*

И.К. Думаю, нет, не должно, он нашёл какие-то возможности, лакуны... Очень талантливый финансист, Сорос сделал сам себя.

СМ *Нам кажется, что в вас тоже есть это авантюрное начало.*

И.К. В переводе с греческого авантюра — шаг вперёд, не надо путать это с аферизмом.

СМ *В чём держите свои активы?*

И.К. Предпочитаю евро и рубли и посматриваю на Китай.

СМ *Китай это опасность или возможность?*

И.К. И то и другое. Нужно внимательно и серьёзно относиться к этой стране.

СМ *Ваши любимый политик.*

И.К. Считаю президента Медведева очень грамотным человеком. Если у него получится перестроить экономику, победить коррупцию, то я как гражданин и предприниматель буду счастлив. С очень большим уважением отношусь к Евгению Максимовичу Примакову. Я считаю, что этот политик в конце девяностых заложил основы нашего подъёма.

СМ *Как вы относитесь к девяностым?*

И.К. Это было тяжёлое и страшное время, но оно не могло быть другим, оно было таким по объективным, а не субъективным причинам. Тем не менее, в этот период была сформирована та экономическая система, в которой мы до сих пор живём. Моя профессия — оптимист, именно так я смотрю и на прошлое, и на будущее.

СМ *Взаимоотношения бизнеса и чиновников...*

И.К. Я недавно проанализировал ситуацию с получением всякого рода разрешений и лицензий в республиках бывшего Советского Союза. Я не хотел бы политизировать этот вопрос, со многими странами у нас сейчас непростые отношения. Но во многих из них максимально упрощена процедура получения всех этих бумаг. Для успешного развития государства это важно.

СМ *Жизненный принцип, о котором следует помнить?*

И.К. Жадность порождает бедность...



www.fin33.ru

Проект компании ООО «Реарт»
ул.Студеная гора, 34 – тел.: + 4922 45-07-76 – сайт www.reart.ru

— ЕСН – Единый социальный налог —



Стоит ли теперь говорить о Едином социальном налоге? Совсем скоро само понятие перестанет существовать. Разве только как история. Впрочем, именно теперь госчиновники, бизнесмены и журналисты произносят аббревиатуру «ЕСН» особенно часто. Все по-разному, но неизменно с тревогой и надеждой на лучшее.

Единый социальный налог – это налог, зачисляемый в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования РФ). Он предназначен для сбора средств на реализацию права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь.

Палка о двух концах

Летом бизнес – от мелкой торговой точки до крупного завода – лихорадило. Правительство начало всерьёз говорить о реформе ЕСН. Слухи и раньше ходили, но наши люди до последнего надеются на русское «авось пронесёт». Тут ещё и кризис помог: властям всех уровней было чем заняться. Не пронесло. Не спасли ни коллективные протесты бизнесменов, ни Минфин вместе с Минэкономки,

которые в один голос заявили о несвоевременности реформы Единого социального налога. Премьер-министр принял своё решение. Его всеми своими руками поддержал Минздрав. 24 июля был принят закон 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования». Этот день стал очередной чёрной датой в исписанном календаре всех, кто делает бизнес.

Суть реформы проста: ЕСН просто заменят страховыми взносами. Цель нововведений – обеспечение уровня в 2,5 федерального прожиточного минимума для пенсионера, заработавшего стаж ещё во времена СССР, и пенсии в 40% от заработка для работников, проработавших уже при новой системе более 30 лет. Проще говоря, доход пенсионера должен стать не ниже прожиточного минимума, установленного в регионе, где он живёт. Если учесть, что из-за «пенсионных перипетий» за чертой бедности оказались 8 миллионов людей (всего в стране 38 миллионов пенсионеров), цель благородная, никто не спорит. Опять же снять социальную напряжённость – святая обязанность государства.

Бабушки в моём подъезде теперь называют Путина не иначе как «наш». Только вряд ли задумываются, что их новые пенсии оплатит бизнес. Реформа ЕСН станет для всех его представителей самым значительным увеличением налогов с 2004 года. Напомню, тогда Владимир Путин заставил нефтяной сектор поделиться дополнительными 3,5 миллиардами долларов «сверхприбылей». Теперь платить будут все. По расчётам Минздрава, рост нагрузки на фонды оплаты труда предприятий с 26 до 34% только в 2011 году увеличит поступления во внебюджетные фонды на 800 миллиардов рублей. Чтобы внести ясность: все сборы НДС, который считают бюджетообразующим, в этом году составят 1,1 триллиона рублей, а налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – 0,9 триллиона. Компенсировать бизнесу потери от реформы ЕСН (почти триллион рублей!) невозможно никаким снижением других налогов.

ЕСН «подменяет» страховыми взносами

Для простого гражданина любая реформа – это новое. Так говорят по телевизору. А вот ЧТО

именно НОВОЕ, мало кто понимает: запутанный язык чиновников и законодателей не всем под силу. У реформы Единого социального налога две задачи. Первая состоит в том, чтобы заменить компоненты ЕСН страховыми взносами в социальные фонды. Вторая – в том, чтобы повысить налоговые ставки, чтобы собрать побольше. Попробуем разобраться, что это значит.

В структуре существующего Единого социального налога много своих непоняток. Он отчисляется в Пенсионный фонд РФ, а также Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования РФ. Если с первым всё понятно (подразумевается, сколько поработал и заработал, столько и получил), то с двумя другими сложнее. При отчислении в фонды медицинского страхования поступающие платежи полностью обезличены (там не знают, за кого «уплочено»), а значит, функцию страхования не выполняют. Фонд социального страхования вроде бы обеспечивает работников пособиями по нетрудоспособности в зависимости от среднего заработка. Однако средний заработок учитывают лишь за последние 12 месяцев. При этом вся страховая история работника оказывается забытой. Поэтому хоть в названиях фондов и есть слово «страхование», но поступающие платежи являются по своей природе не страховыми взносами, а налогами.

В новом законе страхованием назвали все платежи в социальные фонды. Однако если их деятельность действительно будет переведена на страховой принцип, то по платежам в Фонд социального страхования должен быть организован такой же персонифицированный учёт, как в Пенсионном фонде. На сегодняшний момент ни законодатели, ни правительство не заявили о расширении предмета персонифицированного учёта. Значит, пока можно считать замену налога на страхование простой формальностью.

Более ясные изменения в формировании социального пакета произошли в расчётах сумм платежей. Как и в Едином социальном налоге, объектом обложения взносами являются «выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц по трудовым договорам и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг». По-прежнему не облагаются выплаты лицам, самостоятельно уплачивающим страховые взносы на свои доходы



(индивидуальным предпринимателям, нотариусам и т. п.).

А вот организации на общей системе налогообложения ждёт сюрприз. Неприятный. Сегодня на основании п. 3 ст. 236 НК они не включают в объект налогообложения выплаты, не принимаемые к расходам при расчёте налога на прибыль. С 2010 года на такие выплаты страховые взносы начислять придётся. Это относится к материальной помощи, премиям (не входящим в фонд оплаты труда), оплате труда на объектах, содержащихся на собственные средства (за счёт чистой прибыли). А если работодатель произведёт выплаты и иные вознаграждения в натуральной форме в виде товаров (работ, услуг), при расчёте базы для начисления взносов учитывается цена этих товаров (работ, услуг), указанная сторонами договора (ч. 6 ст. 8 закона 212-ФЗ), а не их рыночная стоимость (п. 4 ст. 237 НК РФ). Добавим мёду: пусть ложка, но всё слаще. Новый закон повторяет практически весь перечень выплат, освобождённых от ЕСН.

Страховые взносы будут начисляться на доход каждого застрахованного лица, пока он не превысит предельный размер. На 2010 год он установлен в сумме 415 000 рублей. Эта цифра будет ежегодно индексироваться. Тарифы взносов пока будут повторять ставки Единого социального налога без учёта регрессивной шкалы: в ПФР – 20%, в ФСС – 2,9%, в ФФОМС – 1,1% и в ТФОМС – 2%. Суммарная ставка составит 26%. Пенсионные взносы распределятся так: для лиц 1966 года рождения и старше все 20% пойдут на страховую часть, а для лиц 1967 года рождения и младше на страховую часть пойдёт 14%, а на накопительную – 6%.

Хочешь работать, отчитайся!

По окончании отчётного периода (квартала, полугодия, девяти месяцев и календарного года) бухгалтер должен заполнить и сдать два расчёта. Первый — в Пенсионный фонд по взносам в ПФР, ФФОМС и ТФОМС. Предоставить его нужно до 1-го числа второго календарного месяца, следующего за отчётным периодом (до 1 мая, 1 августа, 1 ноября, 1 февраля). Второй расчёт — в ФСС РФ по взносам на социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Срок его сдачи — до 15-го числа календарного месяца, следующего за отчётным периодом (до 15 апреля, 15 июля, 15 октября, 15 января). По этой части новой работы добавится только налогоплательщикам, работающим на спецрежимах, которые ранее в ФОМС и ФСС такие отчёты не сдавали.

В 2010 году организации и предприниматели, у которых среднесписочная численность работников превышает 100 человек, обязаны предоставлять расчёты в электронной форме и скреплять её электронной цифровой подписью (ЭЦП). Остальные плательщики взносов могут принести отчёты на бумаге. А уже с 2011 года в электронном виде будут отчитываться организации и ИП со среднесписочной численностью работников более 50 человек. К тому же, добавится ежеквартальная отчётность по персонализированному учёту в Пенсионный фонд.

Итак. Само понятие ЕСН совсем скоро превратится в архаизм. Представители нового поколения найдут его разве что в учебниках истории, экономики и прочих книжках. Зато реформа Единого социального будет греметь ещё долго. Возмущённый бизнес позаботится. **СМ**



ДЕРЖАТЬ ЛИГУ ХК «ВЛАДИМИР»



Те, кто учился играть на фортепьяно, знают, что такое «держать лигу». Это часть техники пианиста. Вы нажимаете на клавишу и, не отпуская её, продолжаете играть остальными пальцами руки, до тех пор, пока не нажмёте ещё одну, нужную клавишу, и нота, которую вы взяли в начале, и нота, которую вы взяли в конце, сольются в звучании. Образуется такой своеобразный музыкальный «мост» над всей музыкальной фразой. Это красиво. Сложно и красиво.

Наш хоккейный клуб «Владимир» должен взять и удержать лигу. Выход команды в Первую лигу это первая нота лиги, первая опора «моста» над сезоном 2009-2010. Финальная её нота, последняя опора «моста», это выход ХК Владимир в финал, в play off. Эта нота, возможно, одновременно станет и первой нотой следующей, Высшей лиги. О том, каково взять и удержать лигу, мы беседуем с исполнительным директором автономной организации ХК «Владимир» Вячеславом Николаевичем Кобецом.

СМ Владимир не был хоккейным городом, что произошло, что теперь для нас хоккей с шайбой, не абстрактное телевизионное шоу?

В.К. Не могу с вами согласиться, во Владимире был хоккей. Ещё двадцать лет назад у каждого завода в городе была своя хоккейная команда — и взрослая, и детская. Правда, ни у кого не было крытого стадиона. Потом хоккей исчез.

Была ситуация, когда уровень нашего взрослого хоккея был сравним с уровнем детской команды из ДЮСШ семи-восьми лет. Все

системы взаимосвязаны. Спорт, особенно хоккей, требующий специального места, времени и оборудования, привязан к ледовым дворцам, специальной многочисленной и дорогостоящей экипировке. Если исчезают организационные, финансовые и социальные структуры, питающие этот спорт, то спорт исчезает. Сейчас в городе появился стадион с хоккейной площадкой, и появилась команда «Владимир», появились люди, заинтересованные в том, чтобы Владимир стал хоккейным городом, а команда под их началом стала чемпионом второй лиги, заслужила выход в Первую лигу. Вещи многое определяют в нашей жизни, особенно в хоккей-



ной: нет стадиона – нет хоккея. Кстати, если мы выйдем в Высшую лигу, то нам будет необходим новый стадион на три тысячи мест, тот, что мы сейчас арендуем, хорош, но меньше в два раза. Но для Первой лиги в самый раз.

СМ Если вы выйдете в Высшую лигу?

В.К. Мы можем выйти в Высшую лигу, нам это по силам. Это задача максимум, к которой мы, естественно, стремимся. Задача минимум, которую мы поставили перед собой, это выход в play off. Первая лига — очень интересное спортивное пространство. Интересное, жёсткое и сложное.

СМ Но результаты матчей пока очень плохие — семь побед из восьми возможных.

В.К. Группа В региона Центр Первой лиги по своему составу не самая сильная. Сложно сказать, хорошо это для нас или плохо. Самые сильные соперники в этой группе это «Крылья Советов» и «Электросталь». Так что мы пока не могли по-настоящему проверить свои силы. Всё станет понятно и очевидно, когда мы сыграем с сильными командами из группы А.

СМ Так что же такое — Первая лига?

В.К. Первая лига – третья по силе хоккейная лига. Есть КХЛ, есть Высшая лига и есть Первая лига. Вторая лига, чемпионами которой мы стали и откуда мы вышли в Первую лигу, больше не существует. Мы стали её последними чемпионами. Теперь Первая лига — последний рубеж трудоустройства игроков. Дальше пропасть. Там уже те, кто может с хоккеем распространиться. Сейчас сложилась такая ситуация, что в Первой лиге играют те, кто играл в Высшей лиге и в КХЛ. Большинство её клубов — молодёжные команды и фарм-клубы тех, кто играют в КХЛ и Высшей лиге. «Крылья Советов» — фарм-клуб «Крыльев Советов» Высшей лиги. «Электросталь» по сути — команда Высшей лиги. Из «старшей» «Электростали» выделили пару звеньев и на их основе сформировали команду Первой лиги. Первая лига очень перспективна. Перспективна не столько для команд, сколько для игроков. В ней много молодёжных команд и много молодых игроков. Рекрутинг в КХЛ ведётся именно среди них. Так что если себя там проявить, то возможен быстрый карьерный рост. Этим Пер-

вая лига отличается от Высшей. В Высшей лиге выступает много хороших, крепких игроков, перешедших туда «доигрывать» спортивную карьеру из КХЛ. Их вытесняют туда и приглашённые зарубежные игроки и те же молодые и перспективные хоккеисты из Первой лиги. Кстати, недавно КХЛ забрала из Первой лиги очень многих классных молодых игроков и создала под своим крылом МХЛ — Молодёжную хоккейную лигу.

СМ Перед сезоном в Первой лиге вы обновили состав, купили много новых игроков...

В.К. Мы игроков не покупаем. Мы их приглашаем. Был проведён конкурс, рассмотрено сто игроков, выбраны лучшие, перспективные.

СМ Среди болельщиков есть расхожее мнение, что ХК «Владимир» — такой чисто коммерческий проект. Вот набрали игроков, вот выиграют чемпионат Первой лиги и уедут из города. То есть у нас будет как в НХЛ — такие странствующие команды, такие «наёмные войска».

В.К. Нет, мы не просто коммерческий проект. Наша основная задача — создать школу владимирского хоккея. Мы бы хотели объединить усилия Детско-юношеской спортивной школы фигурного катания и хоккея, комитета по делам молодёжи города и хоккейного клуба «Владимир». Помимо того, что это благородная задача, это ещё и трезвый расчёт. Хоккейная школа, в которой дети начинают заниматься с детского сада, обеспечивает постоянный ресурс классных хоккеистов. Пройдёт не менее десяти лет, прежде чем появится школа владимирского хоккея. Она появится тогда, когда те, кому сейчас пять-семь лет станут играть в молодёжных командах. Кадры по-прежнему решают всё. Это самый ценный капитал. Команды из Воскресенска и Рыбинска смогли выжить только за счёт того, что имели свои хоккейные школы, с помощью этих подрастающих талантливых мальчишек команды этих городов поднимаются вновь и вновь. Никакие финансовые и спортивные неурядицы им не страшны.



СМ *И всё же, спорт и коммерция — в каких они отношениях сегодня?*

В.К. Состязательность уходит из спорта. Если у вас есть пятнадцать миллионов евро, стоимость «входного билета», то ваша команда может играть в КХЛ, правда небольшая хоккейная история у команды всё-таки быть должна. Потом, у игроков должна быть заработная плата не ниже суммы, определённой правилами той лиги, в которой они играют. Если клуб имеет игроков высокого уровня, но не может платить им зарплату хоккеистов КХЛ, то команда не будет играть в КХЛ. То же самое касается всего остального: переездов, перелётов между играми, гостиниц.

СМ *А атрибутика, сувениры, программы на телевидении?*

В.К. Всё это приходит, конечно, если болельщики полюбят команду, то тогда все эти вещи будут очень и очень успешны. Я знаю, что есть даже коммерческие банки, называющиеся так, как называются любимые городские команды. Мы надеемся, что станем настоящей городской командой, за которую будут болеть все владимирцы, вне зависимости от профессии, пола и возраста. Есть ещё один любопытный аспект «коммерческого спорта». Хоккей как модный спорт среди состоятельных людей. Раньше такими видами спорта были гольф, теннис, конный спорт, сейчас стал таким и хоккей. Это связано во многом с тем, что хоккей «сложно устроенный спорт». Для него нужно много инвентаря, мы уже про это немного говорили. Обилие предметов создаёт очень богатую и интересную субкультуру. Занятие спортом сочетается с таким своеобразным «коллекционерством», и даже со специфической фэшен-индустрией. Люди начинают собирать клюшки, коньки, экипировку, гоняются за новинками, следят за хоккейной модой. Спорт может быть ещё и увлекательной игрой не только в спортивном смысле этого слова. Если спорту нужен инвентарь, то фирмы, его производящие, постараются предоставить человеку такое разнообразие модных спортивных товаров и так подать это — с помощью рекламы, что устоять просто невозможно. Потом состоятельные люди уже удовлетворили свои «базовые потребности» в машинах, часах, домах. Настало время хоккея как модного, дорогого увлечения. Люди понимающие испыты-



тывают великое удовольствие от новой модели коньков или хорошей клюшки. Если вы любите хоккей и разбираетесь в нём, то вы почувствуете разницу между клюшкой за тысячу рублей и клюшкой за тысячу долларов. Это уже совсем другая игра.

СМ *Что сейчас нужно ХК «Владимир», чтобы побеждать, побеждать и побеждать?*

В.К. Что ж, помимо воли к победе, каждодневной работы на тренировках, правильной тактики и стратегии игры, нам совершенно необходима своя тренировочная база с площадкой, с залом для общей физической подготовки, с базой для проживания. Пока у нас этого нет. О занятиях по общей спортивной подготовке мы договариваемся с фитнес-клубами. Решаем проблемы с транспортом, с поездками на игры.

СМ *То есть у вас нет этого классического большого автобуса с гордой надписью ХК «Владимир»?*

В.К. Пока нет. Надеемся, что скоро будет. Как будет и всё остальное. Эти вещи важны. Но всё же для спорта они не главное. Главное любить то, чем занимаешься, любить свой спорт, иметь желание быть первым, желание побеждать. **СМ**



Tiggo

2.0 AT



Решения. 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

NANO ДЛЯ ЧАЙНИКОВ



А также для шестерёнок, ножей, лекарств... Да хоть (чем рынок не шутит) для продукции из магазинов «Интим». Какими применениями технологий с размером «nano» нас только не пугала научная и околонаучная братия. По факту же, спроси среднестатистического жителя 1\6 суши – что такое нанотехнологии и почему теперь они приватизировали право на светлое будущее – каждый ответит по-своему. Вот несколько ответов опрошенных владимирцев (орфография, пунктуация и некоторое безумие ответов сохранены):

Нанотехнологии – это...

– уменьшенные роботы, размером с молекулу, т.е. не больше клетки человеческого мозга, я имею в виду

– маленькие частицы, из которых можно выращивать искусственные органы и даже целых людей (Мы тоже против клонирования! – прим. авт.)

– искусственно созданные частицы размером в 10 в минус какой-то степени. Степени чего? Нанометров, наверное

И так далее. Считать этот опрос достоверной статистикой нельзя, но то, что далеко не все жители страны победивших (ждать осталось недолго) нанотехнологий знают в нанолицо своих героев – факт.

Это загадочное nano

Внесём ясность. Нанотехнология – междисциплинарная область фундаментальной и прикладной науки и техники, имеющая дело с совокупностью теоретического обоснования, практических методов исследования, анализа и синтеза, а также методов производства и применения продуктов с заданной атомарной структурой путём контролируемого манипулирования отдельными атомами и молекулами.

И ещё раз – для ясности. В Техническом комитете ISO под нанотехнологиями подразумевается

следующее: «Знание и управление процессами, как правило, в масштабе 1 нм, но не исключающее масштаб менее 100 нм, в одном или более измерениях, когда ввод в действие размерного эффекта (явления) приводит к возможности новых применений; использование свойств объектов и материалов в нанометровом масштабе, которые отличаются от свойств свободных атомов или молекул, а также от объёмных свойств вещества, состоящего из этих атомов или молекул, для создания более совершенных материалов, приборов, систем, реализующих эти свойства».

И, простите, ещё раз (это автор статьи, в силу образования, делает для себя, скорее всего). Согласно «Концепции развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий на период до 2010 года», нанотехнология определяется как: «Совокупность методов и приёмов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты с размерами менее 100 нм, хотя бы в одном измерении, и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба».

Главный предмет изучения (помимо, конечно, свойств технологии её возможностей как тако-

вых) — нанообъекты. Они делятся на 3 основных класса: трёхмерные частицы, получаемые взрывом проводников, плазменным синтезом, восстановлением тонких плёнок. Двумерные объекты — плёнки, получаемые методами молекулярного наслаивания, методом ионного наслаивания. Одномерные объекты, или висеры — эти объекты получают методом молекулярного наслаивания, введением веществ в цилиндрические микропоры и т.д. Также существуют нанокompозиты — материалы, полученные введением наночастиц в какие-либо матрицы.

Ну и куда без самого главного, эдакого «перельмановского» определения: в переводе с греческого слово «нано» означает карлик. Один нанометр (нм) — это одна миллиардная часть метра (10^{-9} м). Большинство атомов имеют диаметр от 0,1 до 0,2 нм, а толщина нитей ДНК — около 2 нм. Диаметр эритроцитов — 7000 нм, а толщина человеческого волоса — 80000 нм.

Nano-story

Первые предположения о возможности исследования объектов на атомном уровне можно встретить в книге «Opticks» Исаака Ньютона, вышедшей в 1704 году. В книге Ньютон выражает надежду, что микроскопы будущего когда-нибудь смогут исследовать «тайны корпускул».

Куда интереснее другая история. Многие источники, в первую очередь англоязычные, первое упоминание методов, которые впоследствии будут названы нанотехнологией, связывают с известным выступлением (если не сказать откровением) Ричарда Фейнмана «Там внизу много места» (англ. «There's Plenty of Room at the Bottom»), представленным им в 1959 году в Калифорнийском технологическом институте на ежегодной встрече Амери-

в переводе с греческого **СЛОВО** «нано» означает **КАРЛИК**

канского физического общества. Ричард Фейнман предположил, что возможно механически перемещать одиночные атомы при помощи манипулятора соответствующего размера, по крайней мере, такой процесс не противоречил бы известным на тот день физическим законам.

Этот манипулятор он предложил сделать следующим способом. Необходимо построить механизм, создававший бы свою копию, только на

Некоторые направления использования нанотехнологий

ДНК-нанотехнологии — используют специфические основы молекул ДНК и нуклеиновых кислот для создания на их основе чётко заданных структур. Промышленный синтез молекул лекарств и фармакологических препаратов чётко определённой формы;

центральные процессоры — 15 октября 2007 года компания Intel заявила о разработке нового прототипа процессора, содержащего наименьший структурный элемент размерами примерно 45 нм. В дальнейшем компания намерена достичь размеров структурных элементов до 5 нм. Основным конкурентом Intel, компания AMD, также давно использует для производства своих процессоров нанотехнологические процессы, разработанные совместно с компанией IBM. Характерным отличием от разработок Intel является применение дополнительного изолирующего слоя SOI, препятствующего утечке тока за счёт дополнительной изоляции структур, формирующих транзистор. Уже существуют рабочие образцы процессоров с транзисторами размером 45 нм и опытные образцы на 32 и 22 нм;

жёсткие диски — в 2007 году Питер Грюнберг и Альберт Ферт получили Нобелевскую премию по физике за открытие GMR-эффекта, позволяющего производить запись данных на жёстких дисках с атомарной плотностью информации;

молекулярные роторы — синтетические наноразмерные двигатели, способные генерировать крутящий момент при приложении к ним достаточного количества энергии;

нанороботы — роботы, созданные из наноматериалов и размером сопоставимые с молекулой, обладающие функциями движения, обработки и передачи информации, исполнения программ. Нанороботы, способные к созданию своих копий, то есть к самовоспроизводству, называются репликаторами. Ну, или «серой слизью», которая захватит Землю. Кому как удобнее.

Некоторые материалы, разработанные на основе наночастиц

Углеродные нанотрубки — протяжённые цилиндрические структуры диаметром от одного до нескольких десятков нанометров и длиной до нескольких сантиметров, состоящие из одной или нескольких свёрнутых в трубку гексагональных графитовых плоскостей (графенов) и обычно заканчивающиеся полусферической головкой.

Фуллерены — молекулярные соединения, принадлежащие классу аллотропных форм углерода (другие — алмаз, карбин и графит) и представляющие собой выпуклые замкнутые многогранники, составленные из чётного числа трёхкоординированных атомов углерода.

Графен — монослой атомов углерода, полученный в октябре 2004 года в Манчестерском университете (The University Of Manchester). Графен можно использовать как детектор молекул (NO_2), позволяющий детектировать приход и уход единичных молекул. Графен обладает высокой подвижностью при комнатной температуре, благодаря чему (как только решат проблему формирования запрещённой зоны в этом полуметалле) обсуждают графен как перспективный материал, который заменит кремний в интегральных микросхемах.

Наноаккумуляторы — в начале 2005 года компания Altair Nanotechnologies (США) объявила о создании инновационного нанотехнологического материала для электродов литий-ионных аккумуляторов. Аккумуляторы с $\text{Li}_4\text{Ti}_5\text{O}_{12}$ электродами имеют время зарядки 10-15 минут. В феврале 2006 года компания начала производство аккумуляторов на своём заводе в Индиане. В марте 2006 Altairnano и компания Boshart Engineering заключили соглашение о совместном создании электромобиля. В мае 2006 успешно завершились испытания автомобильных наноаккумуляторов. В июле 2006 Altair Nanotechnologies получила первый заказ на поставку литий-ионных аккумуляторов для электромобилей.

порядок меньшую. Созданный меньший механизм должен опять создать свою копию, опять на порядок меньшую и так до тех пор, пока размеры механизма не будут соизмеримы с размерами порядка одного атома. Последний этап — полученный механизм соберёт свою копию из отдельных атомов. Принципиально число таких копий не ограничено, можно будет за короткое время создать произвольное число таких машин. Они смогут таким же способом, поатомной сборкой, собирать макровещи. Это позволит сделать вещи на порядок дешевле — таким роботам (нанороботам) нужно будет дать только необходимое количество молекул и энергию и написать программу для сборки необходимых предметов. До сих пор никто не смог опровергнуть эту возможность, но и никому пока не удалось создать такие механизмы.

Не обошлось и без столь близких к смелым научным заявлениям бытовых страшилок. Появились гипотетические сценарии конца света, которые предполагают, что нанороботы поглотят всю биомассу Земли, выполняя свою программу саморазмножения (так называемая «серая слизь» или «серая жижа»). Остаётся непонятным, почему эту тему в своё время до конца не раскрыла Ванга и другие могущественные предсказатели. Впрочем, тема папо не раскрыта и до сих пор.

Впервые термин «нанотехнология» употребил Норио Танигути в 1974 году. Он назвал этим термином производство изделий размером в несколько нанометров. В 1980-х годах этот термин использовал Эрик Дрекслер в своих книгах: «Engines of Creation: The Coming Era of Nanotechnology» и «Nanosystems: Molecular Machinery, Manufacturing, and Computation». Центральное место в его исследованиях играли математические расчёты, с помощью которых можно было проанализировать работу устройства размерами в несколько нанометров.

Нам папо и строить и жить помогает

Развитие современной электроники идёт по пути уменьшения размеров устройств. С другой стороны, классические методы производства подходят к своему естественному экономическому и технологическому барьеру, когда размер устройства уменьшается не намного, зато экономические затраты возрастают экспоненциально. Нанотехнология — следующий логический шаг развития электроники и других наукоёмких производств. **СМ**

ВКЛАД VIP ПЕРСОНАЛЬНЫЙ

16%

Вклады
застрахованы



Максимальный комфорт!

Срок вклада от 3 месяцев до 3 лет. Процентная ставка в рублях от 15,28% до 16,47% годовых, в долларах США от 8,61% до 10,45% годовых, в евро от 6,61% до 8,45% годовых. Минимальная сумма вклада — 250 000 руб. или эквивалент в долларах США/евро. Максимальная сумма вклада по вкладу «VIP персональный» - не ограничена. Ежемесячная выплата процентов или их капитализация. Возможно пополнение вклада «VIP персональный» за исключением двух последних месяцев хранения, минимальная сумма пополнения 30 000 руб. или эквивалент в долларах США/евро. Возможен однократный частичный досрочный отзыв без потери начисленных процентов при сохранении минимального остатка в размере 75% от суммы вклада на момент отзыва. При полном досрочном отзыве проценты по вкладу начисляются по ставке вклада «До востребования». Процентные ставки приведены по состоянию на 1 ноября 2009 года.

8-800-20-028-20
Звонок бесплатный по всей России
www.express-bank.ru

ВОСТОЧНЫЙ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ БАНК

г.Владимир, ул.Горького, дом 60



ポケットモンスター うぞうおしょく

ПОКЕМОНЫ КОРРУПЦИИ



Есть важнейшее из искусств, а есть важнейшее из зол, и это важнейшее зло — коррупция. Несомненно, это один из концептов нашего времени. Поэтому она в нашей постоянной рубрике...

Пикачу как Откачу

Эти милые шустрые зверьки Откачу, Отожму, Занесу, Попилу, Вымучу... Их остренькие ушки торчат отовсюду, их маленькие, когтистые, цепкие лапки теребят, их мелкие зубки грызут. Они косятся на нас своими мерцающими глазками с вращающимися спиралями вместо зрачков — гипнотизируют, зомбируют, погружают в транс... Они — маленькие демоны, роящиеся вокруг нас. Они искусители. Всякий раз, когда происходит что-то коррупционное, эти зверьки потирают свои лапки — ибо это «что-то» дело этих лапок.

Экономическая демонология

Человеку всегда нужно двоемирие. Чтобы рядом с его миром был ещё один параллельный. Про это пишу психологи, культурологи и прочая учёная братия. Нужен он для того, чтобы как-то объяснять необъяснимое, то, что невозможно понять исходя из причин и сил этого мира. До исторического материализма потусторонний мир был представлен населявшими его привидениями, духами и прочей нечистью. Они в представлении человека были причиной всех странных явлений в посюстороннем мире. Потом научно-технический прогресс восторжествовал, и эта система сдерживаний и противовесов в душах и умах людей исчезла. Стало плохо. Тогда наука и техника создали виртуальный мир как замену потустороннему. Человек же радостно вступил с этим новым параллельным миром в старые добрые отношения. Всё труднообъяснимое стало иметь своим источником виртуальный мир.

Коррупция — параллельная экономика, это уже стало общим местом. Говорят, в ней вращаются суммы, вполне сопоставимые с теми, что в официальной. Эта параллельная экономика тоже своего рода потусторонний мир. Потусторонний он потому, что мы не можем рационально объяснить природу коррупции

и не можем, соответственно, предложить методов борьбы с ней. Не можем рационально объяснить потому, что коррупция, её размеры превосходят все мыслимые пределы. Кажется, что уровень её такой, что жизнь на планете РФ невозможна (в вашем алкоголе крови не обнаружено). Но в то же время многое зло нашего мира объясняем влиянием этой параллельной экономики, этого параллельного мира.

Живём мы не в евклидовом пространстве, а в своеобразном пространстве им. Лобачевского. В нём, как известно, параллельные прямые вполне себе пересекаются. Что же будет, если пересекутся (а они, видимо, уже пересеклись) виртуальный мир и мир коррупции? Ответ — покемоны, карманные монстры.

(Если кто-то из читателей настроен мистически, то он может воспринимать существование экономических покемонов буквально. А те, кто настроен ма-

Коррупция, **КОРРУПЦИЯ**, перейди на Турцию, с Турции на Канаду, с Канады на Гренаду...

териалистически, могут воспринимать их как журналистскую метафору, и для этих читателей мы будем ставить слово покемоны в кавычки, когда речь будет идти о их влиянии на экономику.)

Виртуальные стратегии как WOODOO, или мы в ответе за того, кого приручили

Покемоны — популярнейшая игра-стратегия, воспитание детей всего мира. Суть игры — приручение виртуального дикого маленького зверька, не имеющего каких-то качественных характеристик. Покемоны не плохие и не хорошие, они целиком зависят от своего владельца-тренера. Какими он их воспитает в виртуальном мире, такими они и будут. У покемонов есть только сверхъестественные особенности, ну, скажем, кто-то из покемонов умеет читать

мысли, кто-то... А дальнейшая их судьба зависит от того, кто их учил, кто нажимал на кнопки игровой приставки. Покемоны бывают разные: электрические, травяные, ледяные, ядовитые, психические и многие другие. Очевидно, есть и экономические. Иначе как объяснить природу коррупции?

Значит кто-то, очень многие, играют в экономических «покемонов» и превращают исходные «покемоно-заготовки» в злых коррупционных монстров.

Покемоны были сделаны для того, чтобы научить японских школьников общаться, дружить, строить отношения в непростом современном мире. Покемон это проекция «я» ребёнка в какой-то игровой ситуации. В массовом масштабе повальная игра в покемонов должна была привести к улучшению эмоционального климата японцев.

Когда-то, в начале девяностых — примерно тогда, когда детям дали покемонов — нам дали экономику. Мы должны были воспитать её. Каждый из нас стал наполнять, воплощать экономику проекцией своего «я», очень быстро выяснилось, что большинство этих «я»



коррупционное, наши экономические «покемоны» — коррупционные. Появился наш зверёк Откачу...

Мы вырастили монстра, и теперь мы за него в ответе, должны его воспитать. А потом он, глядишь, и уйдёт. «Коррупция, коррупция, перейди на Турцию, с Турции на Канаду, с Канады на Гренаду...» В рифму закончить и напустить её на того, кто её пустил, проклятую, по миру (а она пустила по миру всех), не получается. Пробовали. Коррупция, она, как экономический кризис — никто не виноват, никто её/его не начинал. Так что эти магические заклинания, чувствуется, будут продолжаться, пока коррупция опять не вернётся в Россию. Лучше и не начинать колдовать таким образом.

Расслабьтесь и получите удовольствие...

Если уровень коррупции подходит к пределам, после которых жизнь в обществе и стране невозможна, а система государственных и общественных отношений, тем не менее, ещё как-то функционирует, то следует предположить, что коррупция и есть наше естественное существование, а вовсе не извращение.

Но эта операция по легитимизации коррупции приведёт только к одному — к появлению Коррупции-2. То есть после «отмытки коррупции», помимо господлин и официальных взяток чиновников, необходимо будет давать ещё и взятки неофициальные.

Монстр на кармане

Монстр действительно карманный. Он живёт в нашем кармане. Если мы даём взятку, то карман пустеет, если мы получаем, карман наполняется: всё это на прокорм нашего карманного монстра. И если понимать бюджет нашей страны как огромный карман, то этот монстр, сидя в нём, съедает очень и очень



много. Монстр в кармане вырос, карман и ткань штанов вокруг него трещат.

Игра с карманным монстром в карманный бильярд

Наша борьба с карманным монстром напоминает по стилю и особенно по результатам — игру в карманный бильярд. Абсолютно бесполезно. Симуляция, да и только. Видимость процесса, гарантированно «никакой» результат и некоторое удовольствие от действия.

«Никакой» результат — то, что нужно. Ибо тем, кто призывает бороться с коррупцией, страшно себе представить, что произойдёт, если Откачу и его команда исчезнут из нашей экономики... **СМ**



ШНОР, ТЫ СДОХ!

Недавно, прогуливаясь по владимирским улицам, поймал себя на мысли о том, что за последние 20 лет сфера торговли, как никакая другая, быстро эволюционировала (впрочем, в данном случае была это эволюция или революция — спорный вопрос).

Мой «первый раз в первый класс» случился в приснопамятном 1988 году.

Мои детские воспоминания прочно связаны с советскими магазинами. В пору тотального дефицита конца 80-х слова «шопоголик» не знали, но почти все таковыми были — поневоле.

Советский магазин — это сакральное место. Сюда люди шли с верой, надеждой и любовью. Шли с талонами, которые гарантировали право на хлеб, мясо, чулочно-носочные изделия, табак, бритвенные принадлежности, мыло, винно-водочную продукцию и прочее. Шли с детьми, поскольку товар на прилавки «выбрасывали» обычно ближе к вечеру, когда чада или заканчивали учёбу

«Где достали печёнку?» — спрашивала

СОСЕДКА соседку и получала верный адрес для **ОТОВАРИВАНИЯ,**

— «В «Угловом!»»

во вторую смену, или уже сделали уроки. Как и счастья, продуктов на всех в советских магазинах не доставалось.

Впрочем, мне, чьё детство прошло в период смены формаций, жаловаться было грех (за что из дня сегодняшнего благодарен своим родителям). «ОРСовский», «Семь ступенек», «Угловой», «Гастроном», «Булочная», «Стегляшка», «Сюрприз» — с каждым названием связано какое-то детское воспоминание.

«Гастроном» и «Угловой» на улице Горького в районе политеха обозначались безликой надписью «Продукты». Сколько таких «Продуктов» было в городе? Каждый первый магазин так назывался. И наши люди для идентификации (и отчасти для конспирации) «вводили» свою топонимику. «Где достали печёнку?» — спрашивала соседка соседку и получала верный адрес для отоваривания, — «В «Угловом!»»

Удивительно, но, помимо своего уникального названия, каждый магазин имел какую-то «фишку» (и

это в советское время!): «Сюрприз» на улице 850-летия был булочной, где можно было купить батоны по 16 копеек и горчичные сайки, в «Стегляшке» на Октябрьском продавали молоко, кефир, ряженку, ацидофилин и в бутылках, и в пакетах. В «Угловом» и «Гастрономе» на Горького, а также в «Стеглянном»



около остановки «Улица Пугачёва» были хорошие, в советском понимании, кафетерии. В них постоянно тусовались местные синяки, которые запивали водку пивом, а эстетствующие индивиды — густо присолённым томатным соком. Впрочем, и советским детям в советском кафетерии было чем развлечься: сок персиковый с мякотью и коржик, посыпанный орешками — вот фирменное блюдо!

На рубеже девяностых продуктов в продуктовых магазинах почти не осталось. Вместо них на прилавках в качестве издѣвки лежала брошюра Поля Брэгга «Чудо голодания».

А потом понеслось — старые советские магазины стали уступать место ларькам, шопам и мини-маркетам. Ассортимент в разы увеличился. Символами нового времени стали шагнущие с витрины в раздевалку вместе с Игорем Добровольским шоколадные батончики. Сигареты, лимонад, шоколад, «киндерсюрпризы», пиво и бутылки со спиртом «Роял» и с «Распутиным», который вам «подмигивал». Зимой из ларьков веяло теплом и необычным букетом ароматов. У российских детей и подростков, наряду с «Денди» и мультиками Диснея, каждый



день появлялись гастрономические мечты — хотелось попробовать всё из ларька («Роял» с «Распутиным», к счастью, пробовали далеко не все).

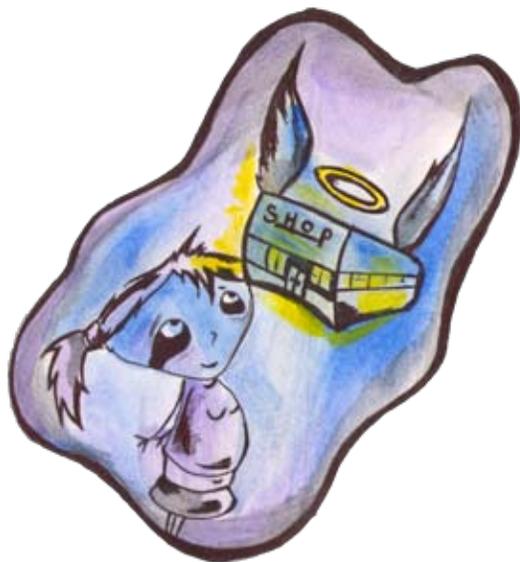
Постепенно пришло осознание, что ларьки портят уникальный архитектурный облик города, и их стали вытеснять — сначала на задворки, а потом на металлолом (впрочем, в некоторых райцентрах до сих пор можно увидеть когда-то владимирские, изрядно поржавевшие ларьки). Западническое слово «shop», а то и его русская версия «шоп» под натиском патриотов русского языка капитулировали, оставшись лишь в названиях «секс-шопов».

Предприниматели волей-неволей стали перебираться в магазинчики — в подвалах, полуподвалах, на первых этажах. Пришла так называемая «шаговая доступность». Поход в магазин перестал

носить сакральный характер. Это стало нормой — как вымыть руки перед едой. Человек, идя домой, просто заходил, просто покупал. Всё стало просто.

Ещё проще стало, когда в город пришли торговые сети. Отечественные и зарубежные бренды, вынесенные на вывески магазинов, казалось, могли вернуть процессу приобретения продуктов питания сакральность. Но нет. Супермаркеты стали явлением повседневным, само собой разумеющимся. Нормой.

Я не ностальжирую по советскому прошлому (хотя иногда и смотрю телеканал «Ностальгия»). Свобода, безусловно, лучше несвободы. А обилие продуктов в магазинах, конечно, лучше дефицита. Но всё же напишу одну вещь — возможно, спорную. Советские магазины — при всех недостатках (в первую очередь недостатке продуктов) и при их, магазинов, явно недостаточном количестве — имели своё лицо. Пусть иногда некрасивое, но привычное. На мой взгляд, современным магазинам не хватает своего лица. С сетями и бутиками всё понятно — есть корпоративные стандарты: хоть ты тресни, а интерьер будет в оранжевых тонах. Но вот уцелевшие в период мирового экономического кризиса магазины шаговой доступности могли бы стать домашними, уютными, по-настоящему близкими. Чем мы хуже Европы с Америкой в конце концов?! **СМ**





УТОПИЯ. СУНГИРСКИЙ ПРОЕКТ

Об Утопии будем говорить мы. Опять и не в последний раз. Если всё будет хорошо, то каждый месяц в этом месте мы будем говорить об этом, но не вообще, а о конкретной такой Утопии, каждый раз о новой и затрагивающей жизнь каждого из нас.

Утопия, говоря современным языком, это проект. Проект как видение желаемого будущего. Можно жить плывя по течению, можно жить сегодняшним днём. Можно. Но если мы хотим жить и завтра, если мы хотим, чтобы жили наши дети, наши близкие, если мы хотим жить — нам нужен проект. Свой личный, нашей группы, нашего сообщества, нашей страны.

Проектный менеджмент — дело интересное, но иногда скучное и очень специфическое. Именно поэтому гораздо интереснее и эффективнее представить проект в виде Утопии — места, которого пока нет, но которое вполне может появиться, если мы все этого захотим.

Возможны ли сегодня игры в Утопию? Почему бы и нет.

Только не надо ждать от Утопии быстрой и заметной пользы. Она вряд ли поможет нам решить

Их орудия были **УДОБНЫ** для добывания пищи, но не для **УБИЙСТВА** себе подобных.

все наши проблемы сегодня. Утопии вообще появляются не от большого количества проблем, а только когда появляются люди, несколько людей, видящих мир иначе, не так, видящих чуть больше, чем все остальные. Почему появляются такие люди — пока не ясно. Таким был Томас Мор, такими были Кампанелла, Коменский, Фурье и многие другие.

Утопия — это разрыв с реальностью, а не исправление ошибок. Причём разрыв, который осуществляют единицы, а не массы. Утопию сочиняют избранные, а пользуются ей все остальные.

Утопия, конечно, мечта, но не бесплодная и небезопасная. Утопия — это не гон, это не просто полёт фантазии. Утопия требует жертв. Это один из самых сложных моментов для современного человека. Мы всегда норовим соскочить, сохрaниться и

пойти другим путём, чтобы примкнуть к побеждающей тенденции. А Утопия, при всей своей радужности, очень неприятная и опасная вещь. Любая Утопия вступает в противоречие с нынешней реальностью. Утопия — это взрыв и ответственность за этот взрыв. Взрыв реальности.

Утопия появляется там, где становится отчётливо видно несовершенство нашего мира.

Утопия рождается, когда моя собственная судьба становится тесно переплетённой с судьбой моего города, деревни, области, страны, планеты.

Утопия, наконец, рождается тогда, когда возникает вера в возможность улучшения и своего собственного положения в этом мире, и того порядка, который нас окружает. Причём именно так, в связке — улучшение своей жизни и улучшение этого мира. Одно через другое. Только вместе.

Несовершенство мира у нас, безусловно, имеется. Однако многим ещё кажется, что можно стать счастливым и богатым в несчастной и бедной стране. Многие ещё ждут счастливого билета, своего выигрыша в лотерею. Но это быстро пройдёт. С верой хуже всего. Но это вещь заразная. Стоит появиться группе людей с сильной и красивой верой в возможность будущих улучшений — эта вера может заразить многих.

Не все Утопии обязательно смотрят в будущее. Очень многие Утопии как бы опрокинуты в прошлое. И они продолжают влиять на нас, несмотря на то, что те времена давно прошли.

Вот, например, одна из первых Утопий — сунгирская история. На берегах ручья Сунгирь, в восточной части современного Владимира, 25 тысяч лет назад жили люди. Их было немало, это было целое поселение. Кто они были? Мы не так много знаем об этом. Но у них был свой язык, своя культура, даже наука была, причём такая, которая позволяла им делать такие штуки, которые мы со всей своей мощью и нанотехнологиями пока не в состоянии сделать — например, выпрямлять бивни мамонта и

делать из них копыя. Эти ребята были довольно высокого роста, мощные, широкоплечие, хорошо сложенные, и вместе с тем с головой, с руками, делали и инструменты, и украшения, да такие, что и сегодня не стыдно надеть. Уважали старость, любили детей. И жили они, видимо, в полном согласии с природой. Много не гадили, брали только то, что нужно для жизни. Собирали плоды деревьев, жили охотой и с охотой. Размножались.

Они, кстати, мало воевали. Их орудия были удобны для добывания пищи, но не для убийства себе подобных. Средняя продолжительность жизни этих людей была даже выше, чем в других такого рода поселениях. У сунгирцев не было ярко выраженных расовых признаков, похоже, что привычных рас тогда ещё не существовало, как не существовало государства, полиции, армии, глянцевого журнала, налогов... Они не ходили на работу каждый день, как-то выживали без всего этого.

Чем не Утопия? Причём не какая-то там чужая, принесённая из дальних стран. А наша, своя, коренная, ближе не бывает. И очень древняя. Здесь, на нашей земле, на месте нашего города 25 тысяч лет назад горстка бесстрашных людей, первых людей, выживала, училась жить, жила. Можно пойти и посмотреть на то место, где всё это происходило. Там сейчас овраг и почти помойка. Но в этом не они виноваты, не сунгирцы, они-то свою Утопию реализовали. Для нас. А сами ушли, растворились, исчезли, оставив в каждом из нас частичку своей жизни, своей Утопии.

Не было ни Европы, ни Азии, ни Запада, ни Востока, ни белых, ни чёрных. Были люди, здесь, у нас. И они были первыми. Лучшими.

И мы, благодаря им, теперь не на задворках этого мира. Мы не придаток Европы, Москвы или чего ещё. Мы — в центре, мы — главные, мы — люди. **СМ**





В руках человека даже самая красивая бабочка становится червяком.

Анри де Монтерлан

БАБОЧКИ VS БАБОЧКИ

Чешуекрылые, или бабочки, относятся к отряду насекомых с полным превращением. Одной из наиболее характерных особенностей этого вида является наличие специализированного сосущего ротового аппарата с хоботком. В любой энциклопедии можно найти информацию о том, что чешуекрылые, ископаемые остатки которых известны начиная с юрского периода, в настоящее время — один из наиболее богатых видами отрядов насекомых. А его представители встречаются на всех континентах, за исключением Антарктиды.

А что если попробовать заменить слово бабочка в этом исходном определении, например, на слово политик? Полное превращение — да сколько угодно! Вчера коммунист, сегодня демократ, а завтра ратует за восстановление монархии. Сосущий ротовой аппарат — сам премьер-министр не раз заострял внимание на сложности в искоренении коррупции. Да и по времени своего возникновения с бюрократией могут поспорить, пожалуй, только представительницы самой древней профессии. И хотя Антарктида на сегодняшний день номинально свободна и от тех, и от других, не надо забывать о постоянно растущем населении Китая. А как известно, где есть кем управлять, там есть и кому управлять.

Вечное стремление человека к обретению свободы сродни беспечному порханию бабочки с цветка на цветок. При этом часто упускается из

Бабочки **НЕ ЕДЯТ** и не пьют, они заняты одной лишь **ЛЮБОВЬЮ**

виду, что полёт бабочки отнюдь не бесцелен — она занимается производством потомства. Исполнив своё предназначение, бабочка умирает, поскольку дальнейшее существование лишено всякого смысла. Природа вообще являет собой редкий пример торжества целесообразности; и не исключено, что и наши бесцельнейшие порхания также служат каким-то своим скрытым целям. Есть такой старый анекдот: «Армянское радио ин-

тересует, кто такая ночная капустница? Ответ: это бабочка, которая рубит капусту по ночам». Не зря проституток окрестили ночными бабочками. Они так же доверчиво слетаются на свет, и не важно, что это фары псевдоавтомобиля марки ВАЗ. Они с удовольствием занимаются переносом ~~пыльцы~~ денег из одних карманов в другие. И наконец, у них также присутствует специализированный сосущий ротовой аппарат, обеспечивающий возможность безбедного существования, а значит, и выполнения главной задачи жизни любой бабочки — продолжения рода.

Религиозно-мифологический символизм бабочки уходит корнями в само таинство рождения её из куколки, получившейся, в свою очередь, из мерзкой гусеницы. Оболочка куколки есть погребальный саван. Окукливание гусеницы — смерть, а бабочка, выпархивающая из умершего тела — душа. Бабочки не едят и не пьют, они заняты одной лишь любовью. Поэтому и нет ничего удивительного в том, что в сознании жителей Европы и Средиземноморья бабочка стойко ассоциируется с воскресением и душой. Более того, даже жрецы Древнего Египта, не будучи энтомологами, не считали зазорным совершенствоваться в искусстве мумификации, подсматривая за действиями превращающихся в бабочку гусениц. Во времена всеобщей ваучеризации страны пиарщики самой известной в России финансовой пирамиды «МММ» создали знаменитый рекламный плакат: «Из света в тень перелетая». Очевидно, что символическая идея души и возрождения, сконцентрированная в порхающей бабочке, была основной

в данной работе. Однако, как показало время, в наших реалиях подобный образ надо воспринимать намного более поверхностно. Бабочка как символ материального благополучия в России есть нечто эфемерное и уж точно не имеющее ничего общего с реальностью. Всё, что получили люди, это красивый образ, проживший один день, а затем молниеносно перелетевший из света в вечный сумрак.

Недавно на отечественные экраны вышла шумевшая картина Игоря Волошина «Олимпиаус инферно». Фильм собрал весьма неоднозначную прессу, как за рубежом, так и внутри страны, чем вызвал удивление одних и ехидную усмешку других. Не стоило всё-таки автору забывать бессмертные слова капитана корабля «Беда», Христофора Бонифатьевича Врунгеля. Помните, «Как вы яхту назовёте, так она и поплывёт»? Олимпиаус инферно есть не что иное, как название редкого вида бабочек. Уж чего-чего, а однозначности от этого символа ждать точно не стоит. Даже такие признанные апологеты логики, как китайцы, воспринимают образ бабочки весьма и весьма неоднозначно. И если на одной чаше весов лежит беспечность и поверхностность, то на другой мы имеем весьма серьёзные философско-духовные категории. Что говорить, если даже великий Чжуан-цзы, увидевший себя во сне бабочкой, проснувшись, не мог понять: Чжуан-цзы видел во сне, что он бабочка, или бабочке теперь снится, что она — Чжуан-цзи?

В одном из эпизодов знаменитого мультика «Южный парк» было всенародно объявлено, что конец света наступит через 30 минут. В этот же миг все, кто прожигал жизнь в таверне «У Мо», ринулись в находящуюся неподалёку церковь, встретившись по пути с такой же толпой прихожан, бегущих из храма господня в вышеозначенную таверну. Переносить образ бабочки на людей задача весьма неблагоприятная. По своей природе Homo Sapiens удивительно изменчивый персонаж. И если сегодня он предпочитает крайний гедонизм, это не значит, что завтра мы не встретим его в оборванном рубище странствующего монаха. Однако не стоит забывать об удивительном чувстве юмора земной природы. И если уж в какой-то момент тебе захотелось полакомиться «полуночной капустой», не стоит обижаться и на соответствующее этому состоянию прозвище «ночная бабочка». **СМ**

Текст - Вадим БАТАЛИН
Художник - Николай ФИЛИППОВ





ЛУЧШИЙ ВИД

НА ЭТОТ ГОРОД - ЕСЛИ СЕСТЬ В БОМБАРДИРОВЩИК

Про виды, открывающиеся из штурманской кабины бомбардировщика — это наш нобелевский лауреат, поэт Бродский Иосиф Александрович написал... Бомбить он вряд ли что-то хотел, хотя... Скорее всего, его действительно урбанистический ландшафт интересовал. Написал так потому, что посмотреть крыши городские можно было только из бомбардировщика. Летать-то над нашими городами и тем более снимать их сверху на кино- или фотокамеру не полагалось. Там ведь, помимо жилых домов, ещё всякие заводы, воинские части. Предполагалось, что шпионы могут что-то увидеть... Иностранцев даже на верхних этажах гостиниц старались не селить, а то вдруг оттуда что-то видно. Вот и довольствовались наши люди видом своих городов сверху исключительно из кабин немецких бомбардировщиков. Люфтваффе любило снимать бомбометание. Трофейную хронику активно использовали в монтаже документальных сюжетов об ужасах войны и бесчинствах фашизма. Но вид городских кварталов сверху всё же можно было разглядеть в просветах между взрывами, и люди смотрели, радовались неожиданному ракурсу.

Город-самолёт

Кстати, есть один город, взглянув на который с самолёта можно увидеть, что он — тоже самолет. Бразилиа — столица Бразилии — был заложен в романтические шестидесятые и построен именно в виде самолёта, с фюзеляжем, крыльями, хвостовым оперением. Этот вид города должен был стать и стал символом новой Бразилии — динамично развивающейся страны.

...который живёт на крыше

Город это крыши, много крыш. У каждого города свой рисунок — их, черепичных, железных,

хочется по-настоящему

ПЛОХОГО вкуса, такого, который через

десяток лет станет

ЭТАЛОНОМ.

покрытых битумом или шифером... плоских, двух-, четырёхскатных хорошо обозреть с какой-нибудь местной смотровой площадки — собора, холма, старой водонапорной башни. Пусть простят меня противники уплотнительной, точечной застройки (они правы, конечно), но чисто эстетически плотно прилегающие друг к другу, такими волнами, крыши выглядят потрясающе. Ради этого и двором или сквером можно пожертвовать. Тем более, что в нашем варианте, при наших коммунальных и индивиду-

альных нравах, они превращаются либо в пустыню, либо в криминальные заросли.

Наверное, я урбанист. Не впечатляют меня рукотворные изгибы лесов, полей и рек, даже гор. Крыши — дело другое. Карлсон — очевидно, самый урбанистический персонаж. И появиться он мог только в Стокгольме с его черепичным шестиглавым штормом, покрывающим строения. При взгляде на эту незаселённую «вторую поверхность земли» действительно хочется заселить её какими-нибудь человечками с вентиляторами на спинах.

Плотные ряды крыш — это XIX век. Конец XX — начало XXI века — ломаная линия крыш, разные, разноуровневые крыши. Такие детские кубики или гистограммы (не шибко крутые).

Ощущается явная усталость от охранительства, антиглобализма, экологичности и прочих трендов последних десятилетий. Хочется мощного урбанизма. И для нашего города тоже. Вон строят на углу Горького/Мира здание из стекла и бетона — не бог весть что по современному меркам, но радует...

New line

Несколько дней назад я неожиданно увидел новую линию крыш Владимира. Как-то случайно увидел с нового ракурса. Раньше как-то эта линия не выстраивалась. А тут вышел утром на площадь Победы и порадовался. На одном пространстве плоские крыши брежнёвок, двускатные линии хрущёвок, ко-

сье крыши кинотеатра и торгового центра, закруглённые линии крыш банка и жилого дома начала нулевых, острые купола церкви. За спиной вспоминались совсем уж разнообразные крыши частного сектора. Всё это на разных уровнях от первого до двенадцатого этажа.

Хочется превращения города в урбанистический хаос разбросанных детских игрушек, кубиков. Хочется смешения стилей, красок, уровней, хочется по-настоящему плохого вкуса, такого, который через десяток лет станет эталоном. А то приходится иметь дело с просто никаким вкусом, у которого нет никаких шансов в будущем, потому что был недостаточно оскорбительным в настоящем.

Собственно это потихоньку и происходит. Так называемый «старый Владимир» сгнил на корню, крыши провалились, и теперь мы осваиваем отмершее пространство.

Мы карлики на плечах великанов?

На протяжении своей истории человечество легко и просто, без особых колебаний сносило постройки своих городов. Сносили и строили новые, актуальные своему времени. Где деревянные постройки XVI века, где римская гражданская архитектура? Не только время и неаккуратное обращение с огнём и мечом постарались. Нет. Просто нужно было где-то строить. Вот и строили и не ви-

дели причин строить новые здания где-то в новых спальных районах века XVII. А потом мы придумали историю, её ценность, ценность старого, прошлого. Стали чувствовать себя карликами на плечах великанов. Ломать не строить, душа не болит... А теперь всё наоборот – душа болит, когда ломаем, а когда строим, то нет, оттого-то всё так нехорошо в строительстве...

Закончились эпохи переселения народов, когда старые города рушились, новые создавались. Слава богу, нет глобальных войн, разрушающих всё урбанистское. Нет революций, сметающих из идеологических соображений старую архитектуру. Нынешние правители не основывают новых поселений, лишь «сворачивают» старые. Земной шар кончился, нечего осваивать и негде строить города. Империи кончились – некому расширяться и строить города. Лишь степные народы по-прежнему на стенах городов. Только вместо осадных лестниц и осадных башен используют строительные леса и лестницы, да и не разрушают стены, а укрепляют, реставрируют.

Всё как в квартире, из которой уже не можешь ничего выкинуть, поскольку каждая вещь это ты сам, твоё прошлое, воспоминание. Мы уже сами себе не принадлежим, мы принадлежим своему прошлому... Единственная надежда на детей, которые с радостью выкинут из квартиры всё барахло, лучше если при нашей жизни. **СМ**



Наша цель — разбудить желание у всех, кому интересен спорт. Мы видим атлета в каждом, у кого есть тело.
Фил Найт, основатель компании Nike



Несостоявшийся спортсмен, ставший кумиром чемпионов

Жил был студент. Простой вроде парень, как все. Но очень уж любил спорт. Даже выступал за свой университет, бегал на СРЕДНИЕ дистанции. Правда, и здесь звёзд с неба не хватал. Так и оставался бы Фил Найт посредственным спортсменом, если бы не его тренер. Билл Боуэрман несколько лет рядом вёл команду Орегонского университета к победе. И была у него, простого американского парня, простая американская мечта: создать более лёгкие и прочные кроссовки для бегунов. Своими соображениями Боуэрман случайно поделился с Найтом. С этого момента произошла целая цепь случайностей, которая привела к созданию одной из крупнейших спортивных корпораций в мире — Nike. Но об этом позже.

Так у Фила Найта проснулся главный талант его жизни — генерировать бизнес-идеи. Простая задачка для начинающего предпринимателя: американские кроссовки в начале 60-х стоят всего 5 баксов. Но, увы, качество соответствует цене. Спортсмены (те самые бегуны Орегонского университета и сам Найт) жалуются на кровавые мозоли. Многие профессионалы в то время предпочитают немецкую обувь. Но выложить за кроссовки, пусть даже удобные, 30 долларов могут далеко не все. Решение: нужно всего лишь предложить качественные крос-

совки по приемлемой цене. Фил и его теперь уже партнёр Боуэрман начинают искать.

К тому времени Найт — студент Стэнфорда. Экономике ему преподаёт один из ведущих финансистов страны — Фрэнк Шелленбергер. Заданием на очередном семинаре мэтра была стратегия развития бизнеса мелкой частной фирмы. Как гласит один из «мифов» Nike, именно тогда Найту пришла в голову концепция будущей компании: «Эврика! Можно разрабатывать качественную спортивную обувь в США, производить её в Азии и продавать в той же Америке». Партнёры сочли этот путь подходящим и начали действовать. Скинулись для начала по 500 долларов и отправили гонца (Найта) в Японию. В 1963 году от имени несуществующей американской компании Blue Ribbon Sports Фил Найт заключает контракт на поставку партии японских кроссовок «Tiger». Обувь фабрики Onitsuka стала золотой серединой — добротная и дешёвая, способная устроить среднего американца.

В США Найт привозит 300 пар кроссовок. Часть из них партнёры разобрали «на запчасти» с целью усовершенствования. Японскими «тиграми» 26-летний Найт «фарцует» прямо с кузова своего грузовичка возле беговых дорожек. Спортсмены выстраиваются в очередь. Меньше чем за год новопечённые коммерсанты продали японских кроссовок на 8 тысяч долларов. Бизнес растёт. В 1966-м в

Санта-Монике, штат Калифорния, открывается первый розничный магазин компании.

Боуэрман и Найт принимают ещё одно судьбоносное решение: приглашают в команду менеджера по продажам Джефа Джонсона. С этим именем связан второй и самый важный «миф» Nike. Одним прекрасным вечером (об остальных бытовых подробностях история умалчивает) Джонсон лёг спать. И тут с небес к нему спустилось прекрасное крылатое создание. В ореоле яркого света Джонсон рассмотрел чистый греческий профиль. Это была она — сама богиня победы Ника! Так он описывал своё видение друзьям. Сон был воспринят как благословение и отличная идея для названия — Nike в переводе с английского означает Ника. Как лодку назовёшь, так она и поплывёт. Случайность или нет, но компания Nike начала триумфальное восхождение на бизнес-Олимп.

SWOOSH — пролетая над дорожкой

Чёрно-белый логотип — элегантный минимализм — вот оно, лицо Nike. Его называют звучным словом SWOOSH. Если переводить на русский, это что-то вроде «пролетающий со свистом». Похоже. Сегодня эта «загогулина» — знак качества спортивной одежды, легендарных кроссовок и прочих атрибутов. За одно её присутствие на шмотках знаменитости готовы платить сотни и тысячи долларов, звёзды спорта рады представлять компанию на чемпионатах мира и олимпиадах. А китайские дельцы, самые чуткие индикаторы мирового потребительского рынка, неустанно тиражируют SWOOSH в своих подпольных швейных цехах, чтобы немножко Nike досталось и простым россиянам. Такая народная любовь.

SWOOSH — тоже часть «мифологии» Nike. В 1971 году Фил и его партнёр задумались о фирменном знаке, который олицетворял бы название и стратегию компании. Денег особо не было, потому поискать решили среди знакомых. За дело взялась Каролин Дэвидсон, студентка отделения дизайна университета Портленда. Простой логотип, символизирующий крыло богини Ники, сразу понравился. Уже весной 1972 года вышла в свет первая пара кроссовок Nike с логотипом. За свою работу молодой дизайнер получила... всего 35 долларов. Если бы она знала! Впрочем, через двенадцать лет Каролин получила неожиданный подарок. Фил Найт лично пригласил её в ресторан. За ужином он презентовал Дэвидсон золотой перстень с придуманным ей знаком, украшенным бриллиантом. В конце Фил протянул старой зна-

комой простой белый конверт. Каролин одним движением вскрыла его. Там лежали акции Nike. Однако есть на свете справедливость!

Фитнес-революция Nike

В 70-е Америку захлестнула революция имени Nike. Повальное увлечение фитнесом и мода на бег были компании на руку. К этому времени Найт и сотоварищи продали кроссовок уже на миллион долларов. Но конкуренты не дремали. И тут в жизни Nike происходит ещё одна случайность.

Какое-то утро 1975 года. Билл Боуэрман садится за стол. Бывший тренер всегда знал цену здоровому завтраку. Да и миссис Боуэрман — хозяйка что надо! Утро как утро, но тут взгляд Билла падает на... вафельницу. У жены получаются отличные вафли... Лёгкие и воздушные... Вот оно, озарение! «Что если сделать подошву кроссовок такой же рифлёной? Это улучшит толчок и одновременно уменьшит вес обуви!», — подумал Боуэрман. Это была гениальная идея! Вскоре он приладил «вафельную» подошву к спортивным тапочкам и провёл опыты на легкоатлетах. Изобретение Nike моментально вывело компанию в лидеры индустрии. В 1979 году её доля на рынке составила 50%. Амбиции Найта и его партнёров растут вместе с продажами. Теперь Nike нужны не только спортсмены. Она намерена завоевать каждого американца. А пол, возраст и род занятий значения не имеют.

Сам себе реклама

Найт на протяжении всей истории компании остаётся главным генератором идей. Его мысль о том, что предметом рекламы должны быть не кроссовки, а те, кто их носят, легла в основу продвижения Nike. Впервые в истории мировой рекламы в центре кампании оказались celebrities от спорта: бейсболист Бо Джексон, теннисист Джон Макинрой, легкоатлет Карл Льюис. Но настоящей находкой стал тогда ещё никому неизвестный новичок Национальной Баскетбольной Ассоциации (НБА) Майкл Джордан. Контракт с ним Nike подписала в середине 80-х. Тогда злые языки судачили, что Найт совсем потерял нюх. Но инту-



иция и на этот раз не подвела Фила. Уже через пару лет Джордан, лицо Nike, стал величайшим баскетболистом всех времён.

Air Jordan — эти кроссовки были разработаны специально для «Короля воздуха». Модель спроектирована так, чтобы снижать нагрузки на стопу

Даты Nike:

1938 – в Портленде (США) родился Фил Найт, будущий основатель Nike

1959 – Фил Найт заканчивает Орегонский университет, где знакомится с тренером Биллом Боуэрманом

1964 – партнёры создают компанию «Blue Ribbon Sports» и начинают импортировать в США японские кроссовки

1966 – компания открыла первый розничный магазин

1971 – рождаются новая компания Nike и её логотип

1972 – дебют Nike на олимпийских сборах США перед Олимпийскими играми

1975 – Боуэрман изобретает рифлёную подошву для кроссовок

1980 – акции Nike появляются на Нью-Йоркской фондовой бирже

1985 – Nike подписывает рекламный контракт с Майклом Джорданом

1987 – компания запускает серию кроссовок Air Max

1988 – главный рекламщик Nike Дэн Вайден произносит: «Guys just do it». Так рождается девиз компании

1997 – новое лицо Nike, гольфист Тайгер Вудс, выигрывает турнир серии Masters за рекордные 12 ударов

1998 – Nike заключает ежегодный рекламный контракт со сборной Бразилии по футболу на 17 миллионов долларов

2000 – компания заключает сделку на 300 миллионов фунтов с футбольным суперклубом «Манчестер Юнайтед»

2003 – годовой объём продаж компании Nike составляет 10,6 миллиарда долларов. Фил Найт удостоивается звания рекламодателя года на Международном фестивале рекламы в Каннах

2009 – ООО «Найк» открывает три собственных магазина в России

при приземлении. Всё бы хорошо, но «слишком яркие» цвета обуви — чёрный и красный — не устроили руководство NBA. Джордана оштрафовали на 1000 долларов. Фил Найт решил разыграть фишку. Знаменитый баскетболист каждую игру выходил на площадку в «запрещённых» кроссовках. Ассоциация выписывала штрафы, а Nike снимала сливки: скандал увеличил доходы от продаж с 870 миллионов до 4 миллиардов долларов в год! Теперь каждый мальчишка в Америке мечтал иметь кроссовки, «как у Майкла».

С этого момента в Nike начинается реструктуризация. Ведущие специалисты занимаются статистикой и тщательно исследуют рынок. Растёт бюджет маркетинговых отделов компании. Фил Найт принимает ещё одно важное решение — превратить Nike в глобальную спортивную корпорацию, выпускающую одежду, часы, головные уборы и прочие спортивные аксессуары.

Just Do It!

Ещё один случай в череде случайностей успеха Nike. 1988 год. Дэн Вайден из рекламного агентства «Weiden&Kennedy» встречается с группой служащих компании Nike. Видавший виды рекламщик восхищён их исполнительностью и энергичностью: «You Nike guys, you just do it!» («Парни из Nike, вы просто делаете это!»). Сам того не желая, Вайден подарил Nike слоган, известный сегодня всему миру. Простая фраза — «Just Do It» — стала центром рекламной кампании, которая дала второе дыхание Nike. Она смогла убедить американцев, что носить Nike — это разумно (обувь, создающая комфорт) и модно (их носят лучшие, и ты тоже можешь принадлежать к ним).

Это был тайфун! 12 новых роликов, дерзких, полных страсти и юмора, крутились на самых популярных каналах американского ТВ, потрясая воображение рядовых зрителей. И вновь в центре рекламной кампании был человек, который носил Nike — Победитель. Раскрутка за рубежом обошлась Nike в 300 миллионов долларов. Свои деньги компания отбила сполна: благодаря «Just Do It» за десять лет с 1988 по 1998 год корпорация увеличила свою долю на рынке спортивной обуви от 18 до 43 %, от 877 миллионов долларов продаж во всём мире до 9,2 миллиардов. Эта акция вошла в историю и получила массу различных определений: от «настоящей классики» до «социопатии». В любом случае, само слово Nike стало синонимом престижа. В 1996 году

журнал Advertising Age назвал корпорацию лучшим продавцом года, а её логотип — самым узнаваемым из всех спортивных брендов.

Успех был оглушительным, но недолгим. В конце 90-х популярность Nike стремительно падает. Потребитель теряет интерес к продукции компании, потому что её носят все вокруг. Подвели и герои-победители. Сборная Бразилии, чьим официальным спонсором была компания, потерпела поражение в финале Чемпионата мира по футболу 1998 года. Это заставило даже бывших поклонников сомневаться в Nike, чьё имя до сих пор ассоциировалось лишь с победой. Фил Найт начинает срочно искать новые маркетинговые ходы и новые имена. Одно из них — гольфист Тайгер Вудс. С ним компания подписала пятилетний контракт на 100 миллионов долларов. Реабилитировались и бразильцы, выиграв Кубок мира в 2002.

Вновь на арену выходят рекламщики Nike. В 2002 году компания реализует проект «Клетка». Это целая серия роликов о секретном футбольном турнире, который проходит в трюме заброшенного корабля по схеме 4x4 до первого гола. Съёмки стали легендой: участие в них приняли 24 лучших футболиста планеты. Всё это вознесло Nike на прежние высоты, увеличив объёмы продаж до 12 миллиардов долларов в год. Сегодня корпорация во главе с Филом Найтом выпускает продукцию под марками Nike, Air Jordan, Total 90, Nike Golf, Team Starter и др. Также Nike контролирует компании, выпускающие товары под брендами Bauer, Cole Haan, Converse и Hurley International.

Nike в стране медведей и балалаек

Россияне узнали настоящий Nike лишь в начале 90-х. Эксклюзивным дистрибьютором на отечественном рынке стала компания «Делта-Спорт». Впрочем, доступные каждому американскому мальчишке кроссовки были по карману далеко не каждому взрослому жителю бывшего СССР. Зато с ситуацией справлялись китайские производители. Они-то и открыли знаменитый логотип Nike широким массам. С 2004 года корпорация Найта отказалась от услуг посредников и решила завоёвывать рынок самостоятельно. В России компанию представляет ООО «Найк», которая реализует продукцию Nike через розничные сети компаний-партнёров, крупнейший из которых — «Спортмастер». В этом году Nike открыли три собственных магазина в Москве и Санкт-Петербурге. СМ

Семь «мифов» Nike

«Миф» первый: идея бизнеса пришла Филу Найту в голову... на уроке. Точнее на семинаре (будущий финансовый гений как раз получал экономическое образование MBA в Стэнфорде). Своё задание по разработке стратегии мелкого бизнеса студент выполнил на «отлично». Время показало.

«Миф» второй: уставной капитал совместного предприятия Найта-Боуэрмана составил 1000 долларов. Партнёры скинулись и от имени несуществующей американской компании Blue Ribbon Sports закупили партию японских кроссовок «Tiger», а потом «фарцевали» ими в Америке.

«Миф» третий: название бренда, ставшего легендой, придумал первый менеджер по продажам Nike Джеф Джонсон. Всё как по волшебству — озарение наступило во сне. Джонсону предстала сама греческая богиня победы Ника. Оттуда и пошло. Менделеев!

«Миф» четвёртый: логотип, который по сей день красуется на всей продукции компании, разработала студентка отделения дизайна университета Портленда. За свою работу Каролин Дэвидсон получила всего 35 долларов!

«Миф» пятый: знаменитую рифлёную подошву кроссовок Nike Билл Боуэрман придумал за завтраком. Он просто рассматривал вафельницу. Билл решил, что «вафельная» подошва улучшит толчок и при этом уменьшит вес обуви. Вывод: лидером на рынке компания стала благодаря кулинарным талантам жены Боуэрмана.

«Миф» шестой: 1000 долларов — такой штраф платил Майкл Джордан каждую игру, когда надевал кроссовки Air Jordan, разработанные Nike специально для него. Дело в том, что обувь была чёрно-красной, а это сочетание NBA не приветствует. Однако знаменитого баскетболиста никакие взыскания остановить не могли. Что ж, скандал — лучшая реклама.

«Миф» седьмой: кроссовки от Nike приносят удачу на соревнованиях. Легенда быстро разошлась среди суеверных спортсменов. В Nike первыми начали выступать один из лучших профессиональных теннисистов мира Илие Настасе, рекордсмен США в беге на средние дистанции Стив Прэфонтейн, тот же Майкл Джордан. Сейчас в списке клиентов компании сотни знаменитых спортсменов, включая целые команды.

Бизнес-план техцентра продажи и обслуживания электромобилей



Стереотип – враг нашего общества. Именно стереотипы говорят, что электромобили – это всего лишь реквизит к фильмам в стиле фэнтези, на самом деле он и ездить не сможет, и эксплуатация его невозможна. В ответ источающим стереотипы скептикам приведём пару фактов: к 2010 General Motors планирует запустить в серию массовый электромобиль Chevrolet Volt, итальянская Pininfarina собирается к 2015 году собирать 60 тысяч электромобилей Bluesar. Подобные планы есть почти у каждой крупной автомобильной компании, даже российский ГАЗ вынашивает такие планы. Паника среди автогигантов не напрасна. С повсеместным внедрением электротранспорта падает барьер для входа на рынок производства автомобилей на электрической тяге. Теперь это становится в разы проще: собрал кузов, установил в него аккумулятор и электродвигатель, и автомобиль готов. Не грех и нам с вами сыграть на опережение и погреть руки на столь перспективном бизнесе.

Вход на рынок

Особенностью развития этого бизнеса во Владимире будет его абсолютная новизна. Ничем подобным у нас ещё никто не занимался. То есть выход на рынок будет лёгким, конкуренции нет совсем. Как, собственно, и самого рынка. Ведь во Владимире пока не существует рынка продаж электромобилей, его нужно сформировать, в этом и будет заключаться основная сложность. Соответственно,

придётся потратиться на рекламу. Кроме рекламных щитов и баннеров на улицах, нужно будет провести семинар или презентацию салона. Поскольку тема сама по себе интересна, то внимание прессы и покупателей вам обеспечено.

Для размещения техцентра подойдёт помещение площадью 500-600 кв.м на окраине Владимира. Больше пока не нужно, часть площадей займёт мастерская по обслуживанию и

Единовременные затраты на организацию техцентра			
Аренда помещения	структура затрат	количество	итого, руб
	ангар металлический	600 м2	600м2*200 руб/м2 = 120.000
	прилегающая территория	200 м2	200м2*50 руб/м2 = 10.000
			130000
рекламная кампания			
	баннеры	4	4 * 14.000 = 56.000
	статьи в газетах	6	6 * 7000 руб = 42.000
	форум	1	1 * 50000 = 50.000
			148000
ремонт и переоборудование			
	выставочный комплекс	1	1*80000=80.000
	бокс для ремонта	1	1*280000=280.000
	помещение для зарядки АКБ	2	2*45.000 = 90.000
	админ.и хоз. помещения	3	3*30.000 = 90.000
			540000
покупка а/м и з/ч			
	Tesla Roadster	1	1*4.000.000 = 4.000.000
	eLITA 2S	2	2* 380.000 = 760.000
	Kandi COCO EV	2	2*387.500 = 775.000
	грузовик GEM ES	2	2*560.000 = 1.120.000
	Mazda RX-8 с эл/двиг	2	2* 1.120.000=2.240.000
	эл/дв Solectria AC42	1	1* 77.500=77.500
	эл/дв Prestolite MTC-4001 20HP	4	4* 36.000 = 144.000
	контроллер Curtis 1209B-6402	6	6* 22.500 = 135.000
	заряд уст-во Power Master 48V	4	4*15.900 = 63.600
	эл/двиг General Electric 30HP	4	4*43.800= 175.200
			9490300
общая стартовая стоимость проекта			10308300

переделке обычных автомобилей в электрические, другая часть отойдёт под выставочные цели. Как уже件нятно, салон будет продавать готовые модели электромобилей, обслуживать их и переоборудовать обычные машины. С последним не должно возникнуть проблем, такие переделки на определённых условиях регистрируют в ГИБДД, в общем, принципиальных противоречий не должно быть.

Почему нам нужен электромобиль

Если вы серьёзно собираетесь влезть в этот бизнес, у ваших клиентов не должно возникать таких вопросов. У электромобиля куча преимуществ. Во-первых, он гораздо проще устроен. Вместо двигателя внутреннего сгорания стоит электромотор и аккумулятор. И никаких тебе инжекторов, свечей, цилиндров и трансмиссий. Коробка передач съедает много энергии, поэтому на продвинутых моделях двигателя стоят прямо в колёсах. Ломаться в такой машине почти нечему, и прослужит она гораздо дольше. Второй громадный плюс — экономия. Электромобиль расходует в среднем 0,22 квт/ч на километр пути. При стоимости электроэнергии 2,32 рубля за 1 квт/ч, 100 км электромобиль проедет за 51 рубль. Машина с ДВС при цене бензина АИ-92 в 23 рубля и расходе 10 л/100 км в городских условиях преодолест такое же расстояние за 230 рублей. Ощутимая экономия, согласитесь. Такие расчёты вы должны каждый раз предъявлять сомневающимся в покупке электромобиля. К выгодам также отнесите ещё минимальные расходы на ремонт. Напомним, ломаться здесь почти нечему. Аккумуляторы или электродвигатели в положенный срок просто выходят из строя и требуют замены.

Электромобиль имеет и ряд отрицательных сторон. Самые современные аккумуляторы обеспечивают в среднем до 200 км пробега без подзарядки. Что причисляют электромобили к классу городских. В холодное время (учитывая русские зимы) много энергии уйдёт на обогрев салона, в при $t = -20$ по Цельсию многие вообще не выйдут из гаража. А ещё крайне нежелательны резкие разгоны и изменения скорости, аккумуляторы будут быстрее садиться. Электромобиль предназначен для плавной езды и равномерного движения.

Что можем предложить

Производством электромобилей в настоящее время занимаются или собираются заняться многие. Здесь есть известные концерны: Toyota, Mitsubishi, Nissan. Присутствуют и специализированные неизвестные широкому кругу автомобильной общественности компании. Самая эпатажная из них — Tesla Motors, предлагает своё спортивное купе, представленное ещё в 2006 году. Технические характеристики просто поражают: разгон до 100 км/ч за 4 сек, максимальная скорость принудительно ограничена 200 км/ч, запас хода без подзарядки аккумуляторов — 350 км. АКБ заряжается за 3,5 часа и служит 5 лет или 160.000 км. Стоит этот шедевр инженерной мысли всего-то 3,5-4 млн рублей. Жаль, не каждый владимирец сможет позволить себе такую машину.

Интересная модель на базе SsangYong Actyon представлена компанией Phoenix Motorcars. Выжать внешняя копия «корейца» может 150 км/ч, запас хода 160 км, разгон до 100 км/ч занимает 10 сек, зато время зарядки АКБ от домашней сети 220 В всего 10-15 минут.

Пройдёмся по вторичному рынку электромобилей. Старинный Opel Monza продаётся всего за 350.000 рублей, пробег без подзарядки — 60 км, скорость — 120 км/ч. А переделка Mazda-RX8 стоит 1.050.000 рублей, пробег без подзарядки — 200 км, заряжается за ночь от обычной домашней розетки.

Futurism

Необходимо отметить, что переделать под электрическую тягу можно любой легковой автомобиль. По расчётам уже работающих в этом бизнесе фирм это стоит от 500 до 800 тысяч рублей. Из них 100-150 тысяч — прибыль техцентра. По предварительным оценкам, салон сможет продавать электромобилей на сумму около 5 млн рублей в месяц. Глупо было бы говорить, что этот бизнес перевернёт весь авторынок. С электромобилями нужно ещё работать и работать, на быстрые прибыли рассчитывать не приходится. Но очевидно, что эта сфера будущего, рано или поздно настанет эра машин на электрической тяге. И вот тогда владельцы таких техцентров окажутся в первом эшелоне новой динамично развивающейся индустрии. **СМ**



Новогодние корпоративные праздники
в Суздальском туристическом комплексе
с 15 по 30 декабря 2009г.

На пороге Новый 2010 год!

Самый желанный и всеми любимый праздник.
Новый год - всегда сказка, мечта, надежда, пора новых удач.

Вы хотите весело встретить Новый год?
Суздальский Туристический центр к вашим услугам!



Для вас: ресторан Суздаль на 350 мест;
ресторан Купеческий на 150 мест;
ресторан День и ночь на 120 мест;
каминный зал на 30 мест.

Новогодний корпоративный праздник
в дружеском коллективе поднимет вам
настроение и оставит самые яркие впечатления.

С нами Новый год пройдет легко, празднично и беззаботно!

www.suzdaltour.ru

Ждем вас в нашу новогоднюю сказку!

Тел.: 8(49231)2-09-08

Стоимость банкета с музыкальной программой на 1 человека 900 рублей.

*Мы не сеем и не пашем,
Мы валяем дурака:
С колокольни кепкой машем —
Разгоняем облака*

СНЕГ ЗА 101-Й КИЛОМЕТР, или у кого зимой снега не выпросишь

Буранный полустанок

Большой подсчёт этого номера посвящён снегу. Точнее, подсчёту стоимости уборки снега. Мы, пожалуй, не обратились бы к этой теме. Уборка снега — ежегодная рутина. Стоимость этой процедуры колеблется между увеличением цен на ГСМ, электроэнергию, общей инфляцией, с одной стороны, и, с другой, глобальным потеплением, в связи с которым снега меньше, убирать меньше, затраты меньше... В общем, ничего нового. Но второго сентября этого года мэр почти соседнего субъекта РФ (не будем забывать, что

между Москвой и нами есть буферное «государство» — Московская область) сделал удивительное заявление, которое косвенно касается и нашей области. Столичный мэр решил выслать снег зимой из Москвы за 101-й километр. То есть в нашу область в том числе. Придётся переименовывать станцию Покров Горьковской железной дороги в Буранный полустанок... Вот мы и решили представить, что будет с нашей областью, если часть московского снега окажется в нашей области, в нашем городе, что произойдёт с нашими коммунальными службами, ответственными за уборку

ВладРабота.ру



www.vladrabota.ru

Проект компании ООО «Реарт»

ул.Студеная гора, 34 – тел. +7 4922 45-07-76 – сайт www.reart.ru

снега и сколько эта уборка будет стоить в новых условиях.

Ксеркс, Угрюм-Бурчеев и Незнайка

Столичные власти любят решать все проблемы высылкой. Но если раньше за пределы столицы высылали в основном людей, то теперь — снег. Начальство часто гневается на непокорные природные явления, не вписывающиеся в его административные планы. Вот из Персии пишут, что в древности царь Ксеркс приказал высечь море, которое штормом мешало его войскам переправляться с азиатского континента в Европу. Или наш Салтыков-Щедрин Михаил Евграфович, сатирик великий, описывал в «Истории одного города» борьбу градоначальника города Глупова Угрюм-Бурчеева с рекой. Но это всё какие-то негативные примеры. Не из тех источников власть наша берёт модели поведения. Лучше полагать, что любимой книгой Юрия Михайловича (ну, может не его самого, может его детей) была «Незнайка в Солнечном городе». В этой книге рассказывается, как учёные этого милого городка посыпают облака специальным порошком, чтобы шёл или не шёл дождь...

Ледниковый период-4

Москва занимает около 1 тыс. кв. км. Площадь земель городской черты Владимира — 124,6 кв. км, площадь самого города 60 кв. км. Если учитывать площадь «реального города», то мы — одна шестнадцатая часть, Москвы шестнадцатая часть. А если по населению, то одна тридцатая. Всё-таки там плотность населения больше. Больше высотных домов, больше людей удаётся поселить на квадратном километре.

Из Владимира вывозят за зиму примерно 100 000 куб. м снега. Значит, из Москвы — в шестнадцать раз больше, то есть 1 600 000 куб. м.

Часть снега, гонимого Лужковым, осядет на ближних подступах к столице, на территории Московской области. Допустим, что это будет примерно четверть всего выпадающего над Москвой снега. Больше вряд ли — всё-таки снежные облака не маленькие, накрывают огромные пространства. Да и импульс инерции, приданный им московским мэром, наверняка прогонит их за пределы Подмосковья. Вот четверть и осядет до Орехова, а остальное — у нас. Итого 1 200 000 куб. м снега.

Потом. Москву окружают семь областей: Вла-

димирская, Рязанская, Тульская, Калужская, Смоленская, Тверская, Ярославская. Допустим, что все они имеют одинаковую границу с Московской областью. Конечно, Тульская область имеет меньшую границу с Подмосковьем, чем Тверская или Владимирская, но эту разницу с большей долей вероятности могут усилить или уменьшить направления ветров. Куда ветер — туда и снег из Москвы. Значит, нужно делить оставшееся количество снега (1 200 000 куб. м) на 7. Делим, получается 100 070 куб. м. Такое количество снега может дополнительно упасть на нашу область, если московские власти реализуют свой план.

Количество снега у нас увеличится вдвое. Соответственно, вдвое нужно увеличивать количество техники, людей, запасов соли и песка. Сейчас запасено 25 000 куб. м песчано-соляной смеси. Если сейчас Владимир убирается в зимнее время силами 30 машин, сгребающих снег и разбрасывающих соль и песок, 15 тракторов, подметающих снег, 7 грейдеров, 5 снегопогрузчиков и двухсот человек.

Уборка города в зимнее время стоит от 200 000 000 руб. до 250 000 000 руб. — в зависимости, как мы говорили, от цен на ресурсы и количества снега. Теперь эта цифра, увеличенная вдвое, может достигнуть порядка полумиллиарда рублей.

Стоимость одного камаза вместе с «плугом» для сребования снега, щёткой для подметания снега, кузовом и устройством для перевозки и разбрасывания песчано-соляной смеси — 2 400 000 руб. Таких нужно тридцать машин. Соответственно, умножаем на тридцать, получаем 72 000 000 руб.

Стоимость снегопогрузчика составляет 1 640 000 руб. Их должно быть пять. Значит, нужно 8 200 000 руб.

Стоимость трактора для расчистки и подметания вместе с «плугом» и щёткой — 671 560 руб. Увеличиваем эту сумму в пятнадцать раз, получается 10 073 400 руб.

Стоимость грейдера — 3 119 000 руб. Умножаем это число на семь, чтобы получить семь необходимых нам на зиму грейдеров, и получаем 22 043 000 руб. Стоимость песчано-соляной смеси, самой дешёвой, 1 500 руб. за тонну. Таких тонн нужно 25 000. Умножаем, получаем 37 500 000 руб.

Вся новая техника и песок с солью будет стоить 149 816 400 руб.

Стоимость труда работников коммунальной службы учтена в сумме, на которую увеличива-

ется стоимость работ по уборке снега. Сюда же включаем ГСМ, электричество и прочие повседневные вещи.

Прибавляем эту сумму к 500 000 000 руб. (стоимости работ по уборке снега) и получаем 649 816 400 руб. Именно столько примерно, ибо точный подсчет невозможен, будет стоить уборка нашего города предстоящей зимой, в условиях применения климатического оружия, вследствие проведения «полицейско-климатической» операции.

Тающая экономия

Экономит ли мэр столичный на разгоне облаков? За три дня майских праздников столица потратила на разгон облаков 100 000 000 руб., где-то по 33 000 000 руб. в день. В день города было потрачено 65 000 000 руб. Можно предположить, что в среднем один день хорошей погоды без осадков стоит 50 000 000 руб. Если допустить, что из 5 месяцев фактической зимы хотя бы два месяца снежные (то есть из 150 дней снег идет 60), то можно потратить 3 000 000 000 руб.

Мы помним, что уборка одной шестнадцатой Москвы стоит 250 000 000 руб., это по до-

статочно скоромным подсчетам. Поскольку стоимость расчистки улиц зависит от их класса, а этот класс рассчитывается исходя из количества проезжающих по ней автомобилей. Понятно, что в Москве по дорогам машин ездит больше, и класс их выше, и стоят работы на этих дорогах больше. Возьмём щадящий минимум – наши цены. Итак, умножаем 250 000 000 на 16, получаем 4 000 000 000 руб.

Выходит, что нет экономии. Расчищать снег лопатами, тракторами и вывозить его на камазах выгоднее. Да и экологических катаклизмов не будет. А потом, куда девать огромную армию коммунальных служащих гастарбайтеров и как быть с бизнесом по вывозу снега из столицы?

Наш ответ Чемберлену

Мы задали вопрос о снеге Николаю Владимировичу Виноградову.

Виноградов ... Ну, мы так высоко не летаем. Хотя если часть снегоуборочной техники пригнать с Москвы, то, безусловно, справимся. Про урожай - что касается урожая – то в Москве привыкли снимать совсем другие урожаи. СМ

- Турецкая баня.
- SPA - капсула, все виды обертываний.
- Антицеллюлитные программы.
- Вакуумно - роликовый массаж.
- Тайский массаж.
- Стоунтерапия.
- Аппаратная косметология:
- консультация врача - дерматокосметолога
- эксклюзивные программы омоложения кожи лица.
- Контурная пластика. Ботокс.
- Лечебное окрашивание, ламинирование волос.
- Аппаратный педикюр, маникюр.
- Наращивание ногтей.
- Турбосолярий.

реклама

NEW! АЛЕКСАНДРИТОВЫЙ ЛАЗЕР НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Лазерная эпиляция - самый простой способ НАВСЕГДА избавиться от нежелательных волос. Лазерное омоложение лица и тела или безоперационный лифтинг. Лазерное удаление пигментных пятен. Лазерное лечение растяжек и стрий. Лазерное лечение шрамов от акне.

-10%
на первую процедуру лазерной эпиляции и омоложения
до 31.12.2009

Октябрьский пр-т, 25. (4922) 53-04-22, 37-38-65. letaspa@bk.ru leto.vlad33.ru

Фигня* — она же барахло, ветошь, дрянь, рвань, рухлядь, старьё — есть в каждом доме. И даже если у вас нет дома, фигня-то у вас найдётся точно. Фигня бывает разных видов: какая-нибудь, всякая, крупногабаритная, мелкая, нужная, редкая и непонятная большая фигня. Одной из таких является знаменитый Большой Адронный Коллайдер.

Чтобы продать какую-нибудь фигню кому-нибудь, необходимо найти эту самую фигню. А сделать это очень легко. Достаточно обыскать в доме все углы, залезть на антресоль и поискать там, заглянуть под кровать, в кладовку или на балкон. Очень много фигни обычно складывается в специально предназначенных для этого местах — на дачах и в гаражах. Опросите всех родственников, они обязательно поделятся с вами своей фигнёй.

После того, как вы найдёте какую-нибудь фигню, необходимо придать оной товарный вид.

Прежде всего возьмите фигню в руки (если это возможно, конечно) и рассмотрите её получше. Как показывают результаты опытов безумных учёных из Таджикистана, среднестатистическая фигня находится в весьма фиговом состоянии. Для того, чтобы продать её подороже, попробуйте почистить, подкрасить или подклеить свою фигню. Ну как, уже другое дело? Тогда переходим к следующему шагу. Фигню необходимо запечатлеть на фотоплёнку. Для этого отроем старый мамин мобильный телефон с очень фиговой камерой, чтобы продаваемая фигня выглядела как можно достойнее и расплывчатее. Делаем пару кадров при очень плохом освещении (главное — чтобы очертания вашей фигни были различимы, а остальное мелочи). Помните, что фотографировать фигню нужно только с лучшей, самой чистой и не покорёженной стороны! Переносим фото фигни на компьютер и фотоподпишем до неузнаваемости.

И вот, наша фигня смотрится уже в совершенно ином свете. Продолжаем? Заходим в самую большую международную свалку всяческой фигни,

именуемую в народе интернетом, и ищем, активно ищем сайты, где можно подороже продать фигню наивным потенциальным покупателям. Указываем её характеристики, смело и ловко приукрашивая действительность, и ждём, пока кто-нибудь «клонет» на вашу фигню.

Есть другой вариант — напечатать объявления о продаже вашей замечательной хрени, указав в них ваш телефон, и развесить их по всему городу, а затем ожидать звонка, но этот способ более затратен и старомоден.

Когда потенциальный покупатель найден, необходимо назначить ему/ей встречу в удобном для вас месте: недалеко от дома или любимой детской площадки. Одеться следует победнее (чтобы покупатель побольше отвалил за вашу фигню) и с фигнёй в кармане идти в указанное место по договорённости. При встрече вести



себя следует максимально вежливо, лишь скрыто намекая на то, как ваша фигня дорога вашему сердцу и как вам тяжело с ней расставаться, попутно накручивая цену. Если вам удалось убедить покупателя выложить нужную сумму, вы театрально делаете печальную гримасу, переда-

HeCITY Ваши денежки...

Экономическая Энциклопедия

вая вашу фигну в новые надёжные или не очень руки. Если же с первого раза вам не удалось продать фигну, убедите покупателя в том, что она крайне уникальна и функциональна и необходима каждому уважающему себя человеку. После получения расчёта следует убраться восвояси. По возвращению домой можно начинать подготовку к продаже новой фигни из той самой кучи фигни, собранной вами вместе с вашими родственниками.

Удачи вам и всяческой фигни!

*Универсальное слово русского языка, обозначающее всё что угодно. Под этим словом может подразумеваться любая вещь, которую можно подразумевать под словом «фигна» (прим.ред.)

Псевдоэкономический словарь буква Д

Деньги — специфическое заболевание, которое свойственно только людям. Деньги являются одним из самых опасных заболеваний человечества. Болезнь неизлечима. Основной возбудитель денежной болезни — палочка Доллара — имеет размер 156x67 мм, внешне похожа на грязный зелёный прямоугольник. Цифры на внешней оболочке бактерии показывают количество людей, которых успел заразить данный микроорганизм.

Основные переносчики болезни это кассиры и инкассаторы. Наиболее подвержены болезни банкиры, олигархи, грабители и водители маршруток. Сильным иммунитетом обладают врачи государственных поликлиник, учителя, инженеры, дворники и дети до трёх лет.

Обычно деньгами заражаются в магазине, маршрутке или в банке. В современных условиях заразиться этим недугом очень легко, а излечиться пока не представляется возможным.

Реклама

Написание завещания – это самое последнее, а потому самое важное и ответственное дело в жизни каждого человека. Не доверяете своё слово столь непрочному материалу, как бумага?

Компания «Царская долина» предлагает услуги по составлению и нанесению завещания прямо на стены вашей спальни. Оригинальные, живые и забавные картинки для не умеющих читать египетских детей до сих пор не выходят из моды! Установка ловушек для туристов и нанесение проклятий на саркофаг — за дополнительную плату. **CM**



Тратим миллион

С АНДРЕЕМ ЧЕГОДАЕВЫМ

Хранилища банка CITYMONEY бездонны. И каждый месяц мы приоткрываем их для гостей, чтобы новый миллион увидел свет, даруя кому-то радость. Сегодня заветные виртуально-денежные купюры попали в руки Андрея Чегодаева — корреспондента, редактора службы новостей телеканала «ТВ-6 Владимир». Тратить будем в долларах. Итак, один миллион американских денег...

400 тыс. потрачу на долю в каком-нибудь футбольном клубе, лучше — в Англии, поскольку являюсь давним поклонником британского футбола. Не то чтобы меня сильно беспокоили лавры Абрамовича, Гайдамака или Усманова — поэтому и клуб для вложения денег я бы выбрал не из числа грандов, а что-нибудь скромное, второй-третий дивизион.

200 тыс. — на путешествия. На свете так много стран, в которых нужно побывать! На первых строчках хит-парада — Ирландия, Япония, Канада и страны Скандинавии. А дальше будет видно.

Но есть и путешествия, которые стоит выделить. Вместе с женой обязательно поедем на пару месяцев в Аргентину осенью — сбор урожая, дегустация вина и непременно курсы аргентинского танго. А для себя — стажировка в Японии у местных мастеров карате по линии Международного Союза Боевых Искусств (Kokusai Budo Renmei). На оба путешествия — **7 и 5 тыс.** долларов соответственно.

80 тыс. — сыну на аренду и оформление помещения под фотостудию.

100 тыс. — на постройку собственного приюта для брошенных и потерянных животных.

Да, и ещё ведь надо обязательно вывезти всю семью на Чемпионат мира в ЮАР в 2010-ом! Поскольку хочется остаться там подольше, до финального матча — на это турне отложим **30 тыс.**

100 тыс. — на приобретение пивоварни в Чехии. Надеюсь, пиво будет получаться не хуже, чем у местных.

30 тыс. — на оплату курсов по пилотированию самолёта и проката самого самолёта.



Обязательно куплю себе мотоцикл, например, Honda VTX1300-R — думаю, **10 тыс.** на это мне хватит.

13 тыс. пушу на пополнение «винного погребка» — дома обязательно должны быть хорошие вина и запас приличного виски и коньяка.

Наконец, раз и навсегда устрою личную жизнь своему четвероногому другу Честеру. Покупка таксы-девочки благородного происхождения обойдётся нам долларом в **500.**

Осталось **24,5 тыс.** — ну что ж, оставим на мелкие траты и торжества. В конце концов, первый миллион — это событие, которое надо как следует отпраздновать!

О деньгах

Называть деньги злом, как это часто делают

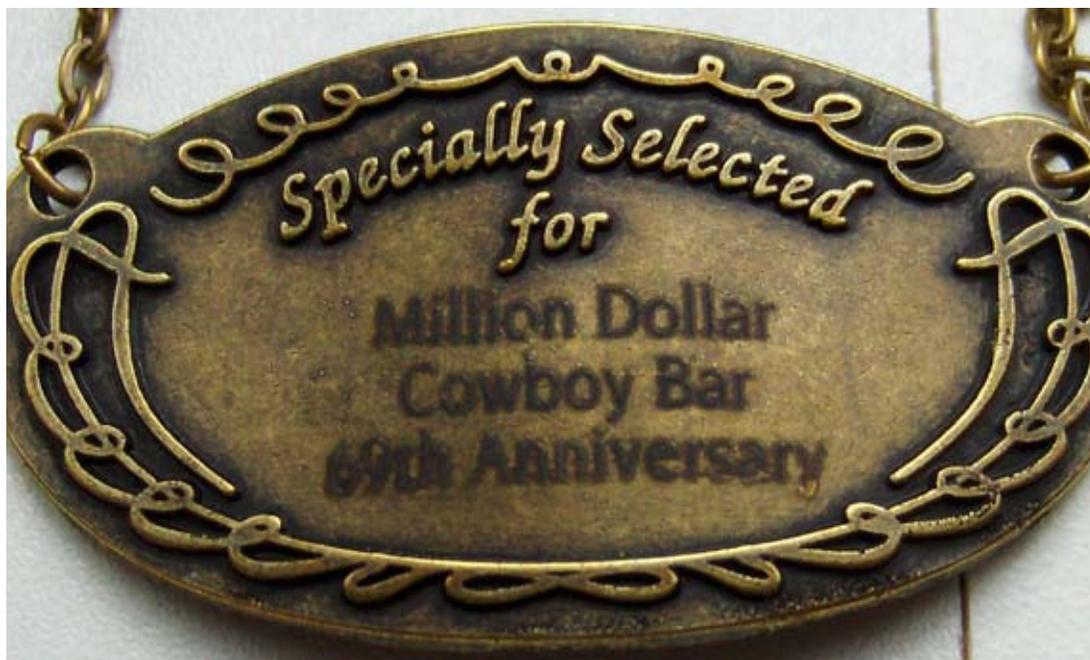
те, кто боится упреков в меркантильности, язык не поворачивается, ведь на них можно сделать столько хорошего! Речь не только о благотворительности — хорошее можно и нужно делать не только для других, но и для себя. Вот так и будем тратить пока ещё виртуальные миллионы — с пользой для всех. **СМ**

Места на миллион долларов

The Million Dollar Saloon (Салун Миллион Долларов, Даллас, Техас). Пионер индустрии элитных развлечений, в 1982 году гордо разбивший стереотипную ориентацию джентльменских клубов на производственных рабочих, обратившись к клиентуре высокого уровня. Утончённый стиль, элегантное оформление, первоклассные блюда и напитки, исключительно опытные танцовщицы и строгий устав заведения, не допускающий полной обнажённости и оберегающий нормы приличия... Мгновенный успех оставил позади конкурентов, и год за годом MDS неизменно подтверждал свой премиум-статус, обретая ореол легендарности, которым он и овевял по сей день.

The Million Dollar Cowboy Bar (Ковбойский

бар Миллион Долларов, Джексон Хоул, Вайоминг). Ставшее историческим место с конца 1890-х с галерейной тщательностью вбирало в себя дух Дикого Запада, превращаясь в замечательный образец ковбойской культуры, чьё величие ещё в 1980 году было запечатлено в фильме «Как только сможешь» с самим Клинтон Иствудом, что уже не нуждается в комментариях. За свою стоимость, включая покупку многочисленных артефактов и предметов декора, хозяева бара шутивно прозвали его «Бар на несколько миллионов долларов». Сегодня MDCB известен по всему миру, причём не только за свою шедевальную обстановку, но и за поддержание оной традиционными западными танцами и живыми выступлениями.



Русский стиль

Хельмут Вальш стоял на опушке небольшого леса на обочине дороги на Вязьму и смотрел на подбитый русский танк. У танка была повреждена гусеница и ведущий каток. Танк завалился набок и вперёд в придорожную канаву, почти доверху наполненную водой, разноцветными листьями и грязью, раскисшей под многодневными дождями землёй.

Русский танк, уже привычный за четыре месяца боёв Хельмуту KV-1, был покрыт затейливыми узорами, красными, жёлтыми, зелёными. Всё это на тёмном, блестящем фоне. Казалось, что русский танк покрыт чёрным лаком. Эта странная окраска удивительно гармонировала с разноцветными осенними листьями на чёрной грязи.

– Идеальная маскировка, – подумал Хельмут.

– Это хохлома! Что, Вальш, интересный рисунок? – услышал Хельмут за спиной.

– Хохлома? – переспросил Хельмут, оборачиваясь и по мере оборота вытягиваясь по струнке. Секунду назад позади, а теперь перед Хельмутом стоял обер-лейтенант Гаусс.



Танка про танки

*Осень 41 года,
Вязьма,
немецкие танки.
Канадские листья.
Распутная грязь.*

– Вольно, вольно... Да, это один из стилей русской традиционной росписи. Росписи декоративных изделий — ложек, шкатулок, деревянных фигурок и всего такого прочего. Назван по имени села, в котором жили мастера-художники. У русских много таких стилей — Палех, Мстёра, Гжель, Дымково, Филимоново. Все названы по имени сёл, в которых они придуманы, — сказал обер-лейтенант.

– А что это вы так вздрогнули, Вальш, когда я произнёс слово хохлома? — спросил офицер.

– Вы так неожиданно, резко и громко произнесли это слово, господин обер-лейтенант, что мне показалось, что кто-то крикнул «Ура!», — ответил Хельмут.

– Да, это забавное совпадение, действительно, первый слог слова хохлома, хох, на нашем языке обозначает «ура». Так что танк, расписанный в «ура-стиле», это достаточно символично. Такой в прямом смысле этого слова «ура-патриотизм», — сказал обер-лейтенант Гаусс.

– Не удивляйтесь, Вальш, — продолжил Гаусс, — я учился на факультете этнологии во Фрайбурге, в университете. Если бы не война, я был бы специалистом по шкатулочкам. Смешными мы все вещами занимались, в мирной жизни, не правда ли?. Так теперь кажется... Впрочем, как видите, моя прошлая профессия пригодилась, поскольку этнический дизайн пошёл дальше, чем можно было предположить — расписные танки, кто бы мог подумать.

Гаусс помолчал, подняв голову к морозящему осеннему небу, затем произнёс:

– Если русские решили придать своему оружию этнические черты, очевидно, из каких-то мистических соображений, то когда через несколько дней ляжет снег, мы увидим русскую военную технику, выкрашенную в бело-голубые и бело-синие цвета, то есть под гжель. Гжель — роспись синими и голубыми узорами по белому фону — для зимы идеальна. Представляете, Вальш, русские Т-34, или ЛаГГи, расписанные под гжель? Не представляете? Ну, я думаю, увидите. Главное не засматривайтесь на узоры русских танков, а бейте их как можно быстрее.

– Какой же мистицизм может быть у русских, ведь они коммунисты, а они, насколько я могу судить, атеисты, материалисты, — спросил Хельмут.

– Видимо, им пришлось обратиться к древней символике своих народных промыслов. Вы же видите, Вальш, что мы прошли почти до русской столицы буквально за четыре месяца. Вы видели, как русские сдаются в плен десятками и сотнями тысяч... Почему русским с их огромной армией, огромным количеством танков и самолётов так не везёт? Во-первых, потому, что изделия русских всегда были очень слабыми с точки зрения дизайна. А это очень важно. Любая вещь, особенно оружие, военная техника, военная форма должны внушать трепет, уважение, излучать силу, придавать сил своим владельцам. Всё это возможно, только если помимо своих «профессиональных» качеств вещь представляет собой эстетическое совершенство. Наша форма и наши танки одним своим видом могут обращать врагов в бегство. Они прекрасно продуманы, их дизайн почти безупречен. Вы чувствуете это, Вальш?

– Так точно, господин обер-лейтенант, — ответил Хельмут.

– Так вот, во-вторых, до недавнего времени русские были лишены своих корней, народных корней. Они воспитывались в духе новой культуры, не имеющей ничего общего с прошлым, и в духе интернационализма, не имеющего ничего общего с собственной этнической средой. Теперь они исправляют свою ошибку. Если бы русские жили в моноэтническом государстве, то они бы, пожалуй, как и мы, немцы, строили национал-социализм. Но они не могут этого сделать, так как пока их государство многонационально, огромные пространства и многочисленные народы представляют собой очень разные этносы.

– Так значит, поэтому русские стали расписывать танки этими дурацкими узорами? — спросил Хельмут.

– Поэтому, дорогой Вальш, поэтому. Это должно придать духу их войскам, а технике — надёжности и неуязвимости.

– Я помню, когда учился в школе, видел в учебнике истории восточных воинов с расписными и резными ружьями, — вставил Хельмут.

– Да, традиция украшать оружие очень древняя, но это касается холодного оружия. Современное оружие и украшение совсем не вяжутся между собой, а жаль... Вот индийские и арабские воины были одними из последних, кто пытался примирить прогресс, национальные традиции и воинские традиции.

К сожалению, появление огнестрельного оружия, про танки и самолёты я не говорю, пришлось на период появления массового производства, когда невозможно было тратить на производство эстетически уникальных вещей. Это с одной стороны. А с другой — невозможно было уже и каждому отдельному воину поручить украшение своего оружия. Индивидуальность стала не нужна. Всё должно было быть одинаковым и взаимозаменяемым, будь то ружьё или человек, — рассуждал обер-лейтенант.

— Вот русские сделали что-то среднее. Они делают массовый этнический дизайн, — заметил Хельмут.

— Да, это единственно возможный выход. Хотя некоторые лётчики и танкисты во всех армиях мира сами по себе пытаются следовать этой древней воинской традиции. Придумывают своим танкам и самолётам имена, как когда-то воины давали имена своим мечам, копьям, щитам, лошадям. Рисуют на бортах боевых машин зверей, птиц, узоры, отмечают количество сбитых и подбитых боевых машин противника.

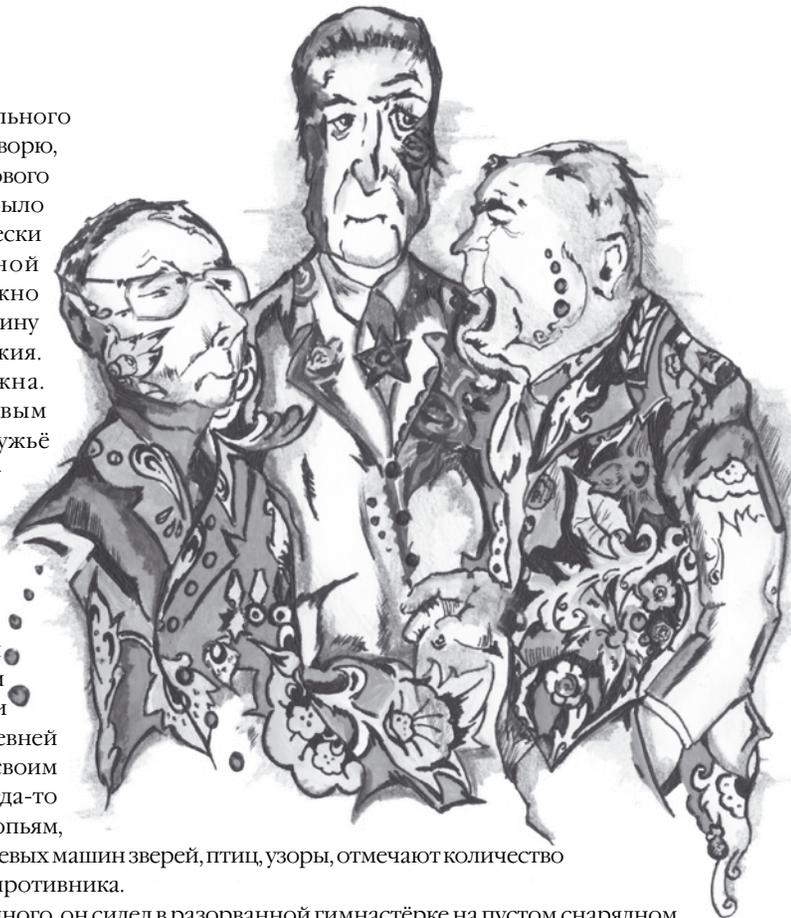
— Мы вчера видели раненого пленного, он сидел в разорванной гимнастёрке на пустом снарядном ящике, около штаба батальона. У него были татуировки на теле и лице, они очень напоминали те, что на этом танке, — сказал Хельмут.

— Это тоже древняя традиция. Все воины, начиная с древнейших времён, расписывали свои тела татуировками, чтобы быть, как они верили, сильными и неуязвимыми. Это, очевидно, начали делать и русские. Скоро, наверное, мы будем иметь дело с русским подобием индейцев или самураев, те тоже покрывали себя татуировками, — пояснил обер-лейтенант.

— Я видел и расписанные национальными узорами русские винтовки, их деревянные части. Видел и убитых русских солдат, умерших, но не выпустивших оружие из рук. Видно было, как узоры на лицах и руках солдат переходят в узоры на винтовках, складываясь в одно целое. Русские пытаются гармонизировать людей и оружие, слить их в одно эстетически и органически целое. Перед нами эстетические киборги, военно-художественные пазлы. Синтез машины и человека на уровне дизайна. Мне же попадались новые знаки различия русских солдат и командиров. Вместо геометрических фигур на петлицах их формы у них стали появляться палехские и хохломские узоры. Я ещё не могу с уверенностью классифицировать с помощью этих узоров русских капитанов или сержантов, но, я боюсь, скоро мы не будем ошибаться в этом, — продолжал Гаусс.

— А что же делать нам, немцам? — спросил Хельмут.

— Готовиться, ждать и готовиться. Судя по всему, прежде всего по тому, что у русских всё больше и больше так оформленной техники, оружия, формы и татуированных солдат, мы в преддверии большого наступления русских, возможен скорый перелом в войне. С помощью своей традиционной росписи русские накопят ту энергию, которой им так не хватало в первые месяцы войны, и попытаются сломить нас, — ответил обер-лейтенант Гаусс. **СМ**



www.vladinfo.ru

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

WORLD&BANG

за пригоршню
динамита

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА:



Местный учитель
выходец из семьи хиппи, антиглобалист.



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.



Шериф
Шериф - потомственный охранник правопорядка, член Американской стрелковой ассоциации, скрытый расист, националист.



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

В каминном зале Белого дома Промышленник, Идеолог, Антиглобалист, Пастор. Из коридора доносятся приближающиеся, шаркающие, неуверенные шаги. Затем в воздухе разливается запах перегара, и наконец в дверях появляется...



(помятый, небритый, плохо ворочая опухшим после вчерашнего языком, глядя под ноги, бросает): Дай прикурить!



(чиркает зажигалкой, запаливает фитиль динамитной шашки, протягивает Реднеку): На! Покури!!!



(в ужасе отскакивает за белый кожаный диван, ничего не может сказать, только машет руками):!!!!

(в полном восторге, зачарованно глядя на искрящийся огонёк): Аллилуйя!!!!!! Happy New Year!!!!!!



(плюнув на пальцы, тушит горящий фитиль): Что, испугался?.. Ну, не бойсь, не бойсь... Это же премия мира. Ты же слышал, твоему «доброму плантатору» нобелевку отвалили.



(обращаясь к пастору): Успокойся, «шаман», это не бенгальский огонь.

Да, мы вчера с Хусейнычем отмечали что-то, я не понял что... Я уже хороший был... вроде «Нобелевку» пили, или за нобелевку... Не помню я... Пастор вон пришёл наш, потом с ним добавили... Эти чёрные квасят не по-белому... А причём тут динамит-то?.. Ты, того, не шути, давай так больше...



Нобелевка, алкашина необразованная, это не водка, это премия такая. Потому что был такой инженер шведский, Нобелем звали. Так вот он придумал динамит и заработал на этом прилично. А потом, поскольку ему стыдно стало, что его изобретением не только горную породу рвут, но человеческую, решил все свои деньги, на взрывах заработанные, раздавать в виде премий всяким писателям, учёным и политикам. Поощрение такое...

(показывая на динамит): А хуйня-то эта опасная зачем?



Сказано же, на динамите заработал. Может, деньги кончились... а взрывчатка осталась. Вот они и прислали премию динамитом, на всю сумму. Вон (кивает в окно, где под проливным дождём, скользя по траве, на лужайке перед Белым домом рабочие таскали деревянные ящики с надписью «Danger») до сих пор разгружают. А один я лично сюда занёс... образец, так сказать... Вот, полюбопытствуйте...

Нет, деньги у нобелевцев не кончились. Это ирония такая, умная, выдавать премию мира оружием массового поражения XIX века. Чтобы президент самой мощной страны чувствовал ответственность и всё такое, чтобы помнил, что все мы если не в одной лодке, то на одной бочке с порохом... точнее, на одном ящике с динамитом.



А чего Хусейныч делать-то с динамитом будет?



А будет кроликов из нор вышибать, ха-ха-ха-ха!!!! Или отдаст на съёмки мультфильмов про Тома и Джерри, они же постоянно динамитом друг друга взрывают, запасы-то на студии CARTOON поди кончились.



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.



(рассматривая динамитную шашку): Made in China. Вот ведь, блин, а, даже здесь, а!!!



(с револьвером врывается в комнату, запинается за ковёр, падает): Это не Made in China, это Made in Аль Каида!!!! (поднимаясь и отряхиваясь)

Это они, они проклятые! Они недовольны тем, что наш президент проводит умиротворяющую политику в Ираке и Афганистане, это выбивает почву из-под их ног. Вот они и решили проплатить премию Обаме. Подкупили шведов и выдали её взрывчаткой. Ведь это самый простой, надёжный и безопасный для них способ доставить бомбу в Белый дом. Наша полиция даже охраняет эту бомбу. Теперь им нужен только человек, который бы мог взорвать эти ящики динамита... (оглядывает подозрительно всех присутствующих)

Аллилуйя!!!



(от неожиданности делает ша назад, запинается второй раз, падает, в падении автоматически нажимает на спуск, револьвер стреляет, пуля пробивает окно и летит, как это обычно показывают в голливудских фильмах, в направлении к штабелю с Нобелевской премией)

**Немая сцена
Все ждут Супермена.**



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

Женя
рублёвский

Женя
городская



Майка с принтом
- цена по запросу,
в России не продается,
прислала тетья
из Америки

Пиджак
от итальянского костюма
- 1500 евро, подарок отца

Дизайнерские джинсы
- 400 евро, Милан

Дизайнерские кеды
- 250 долларов, Нью-Йорк

Бархотка с лупсом - 120 евро,
датской работы, купила
на барахолке в Берлине

Сумка тканевая
с кожаными вставками
- 4500 руб., шоу-рум,
Москва

Майка х/б - 400 руб.,
купила на распродаже
в торговом центре

Джинсы - 3000 руб.,
подарок мамы

Кеды белые
- 1200 руб., купила
на отдыхе в Болгарии

сериал
Нового поколения

Барви́ха



премьера
в октябре