

БУТИК ИНТЕРЬЕРОВ



Мебель. Предметы. Идеи. Вечные ценности



VLADIMIR / CITYMONEY

AUGUST 2009

август 2009

городской журнал о деньгах

CITY

MONEY

#9



Глоссарий:
ОПЕК

Синонимы:
FAQ&FACK

История брендов:
McDonald's

Город:
Беспроводной
интернет - выбор мудрых

Ольга КАМЕНСКАЯ:

«Люблю работать
с деньгами и с людьми»

600000, г. Владимир, Октябрьский пр-кт, д. 10, ТЦ "ГРАНД"

Телефоны: 8 (4922) 42-03-81, 8 (910) 777-49-74, e-mail: zmobili33@ya.ru, www.zmobili.ru

Чтобы узнать о Франции всё...

*... Достаточно
купить Peugeot*



Полный модельный ряд автомобилей
"Peugeot" в наличии и на заказ
WWW.AVTO-TRAKT.RU



PEUGEOT



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



Реклама. Товар сертифицирован.

CITROËN 
Опережая воображение

СЛОВО редактора



Отари Муджиришвили

Что такое осень – это ветер...
Виктор Шевчук

Ветер перемен мы все ожидаем осенью, перемен не в лучшую сторону. Закормили нас этим, причём начали кормить ещё прошлой осенью. Кризису год, а я смотрю вокруг и вижу, что большинство из нас всё ещё в строю, строю не таким ровном, и немного поредевшим, но тем не менее. Деньги, друзья никуда не делись, и бизнесмены, старательно и талантливо удовлетворяющие жажду прибыли и алчность барыша, тоже. Только все мы как-то затаились, чего-то ждём. Осени – как говорит большинство экспертов; осени – вторят им предприниматели... Осенью будет задница – делает выводы общество, осенью могут закончиться деньги – осторожно наметает нам правительств.

Цыплят по осени считают – гласит народная мудрость, и я склонен ориентироваться в преддверии осени именно на неё. Давайте дождёмся и сосчитаем, сосчитаем

наших цыплят и поймём – так ли страшен чёрт, как его малюют, так ли опасна осень, как нам пытаются представить, и надо ли нам уже сейчас впадать в панику. Думаю, не надо, паниковать вообще никогда не надо. Ведь если помыслить здраво, то что может быть хуже того, что есть? Рубль рухнет? А разве он в первый раз рухнет, разве это невозможно пережить? Вспомните 98-ой. Всё это преодолимо, не без потерь, конечно, но и катастрофы лично я не ожидаю. Бизнесом можно заниматься и в гораздо более сложное время, и вопрос тут в наличии вашего таланта и желания. Так что предлагаю не ждать осень, а встречать её засучив рукава, ведь осень это ещё и страда, традиционно лучшее время для бизнеса.

*Лично я от осени жду лета, бабьего...
Приятного прочтения!*



**От сказочных условий –
к реальным возможностям**



ВТБ24

Кредит наличными

Хотите сделать ремонт или отправиться в путешествие? Или планируете крупную покупку?

Оформите Кредит наличными в Банке ВТБ24, который позволит вам получить необходимую сумму быстро и на любые цели.

Узнайте больше:

г. Владимир, пр-т Ленина, д. 35 А

(4922) 37-68-29

8 800 100-24-24

(звонок по России бесплатный)

www.vtb24.ru

Всю информацию об условиях предоставления продуктов банка и тарифах вы можете получить на официальном сайте банка www.vtb24.ru, а также по первому требованию во всех филиалах и дополнительных офисах ВТБ24, Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество). Генеральная лицензия Банка России № 1623. Реклама.

CITY

MONEY

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

Главный редактор Отари Муджиришвили
Выпускающий редактор Людмила Борисова
Вёрстка и дизайн Александр Чегодаев
Отдел рекламы Анастасия Шатохина, Юлия Павлова
Корректор Юлия Черентаева

Фотографы Николай Цветков, Владимир Федин, Олег Кузьмин, Сергей Щедрин
Тексты Вадим Баталин, Константин Бережанский,
Ксения Кузнецова, Марк Рябов, Наталья Леоненко,
Кирилл Литваковский, Елена Росновская,
Андрей Семёнов, Александр Кюннап

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 «Вива-Стар»
Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, корп. 3
Тираж 3000 экз.

Периодичность ежемесячный
Распространение VIP-рассылка

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



Сергеевы Алефтина и Ксения
(фотохудожник Ляка Давыденко)

*Ювелирному салону "Сапфир" 15 лет
Лучший подарок к юбилею
- красота женщины, матери,
подчёркнутая неповторимыми
ювелирными украшениями.*

ювелирные *Сапфир* салоны

8\4922\32-24-89
8\4922\32-28-48

реклама



- 10 Экономический дайджест
- 12 Осенний апокалипсис
- 14 Город. Владимир в натуре
- 18 Глоссарий. ОПЕК
- 20 Какая у вас цель?
- 24 Город. Беспроводной интернет
- 26 Женское лицо бизнеса
- 30 Реальный сектор экономики
- 34 Без выигрыша



- 36 «Мульти»миллионер
- 40 Концепт. Инновации
- 42 История брендов. McDonald's
- 48 Продлеваем лето в стиле SPA
- 50 Синонимы. FAQ&FACK
- 52 Тест-драйв. Золотой Дукато
- 56 Бизнес-план. Клязьминское речное пароходство
- 58 Денюжка
- 60 Туризм. Моя Прага



TELE2 СКОРО ПОЯВИТСЯ ВО ВЛАДИМИРЕ!

TELE2 — одна из ведущих европейских альтернативных телекоммуникационных компаний, известная тем, что предоставляет самые популярные сотовые услуги по очень низкой цене. Как стало известно журналу СМ, в ближайшее время TELE2 планирует выход на владимирский рынок сотовой связи. На данный момент компания активно занята строительством сети и подготовкой к коммерческому запуску. По Владимиру, Коврову, Мурому и другим городам нашей области устанавливаются базовые станции TELE2 с новейшим оборудованием для качественной связи. Сергей Орлов, генеральный директор «TELE2 Владимир»: «Мы активно изучаем и проводим мониторинг сотового рынка. По нашим оценкам, жители Владимирской области переплачивают за услуги мобильной связи. Мы готовимся предоставить им доступную качественную связь, которая позволит даже в кризисные времена свободно общаться по мобильному телефону и не переживать из-за расходов». Можно отметить, что строительство сети за этот и прошлый год — это огромные капитальные инвестиции. Согласно озвученным ранее планам компании, TELE2 планирует инвестировать порядка 160-180 млн долларов только в 2009 г. в 17 лицензий, полученных в 2007 г., в том числе — во Владимирскую область! Пока дата выхода компании на рынок держится в секрете.

ДНИ ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

13 августа во Владимирской Торгово-промышленной палате прошёл день делового сотрудничества «Московская область — Владимирская область 2009». На бизнес-встрече присутствовало не менее 20 представителей различных организаций из Москвы. Сфера деятельности предприятий самая разнообразная: транспорт, недвижимость, строительство, металлоторговля, IT, ткачество. Владимирская область была представлена заводом

«Точмаш», фирмами «Гарант-Строй», «Проект Сервис Строй» и многими другими. В самом начале вступительную речь произнёс президент Владимирской ТПП Лимонов Евгений Борисович. Далее мероприятие проходило в духе двусторонних деловых переговоров. Цель встречи — развитие действующих торгово-экономических связей, содействие в установлении новых взаимовыгодных деловых контактов.

ГОСГАРАНТИИ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Как сообщает пресс-служба областной администрации, 31 июля губернатор Н.В. Виноградов подписал Постановление № 630 «О положении по отбору инвестиционных проектов и принципов на получение государственных гарантий Владимирской области по заимствованиям, осуществляемым застройщиками на цели завершения строительства многоквартирных жилых домов в 2009 году». По сути дела, в нашей области появился чётко прописанный и формализованный документ, значительно расширяющий возможности строительных организаций Владимирской области по доступу к кредитным ресурсам под гарантии администрации Владимирской области для завершения строительства многоквартирных жилых домов и сдачи их в эксплуатацию. Это один из способов помощи со стороны областной власти предприятиям одной из ведущих отраслей народного хозяйства, которая из-за экономического кризиса оказалась в сложном положении.

ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ НА «БИЛАЙН»

30 июля в Ярославле прошла презентация пресс-клуба «Билайна». На этой встрече речь шла о кризисе на телеком-рынке, об ожиданиях и реальности и появлении новых трендов. Директор по маркетингу Центрального региона ОАО «ВымпелКом» Марина Иванченко рассказала гостям о «Билайне» и его позиции на рынке сотовой связи. Гости были ознакомлены с тем, что такое тарифы, как и по какому

принципу они создаются. Своего рода взгляд на компанию изнутри. Сотовая связь – единственная отрасль, в которой цены в течение 15 лет снижаются. Сегодня цены на связь опустились до уровня себестоимости. «Билайн» имеет в запасе предложения для абонентов на любой вкус: для междугородних переговоров, для тех, кто путешествует или тех, кто просто любит общаться. Есть подходящие тарифы и для тех, кто часто пользуется интернетом и SMS-услугой. А также специальный тариф для представителей СМИ – «Пресс-Клуб». Уже более 600 журналистов ЦФО – абоненты «Пресс-Клуба». Говоря о технологиях, было отмечено, что компания на сегодняшний день является самой большой 3G-сетью в стране.

СТРОИТЕЛЯМ И КОММУНАЛЬЩИКАМ СДЕЛАЛИ ЗАМЕЧАНИЕ

По сообщению пресс-службы администрации города, 17 июля глава города Александр Рыбаков провёл совещание с руководителями строительного комплекса и коммунальных служб по итогам работы по вводу жилья за I полугодие 2009 года и задачам на II полугодие. Задание на год — 170 тыс. кв. м. По информации замглавы города — начальника управления архитектуры и строительства Владимира Немкова, за шесть месяцев в городе было введено в эксплуатацию 64,4 тыс. кв. м жилья (38% годового задания) — это на 1,8 тыс. кв. м больше, чем за тот же период 2008 года. Вместе с тем строители испытывают и определённые трудности, в результате чего снизился объём строительно-монтажных и проектно-изыскательских работ, остановлены работы на некоторых объектах, возникли проблемы с реализацией готового жилья. Тем не менее, приглашённые руководители заверили, что запланированные к сдаче до конца года жилые дома будут сданы, и годовое задание будет выполнено. Глава города напомнил собравшимся, что безусловное выполнение плана по вводу жилья — важнейшая задача не только строителей, но и администрации. Поэтому в текущем году доля бюджетного финансирования в общем объёме подрядных работ за I полугодие возросла до 30%, что в 3 раза больше, чем в прошлом году. «Мы должны поддерживать друг друга и быстро решать все возникающие проблемы, потому что цель у нас одна — новые квартиры для горожан», - подчеркнул Александр Ры-

баков. О проблемах было упомянуто не случайно, потому что как со стороны некоторых строительных организаций есть задержки по арендной плате в городской бюджет за земельные участки, так и в ряде моментов коммунальные службы затягивают процесс оформления разрешительной документации. Глава города предупредил, что подобные ситуации недопустимы, так как в первом случае у города могут возникнуть проблемы с выполнением своих бюджетных обязательств, во втором — начинаются пробуксовки у строителей.

ФРАНЦУЗСКОЕ КАЧЕСТВО НАШЕЙ ВОДЫ

В прошлом году крупная французская компания «VINCY Konstruktion» выиграла грант правительства Франции для проведения во Владимире комплекса работ на объектах МУП «Владимирводоканал». Тогда же было заключено соответствующее соглашение с городской администрацией. С января текущего года специалисты компании приступили к диагностике и моделированию процессов очистки питьевой и сточных вод города Владимира. Это лишь один из первых этапов по модернизации нерлинской очистной водопроводной станции и реконструкции очистных канализационных сооружений с общим выпуском стоков в реку Клязьма. 7 июля состоялась презентация результатов диагностики систем водоснабжения и водоотведения города Владимира. В ней приняли участие генеральный директор водоканала Вячеслав Зеленин и руководитель проекта с французской стороны, торговый атташе посольства Франции в РФ Жульен Рэссигье. Как стало известно, следующим этапом сотрудничества станет подготовка проектных предложений по улучшению качества услуг водоснабжения и водоотведения и очистке сточных вод. Его французы обещали закончить к марту 2010 года. Для справки: нерлинская станция работает уже 40 лет, а очистные сооружения - целых 22 года. Поэтому модернизация просто необходима. А благодаря сотрудничеству с зарубежными партнёрами «Владимирводоканалу» удалось сэкономить. Ведь программу полностью финансирует французская сторона. **СМ**



Осенний апокалипсис?!

Если бы Карл Маркс был жив, то от предвкушения очередной осенней экономической вакханалии он бы перевернулся в гробу. Вторая волна кризиса, по прогнозам ведущих экономистов, может настичь нас уже в сентябре. Главной причиной специалисты называют невозврат кредитов, огромный объём которых был выдан в конце августа – начале сентября прошлого года. Несмотря на рекордные денежные вливания, МВФ подсчитал, что борьба с финансовым кризисом уже обошлась мировому сообществу в 11 триллионов долларов, эксперты фонда ожидают увеличения дефицитов бюджетов ещё до наступления холодов. Ожидается, что самым внушительным станет дефицит бюджета США, который составит 13,5% от ВВП – это самый высокий показатель для стран «Большой двадцатки». Взвалив на себя роль локомотива мировой экономики, Штаты порядком подорвали своё здоровье. Сами собой приходят на ум строчки Игоря Губермана: «Если жизнь излишне деловая, функция слабеет половая».

В откровении Иоанна Богослова одними из самых впечатляющих являются пророческие строки о явлении всадника, имя которому «смерть»: «...и вот, конь бледный, и на нём всадник, которому имя «смерть»...» Смерть имеет власть над четвёртой частью земли, творя на ней «мор и глад». Как известно, видения пророков весьма запутаны и неоднозначны, а значит, произносятся эти слова, Богослов вполне мог выражаться метафорически. Успешно преодолев Карибский кризис, человечеству удалось избежать самого вероятного ис-

хода своего существования. Однако, крах общественной и экономической модели, выражающей самую суть современной цивилизации, вполне может являть собой тот апокалипсис, о котором пророчествовал апостол Христа. По крайней мере, для ребят с Уолл-стрит (как они сами себя называют) очередной экономический «кирдык» может закончиться самым настоящим концом света, со всеми вытекающими из этого суицидами. И если раньше, по заверению Чарли Чаплина, лишь женщина могла сделать миллионе-

ром любого мужчину-миллиардера, то сегодня это под силу любому «добропорядочному» налогоплательщику, достаточно просто не платить свой кредит. Четвёртая часть земли, которая, собственно, и упоминается в пророчестве, являя собой передовой фронт всего прогрессивного человечества, естественно, страдает от этого в первую очередь. Сложно представить, что сомалийские пираты, аборигены Австралии, а также пигмеи Центральной Африки вдруг разом впадут в депрессию по поводу разразившегося кризиса денег и демократии. А из-за того, что христианство в равной степени не знакомо этим народам, то и конец света также обойдёт стороной сии «благословенные» земли. Вот уж действительно, лучше родиться негром, чем геём. Ведь если ты родился негром, то тебе хотя бы не нужно думать, как рассказать об этом матери.

Признаков, подтверждающих пророческие строки Иоанна Богослова, по всему миру (да и у нас в стране) предостаточно. Так, рекомендованное Всемирной организацией здравоохранения лекарство от «свиного» гриппа «Тамифлю» вызывает массу побочных эффектов у детей. «Ночные кошмары и тошнота – вот, что мучает большинство детей, которые принимали «Тамифлю», – пишет «Дэйли Мэйл». Мадонна, взявшись за перо, стала колумнисткой популярного израильского издания «Едиот Ахронот» (оставим это без комментариев). На жизни новорождённого петербуржца родители поставили крест, подарив ему имя Махмудахмадинеджад (по слухам, папу малыша зовут Ияз). Папа римский, дабы отвести глаза общественности от явных признаков подступающего апокалипсиса, выпустил в свет свой

музыкальный альбом под неоднозначным названием «Alma Mater». Ох уж, этот католический celibat, не знаешь, что и думать, когда наместник Бога на земле называет плод своего творчества «Мать-кормилица». Апофеозом в этом апокалиптическом театре абсурда явилось покушение на жизнь уже престарелого, но ещё весьма авторитетного в определённых кругах, Вячеслава Иванькова по кличке Япончик. Пошатнувшийся было «столп веры» был восстановлен, и уже идёт на поправку в Боткинской городской больнице.

Все вышеперечисленные факты могли случиться только в свободном демократическом мире. С большим трудом можно вообразить, что Мадонне позволят пропагандировать свои кабалистические идеи где-нибудь на территории Северной Кореи, а духовный лидер мусульман во всеуслышание заявит, что обожает песни Джорджа Майкла. И хотя, по уверению Уинстона Черчилля, лучший аргумент против демократии – пятиминутная беседа со средним избирателем, умереть всё же хочется в Париже!

Иоанн Богослов, предрекая гибель человеческой цивилизации, одновременно писал подробную инструкцию по избежанию столь плачевного завершения в общем-то интересной истории. Не зря не раз и не два в Библии упомянуты слова Иисуса Христа: «Богу - богово, кесарю - кесарево». Если церковь будет заниматься своими прямыми обязанностями, экономисты своими, а политики не полезут со своими советами ни к тем, ни к другим, Мир станет немного проще, а значит, честнее и правильнее. И кто знает, не рассосётся ли сам собой осенний апокалипсис, отодвинув день «X» ещё на неопределённый срок. **СМ**



Виктор Михайлович Васнецов. Всадники Апокалипсиса

Владимир в природе



Ода к не радости

В городском журнале, которым и является CITYMONEY – банальная тавтология, нужно писать о городе. Мы и пишем. Пишем о людях, местах, событиях. Всё вместе это складывается в один большой текст, из которого становится понятно, что же такое наш город, какой он, каково его настроение, его дух или, используя сленговый оборот, «про что наш город». Так вот постепенно из кирпичиков складывается такой «пазл». Наше издание глянцевающее, пишем мы о людях, событиях и местах ярких, интересных, их всё больше и больше становится в нашем городе. Уже четыре года как пишем. С самого начала, когда мы стали радостно писать о радостном же, нам стали говорить это стиль не для Владимира, тут ничего «такого» нет и писать «так» не нужно. Сейчас этих разговоров меньше, но всё-таки есть.

Журналистика, особенно колумнистская, журналистская, глянцевающая – это такой своего рода психоанализ общества, человека, города. Возможность найти и проговорить какие-то подспудно присутствующие вещи, проблемы. В психоанализе принято считать, что признание, осознание проблемы – первый шаг к её решению. На сеансы психоанализа обычно приходят люди, у которых внешне всё хорошо, но это только так кажется. Эти «благополучные» люди находятся в состоянии глубочайшего душевного кризиса. Вот наш город внешне благополучный, но у него есть всякие проблемы – экономические, политические, социальные, это все признают. А есть проблемы, которые сидят глубоко внутри каждого из нас, каж-

дого владимирца. Эти проблемы проявляются в те моменты, когда кажется, что всё хорошо, и это хорошо раздражает... Это и есть настоящие проблемы, проявляющиеся в неприятии чего-то позитивного, в неверии в него.

Почему жители Владимира воспринимают себя так... нерадостно? Объяснений тут может быть масса, экономических, исторических, географических, социально-демографических. Словом, всех тех, что составляют пресловутый менталитет. Можно говорить о том, что Владимир – город в недалёком прошлом исключительно мещанский, купеческий, с отсутствующей промышленностью, с большой долей духовенства, полицейских и военных чинов в составе населения, без универси-

тега, трамваев, неудачно расположенный между двумя крупнейшими городами, Москвой и Нижним Новгородом, что обуславливало постоянный, катастрофический отток «пассионарных» личностей. Да, Владимир буквально сошёл со страниц книг Салтыкова-Щедрина, Чехова, Гончарова. Это было давно, сто лет назад, и длилось до этого ещё шестьсот лет... А вместе с этим – мы – Владимир-Суздальская Русь, Рублёв, зодчество, знаменитые личности, бывшие уроженцами здешних мест, если покопаться, то их было не меньше, чем в любом другом городе. А что теперь, в последние сто лет, с Владимиром?

Образ города Владимира в мировой культуре

Так что же такое наш город? Лучше всего, точнее всего говорят о чём-то не социологические или исторические исследования, а произведения искусства. В них как-то всё кристаллизуется. Образ, метафора всегда точнее сухой цифры. Хотя, конечно, лучше всего сочетать образность и статистику, ну это уж высшая стадия выражения мысли человеческой и отображения мира — называется эссе.

О Владимире написано много и мало. Правда, в основном про историю, весьма древнюю, всё, знаете ли, князья, битвы, иконописцы. «Пошехонской старины», «Невского проспекта» - произведений, в которых город, место – равноправные, пусть хоть и неприятные, действующие лица, вместе с остальными, «обычными» героями – нет, не написано. Не держались тут писатели, не находили для себя вдохновения. Писатели первого ряда, как принято говорить, во всяком случае. Остальные ряды не в счёт. Они, конечно, писали немного, но кто их читал? Да и было это бог знает когда. Из современников только Венедикт Ерофеев воспел, так сказать, частичку владимирских окрестностей, отправив своего героя на электричке из Москвы в Петушки. Был Солоухин с его «Владимирскими просёлками», но это не то.

Это литература, а что кино? В «Рублёве» Владимир и окрестности есть, но там тоже про дела давно минувших дней. Суздаль в «Женитьбе Бальзаминова» хорош, но там XIX век, и потом, это Суздаль, самостоятельный город. Он навсегда останется таким, каков он есть. Ему уютно и естественно пребывать в качестве «заповедника» прошлого. Там снимают историю. Вот про Ивана Грозного недавно опять там снимали.

Владимир в натуре

Впрочем, есть один фильм, снятый во Владимире. Во всяком случае натурные съёмки прошли на его улицах – это уже упомянутые нами в «Прологе на небесах» «Полёты во сне и наяву» с Олегом Янковским (вот и помянем великого актёра этой статьёй) в главной роли. Нам кажется, что этот фильм мог быть снят только во Владимире. Ну, хорошо, не только здесь, мало ли таких мест на свете. Хотя снимала киевская киностудия им. А. Довженко, чего бы им так далеко забираться, не Мосфильм всё-таки. Создатели фильма, режиссёр Роман Балаян, сценарист Виктор Мережко, явно не прогадали с выбором природы.

В процессе подготовки к съёмкам фильма выбор природы это выбор мест, в которых будут проходить съёмки. Это особенность кинематографа среднего периода. Этот период существовал и ещё продолжает существовать между кинематографом, не порвавшим с театральностью, и в силу традиций и несовершенства кинотехники, использующим для съёмки «града и мира» картонные и деревянные декорации, и кинематографом отчасти сегодняшнего дня, отчасти недалёкого будущего, в котором актёров снимают на фоне синего или зелёного экрана и дорисовывают в компьютерных программах интерьеры, дома, улицы и пейзажи.

Так что же в этом фильме. Небольшой, судя по всему, древний, город в средней полосе России, в котором на пороге сорокалетия живёт умный, с тотальным и своеобразным чувством юмора человек. Работает в каком-то проектно-реставрационном учреждении, а чем ещё можно заниматься в историческом городе. Личная жизнь героя не по-хорошему забавна. Есть жена и ребёнок, ребёнок, скорее всего, не его, хотя герой заставляет себя верить, что его. Есть любовница его, героя Янковского, на машине которой он перемещается по городу. Есть потенциальная любовница, лет на двадцать моложе, которую в итоге вводит у него представитель следующего поколения... Герой милый, обаятельный, талантливый человек, можно сказать, что он шут. Выдумывает, играет, шутит постоянно и с каждой минутой всё более натужно и трагически. Ему больше не весело от своих шуток, не весело и окружающим. Человек не знает, что ему делать дальше, и не знает, что он делал до этого, жизнь пролетела незаметно, как-то даже не начавшись. Все свои таланты он так никогда и не воплотил в жизнь, все авансы растратил. Типичный лишний человек из русской литературы. Выясняя отношения с собой, временем, друзьями, женой, любовницами, герой перемещается по Владимиру, вполне узнаваемы улица Мира, улица III

интернационала (теперь Б. Московская), маленькие улочки в районе железнодорожного вокзала, Первомайский сквер, улочка у Первой аптеки. Всё это происходит, как кажется, ранней осенью. Замечательная фраза героя Янковского – «Вот дожид до сорока лет – дурак-дураком...». В конце фильма, на своём дне рождения, который проходит на берегу то ли Клязьмы, то ли Нерли, Янковский символически проигрывает схватку на руках (что теперь называется армрестлингом) своему молодому сопернику и как проигравший кричит «кукареку» под столом. Кричит, радуется, не просто так. Кричит отчаяннее и дольше, чем просто проигравший в споре человек, кричит как человек прокукарекавший жизнь. Откукарекав, раскачивается на тарзанке, прыгает в реку, а потом мокрый, несчастный, замёрзший, забирается в стог с сеном, сворачивается калачиком, плачет.

Конец фильма

Владимир – как 1982 и 2009 годы

В этом фильме сошлись, время, начало восьмидесятых – брежневско-андроповско-устиновское безвременье. Тогда, с одной стороны, страна жила в полнейшем коматозе, а с другой, за шестидесятые-семидесятые годы, отходя от ленинского-сталинского бодрого и шумного полнейшего безмыслия и отсутствия рефлексии, когда сама попытка этого каралась, накопила вопросы, на которые не было ответа. Это было странное время, с невесть откуда взявшейся рефлексией. Фильм «Полёты во сне и наяву» - осознание тупика и безысходности, посреди бесшумного бала агонии Советского Союза. Но это было очень прогрессивно для Советского Союза, такой вот запоздавший, по сравнению с общемировыми тенденциями, на лет сорок, экзистенциализм в культуре, в произведениях которого герои корчатся от ужаса, тошноты и отвращения, не понимая, что им делать, не имея сил для выбора.

Тогда, в начале восьмидесятых, к «опасному» сорокалетнему рубежу подошли те, кто родился в послевоенные годы. После кровавой мясорубки в мир входили люди с надеждой на совсем новый мир. Они же потом росли и формировались в годы оттепели надежды, которая не оправдалась в годы позднего Брежнева и кратковременных Андропова и Черненко.

Теперь к сорокалетнему рубежу подходят те, кто формировался в годы перестройки и начале девяностых. В потрясающе свободном и, как в очередной раз оказалось, иллюзорном времени. Именно Владимир был выбран тогда для иллюстрации этого странного времени. Значит, было что-то в нашем городе такое, что позволяло сделать его представителем полнейшей безнадеж-

ности и тоски. Подобные вещи формируются не вдруг, тут стараний одной «советской» власти мало, это в сути города должно быть.

Если уж во Владимире все эти кризисные вещи были так заметны в 1982 году, то стоит внимательно присматриваться к реалиям нашей жизни и сейчас. Хотя и не лаковая это лакумовая бумажка, но, несомненно, полезная...

Владимир как Гамлет

Владимир удивительно соответствует этому фильму, этому типу героя, типу человека, его жизненной ситуации. Получается, если посмотреть на Владимир в обратной перспективе, через призму главного героя фильма «Полёты во сне и наяву», что он, город, в ситуации человека, уже перешагнувшего порог середины жизни, даже сделавшего несколько шагов по ту сторону и теперь с ужасом остановившегося и озирающегося. Были силы, способности, перспективы – куда всё делось? Что делать дальше? Ничего не построено, ничего не создано, ничего не сохранено. Нет веры в собственные силы, нет веры в настоящее, прошлое и будущее.

Наверное, это очень владимирское ощущение, хотелось бы ошибиться, но опыт общения с пессимистичными читателями и комментаторами журнала, с друзьями и знакомыми, и что самое страшное, свой собственный опыт, убеждает, что это во многом правда. Важно, что и сторонние наблюдатели, живущие в других городах и бывающие у нас в гостях, согласны с этим. Как бы ни был успешен владимирский человек, что бы ни происходило в городе, есть в этом какая-то усталость, какая-то червоточинка. Выхода два – либо преодолеть это и строить себя и «город», по сути, заново, либо делать из этого «фишку», то есть представить это состояние города и его жителей как культурную стратегию, такого эстетизированного мещанства и жлобства. Вот Брюгге сделал из своего кризиса прибыльное, в смысле символического и просто капитала, предприятие и теперь представляет свою тоску, скуку и евроотремонтированное разложение туристам, культуре, миру.

Современный мир так устроен, что индустрией становится буквально всё, даже все эти уездно-гамлетовские настроения. Одна из кинокритиков отметила, что в образе героя, сыгранного Янковским, гамлетовские настроения и масштаб трагедии стали доступны «обычному», «простому» человеку. Когда-то это было действительно невозможным фундаментом для строительства. Теперь же на этом зыбком песке тоже можно строить, и с большим успехом. И мы надеемся, что мы сможем преодолеть этот всё-таки не уездный, но губернский гамлетизм. **СМ**

Лидерство в инновациях

С развитием технологических возможностей, незначительные на первый взгляд изменения кардинально меняют наше представление о привычных объектах, освежая восприятие, открывая новые перспективы.

Усовершенствованные синтетические ткани теперь способны интегрировать мультимедийные компоненты, воспроизводить текст и динамические изображения, а мобильные устройства можно заряжать без использования проводов. Всё это позволяет испытать особую свежесть впечатлений от инновационных решений.

С помощью последних достижений высоких технологий Группа компаний «Бритиш Американ Табакко Россия» разработала совершенно новый подход к созданию сигарет с ментоловым вкусом. Инновационная нить, пропитанная натуральным ментолом и размещённая внутри сигаретного фильтра KENT Mintek, не изменила привычный внешний вид сигареты, но позволила ощущать вкус мяты во время всего процесса курения. Интеллектуальный подход помог KENT создать продукт, который стал уникальным предложением в сегменте премиум.

Запуск нового KENT Mintek с содержанием 4 мг смолы и 0,3 мг никотина в дыме сигареты, назначенный на июль-август этого года, пройдёт в крупнейших городах России и позволит KENT укрепить свой статус лидера в области инноваций.



МИНЗДРАВСОЦРАЗВИТИЯ РОССИИ
ПРЕДУПРЕЖДАЕТ: КУРЕНИЕ ОПАСНО
ДЛЯ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

ОПЕК, Организация стран-экспортёров нефти (от англ. OPEC, The Organization of the Petroleum Exporting Countries) - международная межправительственная организация, созданная нефтедобывающими державами в целях стабилизации цен на нефть.



Чёрные реки загнали в русло

ОПЕК - это слово знает президент, министр, брокер, рядовой менеджер и даже сосед по даче: от четырёх букв зависит, за сколько он завтра продаст на рынке свои огурцы-помидоры. За телодвижениями организации все следят с замиранием сердца. Нефть – это массовый экономический гипноз. Поставщики не прочь воспользоваться такой властью.

Год 1960-й. Сентябрь. В Багдаде собрались крупнейшие экспортёры нефти. Их пятеро - Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия и Венесуэла, теперь – ОПЕК. Все вместе они могут диктовать условия, контролировать добычу и цены. За пятнадцать лет к сильнейшим присоединились ещё восемь «новеньких»: Катар, Индонезия, Ливия, Объединённые Арабские Эмираты, Алжир, Нигерия, Эквадор и Габон. Двое последних покинули ОПЕК в 90-х добровольно и не очень: гонка требует синхронности во мнениях и действиях, ведь приходится всё жестче отстаивать свои позиции в отношении принципов разделения прибыли на нефтяном рынке.

Октябрь 1973 года. ОПЕК пытается регулировать политическую ситуацию в мире. Удаётся. Эмбарго на поставки нефти в Америку – мгновенная реакция на её действия в войне между Египтом и Сирией, с одной стороны, и Израилем, с другой. При поддержке США Израиль вернул утраченные территории и подписал со второй стороной соглашения о прекращении

огня. За это вмешательство простые американцы заплатились сполна. Отпускные цены на нефть для западноевропейских союзников Соединённых Штатов страны-экспортёры увеличили на 70%. В одну ночь баррель поднялся в цене с 3 до 5,11 долларов. А в январе 1974-ого он стоил уже 11,65 долларов. К этому времени 85% граждан США имеют свой автомобиль. Многим приходится отказаться от хорошей привычки - цена галлона бензина поднялась с 30 центов до 1,2 доллара. Следом дорожают почти все товары и услуги. Попытки президента Никсона исправить ситуацию ни к чему не приводят. В Америке бушует кризис. Акции нефтедобывающих компаний приносят сверхприбыли. Все остальные ценные бумаги падают. ОПЕК сняло эмбарго в марте 1974 года, но дело сделано. За два года индекс Dow Jones упал почти на 45% - с 1051 до 577 пунктов. Сменивший Никсона Форд вынужден бороться с инфляцией.

В 1978-м США ждёт новый удар. Второй нефтяной кризис. После эмбарго 1973 года Америка ищет партнёра на Ближнем Востоке. Выбор падает на Иран. Революция, разразившаяся в стране, путает все карты. К 1981 году цена на нефть достигла 40 долларов за баррель. Но власть ОПЕК не безгранична. Развитие программ энергосбережения, новые крупные игроки на рынке, не желающие присоединяться к картелю, и разногласия между членами организации приводят к снижению

Ещё одна веха в истории ОПЕК – год 1998-й. На этот раз беспрецедентный кризис охватывает мировой рынок нефти. Многие аналитики видят его причину в решении организации повысить поток добычи нефти. Но ОПЕК опомнилась вовремя. Усилия, предпринятые экспортёрами, предотвратили дальнейший обвал нефтяного рынка.

2008 год стал рекордным для ОПЕК. Впервые в истории её существования цена за баррель преодолела 100-долларовый рубеж! Шакиб Хелиль, президент организации, объяснил скачок ошибками американской администрации в управлении экономикой своей страны. Но уже во второй половине года нефть начала падать. ОПЕК ответила сокращением добычи. К чему приведёт новое решение стран-экспортёров пока можно только прогнозировать. Уже в этом году цена на нефть сначала падала до 38 долларов за баррель, потом поднималась до 72-х. Аналитики считают, что в августе нефть опустится до уровня в 60 долларов за баррель. Российские чиновники более консервативны. В проекте бюджета на 2010 год цена заложена на уровне 55 долларов. Сама ОПЕК нынешним положением дел в целом довольна. Однако, как заявил генеральный секретарь организации Абдулла Салем аль-Бадри, «цены в настоящее время приемлемые. Но они не на том уровне, к которому мы стремимся».

Сегодня члены организации контролируют примерно две трети разведанных запасов нефти на планете. ОПЕК обеспечивает 40% мировой добычи и половину мирового экспорта сырья.

«Небоскрёб» ОПЕК

Штаб-квартира ОПЕК – знаменитое здание на Obere Donaustrasse в Вене. Это небольшое «гнёздышко» на берегу Дунайского канала организация снимает последние лет тридцать. Здесь работают 150 служащих секретариата. За аренду нефтяники не платят ни копейки: все расходы ложатся на федеральный и муниципальный бюджеты. Это чуть более 1 миллиона евро в год. В конце 2008 года аренда должна была закончиться, но ОПЕК до сих пор не сменила адрес, даже в контактах на официальном сайте. Как заявляет официальный представитель ОПЕК Омар Ибрагим, «нам хотелось бы остаться в этом городе».

Здесь в Вене заседает и высший орган картеля – Конференция министров государств, входящих в организацию. Мероприятие проходит два раза в год, но в эти дни всё внимание мировой общественности от глав государств до домохозяйек приковано к ОПЕК и её директивам. На конференции стран-поставщиков нефти определяются основные направления политики организации, пути и средства их практического осуществления. Представители ОПЕК оценивают

состояние международного рынка нефти, делают прогнозы на будущее и в случае необходимости разрабатывают антикризисные меры. В частности, в соответствии с динамикой спроса на конференциях меняются объёмы добычи.

Конференция образует Совет управляющих. В него входят по одному представителю от страны. Как правило, это министры нефти, добывающей промышленности или энергетики. Она же выбирает президента и назначает генерального секретаря организации. Сейчас это Шакиб Хелиль и Абдулла Салем аль-Бадри.

«Корзина» ОПЕК (OPEC Reference Basket of crudes) – средний арифметический показатель физических цен нескольких сортов нефти: Saharan Blend (Алжир), Girassol (Ангола), Oriente (Эквадор), Minas (Индонезия), Iran Heavy (Иран), Basra Light (Ирак), Kuwait Export (Кувейт), Es Sider (Ливия), Bonny Light (Нигерия), Qatar Marine (Катар), Arab Light (Саудовская Аравия), Murban (ОАЭ) и BCF 17 (Венесуэла).

ОПЕК + Россия - ???

Решение о самом большом в истории организации сокращении производства было принято в 2008 году. ОПЕК заявила, что будет выпускать не больше 2 миллионов баррелей в сутки. Такое влияние на нефтяников оказала... Россия. В декабре Дмитрий Медведев заявил, что страна может вступить в ОПЕК и связанные с нею структуры. Реакция ОПЕК, как всегда, была мгновенной. 17 декабря в Алжире состоялась экстренная сессия. Вице-премьер России Игорь Сечин публично заявил, что Россия пока не планирует вступать в ОПЕК, но надеется стать постоянным наблюдателем при организации и создать совместную рабочую группу для согласования позиций по основным проблемам нефтяной отрасли. Главной же новостью стала готовность страны сократить экспорт чёрного золота на 320 000 баррелей в сутки – такой вот шаг навстречу нефтяным королям.

Членами ОПЕК могут быть только её основатели и страны, чьи заявки на приём были одобрены конференцией. Любая другая страна может войти в ряды организации только если её принятие будет одобрено большинством в 3/4 голосов, включая голоса всех членов-учредителей.

Сближаясь с ОПЕК, Россия переходит в лагерь так называемых petro-states. Аналитики видят в этом шаге повод для конфронтации Москвы с крупнейшими потребителями энергии — США, Европой, Китаем и Японией. По их мнению, Россия рискует заплатить высокую социальную и геополитическую цену за следование моделям нефтегосударств. Пока же руководство страны ставит на экономическую стабильность, а не на далёкое будущее. **СМ**

КАКАЯ У ВАС ЦЕЛЬ?



Любая организация это целевая структура, т.е. она создана кем-то для достижения определённых целей. Поэтому умение работать с общефирменными целями является одной из самых важных компетенций управленца.

Проводя организационную диагностику владимирских компаний, редко сталкиваешься с полным благополучием по этому вопросу. На интервью часто от руководителей подразделений слышишь такие высказывания и метафоры: «Каждый тянет одеяло на себя, решают только свои проблемы», «Нет единого направления работы...», «Мы, как в басне, похожи на лебедя, рака и щуку». Несогласованность в действиях ведёт к потерям для бизнеса, есть яркие примеры на владимирском рынке, когда это приводило даже к его разрушению!

Начиная работать с руководителями (часто в одном лице и собственниками) над целями их компаний, всегда интересуюсь: «А какую цель вы ставите перед своей организацией?» И сразу уточняю: цель в глобальном её понимании...

Самый популярный ответ: «Конечно, прибыль!» Кто-то говорит: «Быть лидером!» Иногда встречается ответ - «Благодарный клиент». А каков ваш ответ?

Да, прибыль - важная цель любой коммерческой организации, для этого компания, в целом, и создаётся. Но это слишком упрощённое понимание метацили организации, ведь деньги нам приносит клиент. Будет клиент, рынок - будет и прибыль! Поэтому, рост и развитие клиентской базы является той главной общефирменной целью, которая при её достижении обеспечивает и прибыльность, и капитализацию, и лидерство компании на рынке.

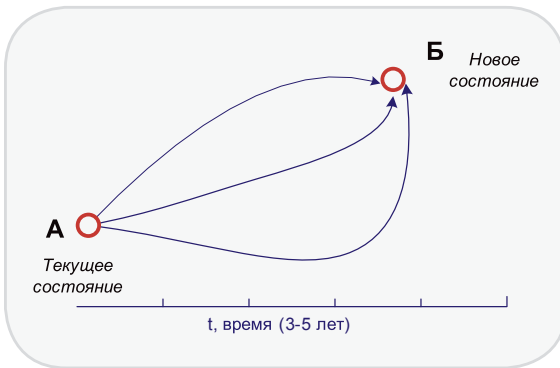
Давайте раскроем понятие «рост и развитие...». Под ростом будем понимать количественное увеличение клиентов. Под развитием - улучшение качества клиентской базы. Это когда в базе не просто клиенты, а «лучшие», «самые вкусные», т.е. наиболее выгодные, приоритетные для организации. Причём их выгодность может быть выражена не только в платёжеспособности и объёме закупок, но и в способности воздействовать на их спрос, потреблять весь ассортимент компании, реагировать на новинки и т.д.

Многие ценностные установки в организацию, в коллектив идут, в первую очередь, от её лидера. Масштаб личности первого лица во многом определяет, будет ли компания выходить в другие регионы, осваивать новые про-

дукты и услуги, развивать свои предпринимательские цепочки. Как далеко может заглядывать лидер в будущее? Как он соотносит своё время жизни и существование бизнеса? Ответы на подобные вопросы первым лицом автоматически задают планку в развитии бизнеса. Поэтому...

Следующим вопросом о целях их организаций, который задаю руководителям, является вопрос: «Какой вы видите свою организацию через Х лет?» И сразу уточняю: опишите максимально конкретно состояние организации через то, каким она для себя видит приоритетного клиента через эти Х лет, какой продукт/ассортимент предлагает на рынок, охват по географии регионов, её технологию работы, количество и качество работающего персонала, прибыльность, долю рынка и, вообще, через то, что, по вашему мнению (как руководителя), для организации значимо...

Здесь, по сути, руководитель пытается описать **образ желаемого будущего своей организации** (англ. Vision). То, какой бы он хотел её видеть через определённое, относительно длительное время. Это качественное представление о своей организации через период, который субъективно определяется самим лидером, исходя из своих способностей (обычно 3-5 лет).



Это довольно сложная работа, требующая глубоких размышлений, и если руководителю удастся это сделать, то это явный признак зрелости управленца в постановке общефирменных целей. Описанный образ становится интегральной общефирменной целью, которая последовательно разбивается на ряд стратегических подцелей, разрабатываются соответствующие проекты, программы и отдельные мероприятия по их достижению, включаются индикаторы прогресса.

Но часто **руководители испытывают довольно значительные затруднения** в описании образа желаемого будущего, представляя его или слишком в общем виде, или просто отказываются это делать, ссылаясь на изменчивость и непредсказуемость этого мира.

Здесь на помощь может прийти методика, в которой даётся несколько вопросов, последовательно отталкиваясь от которых руководитель сможет более качественно описать VISION своей организации.

1. Цели от проблемного состояния

Задайте себе вопрос: **Что нужно сделать такого, чтобы разрушить вашу организацию?**

Этим вопросом первое лицо пытается выявить те уязвимые точки в своей организации, которые могут привести стратегически к нежелательным последствиям для организации. Чтобы ограничить поле таких вариантов, в первую очередь, делается акцент на уязвимость положения компании на рынке с точки зрения клиентской базы, поставщиков, возможных действий конкурентов и экономико-политических рисков.

На практике одним из эффективных способов выявления подобных угроз является деловая игра «Атакуй себя», в которой участники делятся на команды, каждая из которых разрабатывает план выталкивания компании с рынка. После доклада каждой командой своего плана выбирается по заранее определённым критериям самый опасный, и под него совместно разрабатывается план противодействия угрозе.

Затем уязвимые места определяются внутри организации. В первую очередь, это люди, которые входят в штаб руководителя (их компетенции, лояльность, личные планы, мотивация). Затем идут технология, структура, система управления и т.д.

Здесь одним из способов выявления внутренних угроз является организационная диагностика, которая выявляет и систематизирует проблемные места организации в разных её подсистемах.

Выявленные таким способом уязвимые точки являются целями-мотиваторами для проведения организационных изменений в компании.

2. Цели от «того же, но больше»

На данном этапе руководитель отвечает на вопрос: **В каких точках будем продолжать наращивать свой потенциал?**

Это может быть открытие новых магазинов, филиалов и т.д. Расширение ассортиментной линейки, не требующей коренных изменений в технологии работы компании, приобретения новых компетенций и т.д. Увеличение складских площадей, расширение штата.

3. Цели от сравнения

Ключевым вопросом данного этапа является вопрос: **На кого мы хотим равняться?**

Т.е. во внешней среде находится организация-аналог, которая уже достигла желае-

мого состояния. Это может быть конкурент-лидер в регионе, и тогда возникает образ «гонки с преследованием». Это может быть компания, работающая в Москве или за рубежом.

В выбранной организации-эталоне определяются те её характеристики, которые следует спроецировать на свою организацию в будущем. Отсюда вытекают соответствующие цели по копированию выбранной бизнес-формулы.

4. Цели от желаемого состояния

Ключевым вопросом данного этапа является вопрос: **Какими характеристиками должна обладать ваша организация?** Или можно иначе: **Каким требованиям должна соответствовать ваша организация через X лет?**

Это последний интегральный этап, который вбирает в себя результаты всех предыдущих. На этом шаге у руководителя формируется уникальный VISION своей организации.

Формирование образа желаемого будущего это лишь первый этап в разработке стратегии организации. Именно на этом этапе ставятся организационные цели, которые в будущем предполагается достигнуть.

Но процесс построения будущего образа организации итерационный, т.к. всё же это желаемые представления о перспективах организации, в которых могут выражаться амбиции руководителя или его команды, личные жизненные планы и мечты, которые иногда оторваны от реальности.

Поэтому построенный образ на последующих этапах стратегической сессии проверяется на реализуемость. Для этого методами стратегического маркетинга делается прогноз поведения рынка. Если анализ говорит о наличии возможностей на рынке, то включается этап оценки требующихся для этого ресурсов. В результате такой работы может выясниться, что невозможно организации перейти из существующего состояния в новое, желаемое, и тогда необходим возврат на этап формирования образа желаемого будущего и его корректировка.

Мощный и реалистичный VISION компании, доведённый до её сотрудников, это инструмент качественного согласования целей и действий подразделений и конкретных сотрудников. Образ будущего объединяет усилия отдельных членов организации в целенаправленный вектор движения. VISION также может являться мощным мотиватором к работе, т.к. он задаёт ясные перспективы на будущее. Образ желаемого и возможного будущего задаёт приоритеты в распределении ограниченных ресурсов организации. Это необходимый элемент современного стратегического управления. **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

Беспроводной интернет

Выбор мудрых

Архаичность не возвысит сегодняшний интернет. Стиль ретро в мире IT априори не комильфо. Неспешно расшатывая столп проводных пережитков, беспроводная связь всё чётче расточает в воздухе запах прибыли. Не упустить... Перспективно манящее в будущем настоящее приносит вихрь 3G, WiMax и WiFi. Они уже здесь. Набирают силу. Аромат прибыли всё сильнее. Не упустить. Есть смысл? CITYMONEY знает ответ.

Абстрактность терминов очертит теория. Что есть сие?

3G (англ. Third Generation) – технологии мобильной связи третьего поколения, представляющие собой набор услуг, объединяющих высокоскоростной мобильный доступ к интернет-услугам и технологию радиосвязи, которая образует канал передачи данных. Некогда чудо GSM, относимое к поколению 2G, перешло в разряд повседневности. Стандарты 3G, UMTS (Universal Mobile Telecommunication System) и CDMA (Code Division Multiple Access) превосходят предшественника по всем фронтам. Великолепная передача голоса плюс высокоскоростная передача данных – и вот уже видеотелефония из фильмов о будущем переключается в реальность, ТВ-программы транслируются с экрана сотового телефона, загрузка массивных файлов не требует наличия ПК и не препятствует разговору, а излучение от аппаратов заметно снижается. Видеоконференции, мобильная электронная коммерция, онлайн-игры в мобильном режиме и прочие мультимедийные сервисы, да и просто одномоментные новгородные телефонные звонки, к примеру, всех жителей Владимира своим питерским друзьям без какой-либо сетевой перегрузки. Аааа! Вот что до середины 80-х XX века скрывали от нас спецслужбы! И только сейчас секрет стал столь близок к всеобщности!

Далее, WiMax (англ. – Worldwide Interoperability for Microwave Access) – телекоммуникационная технология, разработанная с целью предоставления универсальной беспроводной связи на больших расстояниях для широкого спектра устройств, создающая гибкие масштабные высокоскоростные сети и охватывающая любые по степени доступности территории. Фиксированный WiMax обслуживает «статических» абонентов, мобильный, соответственно, ориентирован на передвижение пользователей (подобно действию сетей сотовой связи). И весь букет мультимедийных прелестей, характерных для 3G интернета, здесь также в асортименте.

В отличие от WiMax, охватывающего километры пространства, WiFi (англ. Wireless Fidelity) есть система гораздо меньшего покрытия – всего 50-100 метров – но гораздо более популярная. При-

чём если WiMax нередко используют фактически из безысходности, вызванной неприступностью географического положения желаемой точки доступа для традиционного кабельного интернета, то WiFi в большинстве своём ассоциируется с удобством и удовольствием доступа в сеть в приятных душе и телу интерьерах, будь то кафе, гостиница или уютный балкончик собственной квартиры. И хотя большая плотность точек доступа WiFi может вызвать наложение сигналов, а плохие погодные условия или попросту наличие зеркал или микроволновых печей между устройствами зачастую снижает производительность, данные мелкие недостатки меркнут перед большой народной любовью к халяве (при слове «халява» домашний WiFi, естественно, в расчёт не берём: тут уж, как известно, комфорт требует жертв, в данном случае небольших материальных).

Вот только это всё в идеале...

На деле российский беспроводной интернет лишь начинает являть свой могучий потенциал, а во Владимире и вовсе продвигается робкими шажками. Коммерческий запуск 3G в городе силами компаний «большой тройки» (Мегафон, МТС и Вымпелком - бренд Билайн) запланирован на конец 2009 начало 2010 г., WiMax покрывает пока 6 районов (Доброе, Гороховая, Октябрьский район, Содышка, Юго-Западный район, район от центра до Буревестника), а о числе зон WiFi смешно говорить...

Между тем зарубежные государства давно рассмотрели в беспроводном интернете очень прибыльный бизнес. И хотя наша страна изначально находится в менее выгодном положении ввиду более низкого уровня жизни и доходов населения при более высоких тарифах, в силу проживания свыше 25% населения в сёлах (по данным агентства iks consulting), а также вследствие определённых проблем технического характера, в частности согласования вопросов расчистки радиочастот, факт остаётся фактом: огромные прибыли реально возможны при грамотном подходе.

В чём он заключается? В первую очередь, в изыскании действенных способов достижения заинтересованности потенциальных потреби-

телей. Что, сразу отметим, непросто. Сегодня всё настолько окутано «проводами», что острая необходимость в беспроводном интернете имеет место лишь изредка. В основном же многие пользователи уже получают нормальную скорость за устраивающую их плату и не особо грезят о новшествах, считая их излишними. Однако подобная ситуация крайне невыгодна и поставщикам WiMax, нацеленным на его популяризацию, и сотовым операторам, практически исчерпавшим возможности экстенсивного развития. Потому поиск новых методов достижения экономической рентабельности является для них приоритетным. И совершенно логично расширение спектра услуг, отличающихся не только разноплановостью, но и стратегической направленностью с целью максимизации экономической выгоды. В частности оправдано выделение конкретных целевых групп, таких, как корпоративные клиенты или активная молодёжь, являющихся наиболее платёжеспособными, посредством создания пакетов услуг, отвечающих их конкретным запросам, с целью увеличения ARPU (показателя доходности абонента) вследствие продаж желаемого медиаконтента и неголосовых услуг.

При этом сдерживающим фактором не должна стать цена. Напротив, она должна выступить весомым аргументом в пользу перехода пользователей к новым технологиям. При сегодняшней переплате многих абонентов за голосовые услуги введение конкурентоспособных тарифных планов, предоставляющих, помимо услуг, доступных в сетях 2G, нечто новое, с большой степенью вероятности приведёт к привлечению определённого числа абонентов. Подобным образом стоимость телефонов и других устройств, поддерживающих стандарты нового поколения, должна находиться в пределах финансовой доступности населения, а посему в данной сфере имеет смысл расширение производственной базы.

Наконец, устойчивая модель извлечения прибыли невозможна без грамотных маркетинговых решений. Тщательная подготовка предоставляемой пользователям информации и адекватная целевой аудитории рекламная компания – серьёзное преимущество перед конкурентами, а конкуренция в сфере беспроводного доступа в интернет обещает быть.

Таким образом, при внимательном подходе к проблеме образуется трёхстороннее взаимодействие, при котором пользователи получают полноценный интернет-доступ с необходимым набором сервисных характеристик, компания, предоставляющая подключение имеет доход за счёт роста используемого трафика, а в качестве связующего звена выступает тот или иной сервисно-информационный контент. И чем значитель-

нее будет конвергенция различных видов услуг в рамках деятельности одного провайдера, при их соответствии возможностям и потребностям абонентов, тем больше вероятность достижения данным провайдером экономических успехов и окупаемости инвестирования, вложенного в развитие необходимой инфраструктуры беспроводного интернета. А инвестиции необходимы огромные. При этом, принимая во внимание невозможность оценки реального объёма потенциальных доходов, перспектива возврата вложенных средств неясна и сопряжена со значительной долей риска. Учитывая зарубежный опыт, а также сложности российских реалий, с определённой долей уверенности можно предположить, что распространение беспроводного интернета на всей территории нашей страны в ближайшие годы маловероятно, а потому первоначальное развитие подобных сетей достаточно долгое время будет иметь не столько коммерчески выгодное, сколько имиджевое значение, и в скором будущем коммерческого успеха ожидать не стоит. Однако, как уже было отмечено, беспроводной интернет как таковой крайне перспективен. Он просто требует времени. И серьёзной работы. **СМ**

В любом случае, «мудрые наследуют славу». Будьте мудрыми!



Карта покрытия WiMax

— ЖЕНСКОЕ ЛИЦО БИЗНЕСА —

Как вы уже успели заметить, обычно героями этой рубрики становились мужчины. Несмотря на то, что давно уже канули в лету времена борьбы за эмансипацию и женщины являются равноправными представителями бизнес-сообщества, всё-таки в наших головах деловая сфера чаще всего ассоциируется с мужской силой, прагматичностью, логикой. Тем интереснее такое явление, как настоящая бизнес-леди. К тому же, девушки сейчас не менее прагматичны, чем мужчины, и не уступают им в деловой хватке. Однако сила влияния белокурых прядей на мужское восприятие во все времена остаётся неизменной, поэтому когда в редакции стало известно, что персоной номера будет женщина, интервью поручили мне. Мужчины предпочли понаблюдать за женским разговором со стороны. И вот она появилась в редакции журнала. Молодая, красивая, яркая, при этом уверенная в себе и в том, что и зачем она делает. Ольга Каменская, директор Владимирского филиала Страхового Дома «ВСК» (Военно-страховой компании) — с ней мы поговорили обо всём: о работе, о женщине в бизнесе и, конечно, немного о личном.

Сложно не заметить, что ты молодая и красивая девушка, которая имеет много разных возможностей для выбора карьеры. Почему же именно страхование?

С одной стороны, мне нравится финансовый сектор экономики. С другой стороны, страхование предполагает активное общение с людьми. Я люблю работать с деньгами и с людьми. Я очень целеустремлённый человек, и те задачи, которые сама перед собой ставлю, всегда выполняю. Мне 25 лет, и практически 5 из них я работаю в «ВСК». Последние три года я работала в Москве в центральном офисе компании. Там я возглавляла дирекцию страхования предприятий, по моей вертикали у меня в штате было 90 человек...

И всё-таки приехала во Владимир! Не тесно здесь, особенно после Москвы?

Начнём с того, что я родилась и выросла в Коврове. За время работы в Москве мне несколько раз предлагали возглавить владимирский филиал, но тогда я считала это бесперспективным предложением. Сейчас я понимаю, что это не так. Пока я работала в центральном офисе компании, я ездила в командировки в разные точки нашей страны, ведь «ВСК» в рамках одного юридического лица представлено более чем в 600 городах РФ. Я чётко поняла для себя, что мне нравится именно родной регион. Нравится мгновенно воздействовать на ситуацию внутри филиала. На сегодняшний день я довольна тем, чем я занимаюсь. Более того, мне приятно думать, что я помогаю людям без финансовых потерь пережить негативные события, обрести уверенность и стабильность в завтрашнем дне. Может быть, некоторые скажут, что страхование — продажа воздуха, но это большое заблуждение. Страхова-



ние — это один из инструментов системы управления рисками, особенно сейчас, в период кризиса.

А откуда взялся миф, что страхование — это продажа воздуха?

В России — да, к сожалению, есть такое мнение. Может, это потому, что многие люди в 90-е обожглись на страховании. На самом деле в нашей стране лишь немногие и особо «продвинутые» клиенты всерьёз озабочены минимизацией своих рисков, в основном же страхователи, экономя на «мелочах», теряют гораздо больше. Европейцев же, напротив, не нужно убеждать, что страхование — это хорошо. У них есть понимание того, что это норма и это действительно необходимо, если компания хочет быть защищённой. Когда на территорию России, например, приходит западная компания, она сначала занимается поиском страховой компании для того, чтобы быть уверенной в защите своих активов, а потом уже поисками управляющей компании или директора.

Но за последние несколько лет, к счастью, начал меняться и менталитет акционеров крупных российских компаний, они стали задумываться о построении на своих предприятиях системы управления рисками. Ведь всем нам хочется, чтобы достигнутый уровень жизни никогда не снижался, а любая предпринимательская деятельность очень тесно связана с понятием риска. Для успешного существования в условиях рыночной экономики предпринимателю необходимо решаться на внедрение технических новшеств и на смелые, нетривиальные действия, а это усиливает риск. Поэтому необходимо правильно оценивать степень этого самого риска и уметь им управлять, чтобы добиваться более эффективных результатов на рынке.

Что нужно, чтоб изменить мнение людей о сфере страхования?

Во-первых, страховым компаниям необходимо качественнее следить за претензиями страхователей. Мы можем сколько угодно говорить, что наша страховая компания самая лучшая. Но если хотя бы один из десяти клиентов окажется недовольным качеством обслуживания, да ещё и поделится своим мнением с друзьями и знакомыми, то

тут уже ничего сделать мы не сможем. Поэтому я стараюсь чётко следить за сервисом и сроками урегулирования претензий, ведь урегулирование убытков — это имидж страховой компании. Во-вторых, индивидуально подходить к потребностям клиентов. Когда я работаю с клиентом, я называю страховые продукты цветками и говорю о том, что необходимо собрать подходящий для данного клиента букет цветов и торжественно этот букет вручить. Вот этот букет и есть подходящая для данного клиента комплексная страховая программа.

Откуда такое название — «Военно-страховая компания»?

В 1992 году компания была основана для обязательного страхования военнослужащих. Вскоре акционеры поняли, что есть свободный рынок, и стали развиваться дальше. До сих пор 10 федеральных министерств и ведомств являются нашими клиентами и деловыми партнёрами. Но у нас, действительно, как в армии. Дисциплина военная. Весь топ-менеджмент компании — мужчины. Многие имели в своё время отношение к военной службе. Дисциплине меня здесь научили. Есть привычки, от которых я избавилась, работая в этой компании. Такие мелочи, казалось бы, как пунктуальность или умение слушать иногда очень и очень важны....

Ты сказала, что весь топ-менеджмент состоит из мужчин. Как это — быть красивой девушкой в мужском коллективе? Сказывается ли это на работе? Помогает ли тебе внешность, пользуешься ли ты этим преимуществом?

Пользоваться этим не приходилось. Если только чуть-чуть и подсознательно. Я, конечно же, скажу, что главное — это мои профессиональные качества. Не люблю, когда сравнивают ум и внешность. Хотя мне приятно быть лицом компании, приятно, когда меня ассоциируют с «ВСК». А особых искушений на работе не возникает.

А ведь тебе приходится знакомиться и общаться каждый день с новыми людьми!

Действительно, ежедневно я общаюсь с директорами и владельцами различных сфер бизнеса. Например, недавно была на деревоперерабатывающем производстве и

оборонно-промышленном предприятии, а в тот же день осматривала элеваторы, в которых хранится стратегический запас зерна нашей страны. Мне нравится общаться с руководителями серьёзных компаний, ведь чем компания крупнее, чем больше у неё риски, чем более стратегически она мыслит, тем больше развивается риск-менеджмент. Потому что есть, что защищать, и есть, чем дорожить. У таких компаний есть планы не только на сегодняшний и на завтрашний день, но и планы, сформированные в рамках стратегии, существующей в таких компаниях на несколько лет вперёд. И для реализации этих планов нужно использовать риск-менеджмент, а значит, и страхование.

Я обожаю свою работу! Я не знаю ни одной такой профессии, которая бы так расширяла кругозор. Проводя переговоры, я черпаю для себя много нужной и полезной информации. Как сказал один философ, общение с одним грамотным человеком заменяет десять прочитанных книг.

Последнее из прочитанного?

Журнал «Cosmopolitan» – это если честно! **Раз уж речь зашла о глянце, ощущаешь ли ты себя ВИП-персоной? Мне кажется, ты эдакая героиня одного всем известного фильма: современная, энергичная, эмансипированная.**

Да, да, всё так. А насчёт ВИП... Да, безусловно, мне нравится к себе особое отношение. Я непубличный человек, но если идти в фитнес-клуб или ресторан, то только в лучший. Кстати, мне нравится проводить переговоры в ресторане, многие вопросы решаются в неофициальной обстановке. Я некомфортно себя чувствую, если нет карты ВИП-клиента. Если таковая есть, это говорит о том, что я частый гость, даёт ощущение исключительности.

Такое внутреннее мироощущение отражается на работе?

Да, я стараюсь относиться и к нашим клиентам так же, как хотела бы, чтоб относились ко мне. Список ВИП-клиентов всегда лежит у меня на столе, ими я занимаюсь лично, лично поздравляю с днём рождения и профессиональными праздниками. Нашим ВИП-клиентам я всегда вручаю свой номер сотового телефона, на который они

могут звонить по всем интересующим вопросам. Бывают и такие случаи, когда звонят ночью, говорят, попали в ДТП, помогаю, конечно, но вообще для этого у нас работает круглосуточный call-центр... Это единый федеральный номер для звонков из любой точки России. Благодаря такой службе услуги оказываются оперативно. Главная цель системы сервиса для ВИП-клиентов – решение страховых вопросов клиента и членов его семьи на всех этапах страхования: от подбора оптимальной программы страховой защиты до содействия в оперативном и качественном урегулировании страховых событий. Качество урегулирования достигается, в том числе, и за счёт тщательного подбора партнёров и контрагентов, предоставляющих наиболее квалифицированные услуги. Главное преимущество ВИП-программы «ВСК» – индивидуальный подход к клиенту. Обладатели ВИП-карт «ВСК» получают услуги персонального менеджера, который квалифицированно решает вопросы по подготовке и сопровождению договоров страхования, предоставляет всестороннюю поддержку на всех этапах взаимодействия с компанией.

Ты очень увлечённо и подробно говоришь о работе. Напрашивается вывод, что работа – это главное? А как же личная жизнь?

У меня есть заповедь: работу и личную жизнь нельзя совмещать. Это разные чаши весов.

Тогда следующий вопрос: а какие цели ты ставишь перед собой сейчас как амбициозная деловая девушка, с одной стороны, и как руководитель «ВСК», с другой?

Девиз нашей компании: «Для тех, у кого большие планы». А у меня они действительно большие... Ставлю перед собой цель войти в состав руководства компании. А для того, чтобы мне этого добиться, планирую в ближайшей перспективе Владимирский филиал «ВСК» сделать лидером на региональном рынке. Всё необходимое для этого у меня уже есть: финансово устойчивая компания, отличные страховые программы и хорошая команда. **СМ**



Fin33.ru

городской сайт о деньгах

www.fin33.ru

Проект компании ООО «Реарт»

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

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

— «меньше, чем в реальности» или «ложки нет» —



*«...та заводская проходная,
Что в люди вывела меня»*

Песня из к/ф «Весна на Заречной улице»

Спекулируй, бабка, спекулируй, Любка, спекулируй, ты моя, сизая голубка...

Тема нашего номера – реальный сектор экономики. Почему? Потому что реальный сектор экономики – это «тема», в смысле тренд. В связи с мировым кризисом слова реальный сектор экономики не сходят с уст, страниц, экранов, мониторов. Вроде бы всё просто. Реальный сектор экономики – это производство, услуги, сельское хозяйство, добывающая промышленность, в общем всё, кроме банков, бирж и акций, которые представляют собой «нереальный» сектор. Капитал, соответственно, бывает «реальный» и финансовый, спекулятивный. Слово спекулятивный, к сожалению, в нашем языке очень сильно скомпрометировано употреблением в негативных и сниженных контекстах. Проблема ещё и в этом. Но не только. Она ещё и в том, что спекулятивный

капитал в России это не как в остальном мире – плод игры с банками, курсами валют, акциями и биржами. Наш российский спекулятивный капитал – нефтегазовый. Вот этим мы спекулировать умеем, причём в самом неблагоприятном контекстуальном значении этого слова.

Что ж, наш регион – часть сектора реальной экономики. Финансовые и нефтяные битвы и, соответственно, получение дивидендов, происходят в столицах. Там сектор нереальной экономики. Мы, «за МКАД», с нашей промышленностью, туризмом и сельским хозяйством самый реальный сектор самой реальной экономики.

Капитализм №5

Социологи и экономисты утверждают, что каждый из периодов развития капитализма, генуэзский, венецианский, голландский, английский,

американский заканчивался одним и тем же – замещением товарного капитала денежным, то есть реального сектора экономики спекулятивным. После того, как генуэзец, венецианец, голландец, англичанин или американец завязывали с товарным производством, и все свои усилия сосредотачивали на бирже и в банке, через некоторое время наступал кризис экономической системы. Кризис наступал потому, что таковы объективные законы развития капиталистической системы. Так что финансовый кризис, последнего на сегодняшний момент, пятого, «американского капитализма», это вовсе не «изобретение последних лет», а просто часть цикла.

Нам «труба»?!!

Ещё не так давно мы тешили себя надеждой, что экономика «фабричных труб» в развитых странах, к коим иногда причисляли и себя, канула в лету, что теперь мы живём не в индустриальном, а в постиндустриальном, а то и, поднимай выше, информационном обществе. Ошибались или нет? «Труба» вернулась? Нам «труба» или нет? С одной стороны, мы говорим, что все наши беды в экономике из-за спекулятивного, финансового сектора, что реальная стоимость наших компаний оказалась значительно ниже, что она раздута и что теперь пора, наконец, обратиться к реальному сектору экономики, под которым обычно понимают производство. Делать деньги там и прекратить делать их «из воздуха». С другой стороны, если от этих финансовых спекуляций всё рухнуло, то не такой уж это нереальный сектор экономики. Возможно, что это новая реальность. Возникает вопрос, что же спасать в первую очередь и за счёт чего спасаться. То ли за счёт реальной экономики, в недра которой нас призывают спуститься, и на которую все уповают, или же за счёт «нереального» финансового. Понять, что же первично в той оппозиции реального-нереального, сложно. Как выяснить, что является причиной, а что следствием? То ли производство вытаскивает финансовую систему, то ли, наоборот, финансовая система, возродившись, вытаскивает реальный сектор. Ответ на вопрос зависит от мировоззрения отвечающего и, самое главное, от того, из какой сферы экономики – реальной или спекулятивной – он получает доход.

Примерно лет семь назад, когда мы уже начали как-то выкарабкиваться из-под обломков дефолта, исчезла осознанность, что же происходит с нашей промышленностью, сельским хозяйством и сервисом. Исчезли задолженности по зарплате, исчезли митинги, демонстрации, забастовки и перекрытия дорог. И все и думать забыли про заводы, газеты и пароходы, которые азартно раскупали на

нефтяные деньги олигархи «второго поколения» (имеется поколение российской власти, у которой есть свои олигархи). Только-только всё раскупили и увлечённо приступили к перманентному переделу собственности, как наступил кризис. Нефтяных денег стало меньше. Содержать заводы, газеты и пароходы стало не на что. А содержать их необходимо, поскольку эти заводы, пароходы, сельскохозяйственные «поля маркиза Карабаса» и даже массмедиа оказались неконкурентоспособными и убыточными. А на этих предприятиях висит целая страна. И если не выполнять социальные обязанности перед этой страной, то бог знает, чем всё может кончиться...

Момент, когда нужно было вложить деньги из спекулятивного сектора в реальный для его модернизации, упущен. Нефтегазовые, спекулятивные и просто финансовые капиталы воспринимались и воспринимаются их владельцами как «краткосрочные». Чтобы создать товарный, промышленный капитал, это сколько нужно работать и как, это десятки лет, кропотливая работа, под этот проект страну нужно перетряхнуть, почище чем в перестройку, ментальность нашу изменить. А на это пойти не решились и просто вернули, реанимировали, ускоренными темпами советско-имперское



сознание. Ну это для «низов». А для «продвинутых низов» и для себя самих придумали корпоративную мифологию и заставили в неё поверить.

Экономика слишком серьёзное дело, чтобы доверять его экономистам

Говорят, что генералы всегда готовятся к прошлой войне. То есть вместо того, чтобы делать современное оружие, держатся за танки. Отсюда поговорка – война слишком серьёзное дело, чтобы доверять его военным. То же самое и в экономике. Когда говорят о реальном секторе экономики, имеют в виду, прежде всего, заводское производство, среднее и тяжёлое машиностроение. То есть мы, судя по всему, ещё не расстались с представлениями об экономике тридцатилетней дав-



ности, когда средним машиностроением было почти всё, что мы имели. Кроме того, под реальным сектором мы понимаем машиностроение и перерабатывающую промышленность потому, что сейчас проблемы в основном у предприятий именно этой сферы. У ВАЗа, у ГАЗа, у Пикалёвских цементных заводов. Именно производства «средней грубости» посыпались. Мы, когда говорим о реальном секторе экономики, говорим о его проблемной части, чувствуем то, что болит. В этом наша ошибка. Мы ведём себя по отношению к экономике как доктор, а доктор, к сожалению, чаще всего видит только проблему, занимается ей и не видит ничего другого.

Сельское хозяйство, сервис, наукоёмкие производства, информационные технологии, даже добывающую промышленность как-то не очень считают реальным сектором экономики. Помимо этого, «размер имеет значение»... Когда говорят о реальном секторе экономики, обычно имеют в виду предприятия среднего бизнеса. Действительно, какой же из «Газпрома» или «Норильского никеля» реальный сектор экономики?! Можете провести контент-анализ высказываний о реальном секторе и убедиться сами. Все знают определение реального сектора, но на деле имеют в виду совсем другое. Всякий вкладывает в это словосочетание удобный для себя смысл.

Ad marginem

Реальный сектор экономики давно уже перекочевал в страны третьего мира, частично страны Восточной Европы. Разместился на окраинах, ad marginem, «цивилизованного мира». Америка и страны Западной Европы стали во многом просто расчётно-кассовыми, финансовыми центрами. Кое-какое реальное производство в этих странах, конечно, осталось, но для его обслуживания завозится рабочая сила, опять-таки из стран, где не то что финансового или реального сектора, но и вообще никакой экономики нет. Таким образом происходит отчуждение последних оплотов реальной экономики на территории «метрополий». Реальный сектор экономики это, прежде всего, Китай.

Невозможное – возможно. Д. Билан

Мы очень хотели стать страной с нереальным, точнее, «НИ-РИ-ААААЛЬ-НЫМ» сектором экономики. Именно так мы произносили это слово. Напирая на первый слог, меняя там гласную и растягивая остальные слоги. Подчеркивая всем этим «нириальную» крутизну нашей реальности, возможность невозможного. Поэтому мы не очень-то заботились о развитии реального сектора экономики. Даже о убывающей промышленности, на-

шей «Курочке Рябе», не пеклись, Деньги копили, на чёрный день. Все восемь тучных лет экономисты спорили вкладывать стабфонд в развитие реального сектора экономики или оставить до жареного петуха. Решили оставить, и вот этот «гриль» клюет, не по зёрнышку в день, а по миллиарду.

Реалити-шоу реального сектора экономики

Мы сейчас смотрим реалити-шоу реального сектора экономики. С помощью СМИ увлечённо следим за непростой жизнью, например, ВАЗа, «Перекрёстка» или несчастных пикалёвцев. Смотрим, как на разбор запутанных отношений, ну как в Доме-2, или в «Последнем герое», время от времени прилетают «ведущие шоу» и выясняют, кто прав, а кто не очень. Скоро, наверное, будем голосовать SMS-сообщениями за то, кому дать кредит на поддержание штанов, а кому и нет, кому остаться в игре, а кому «за периметр».

Ложки нет

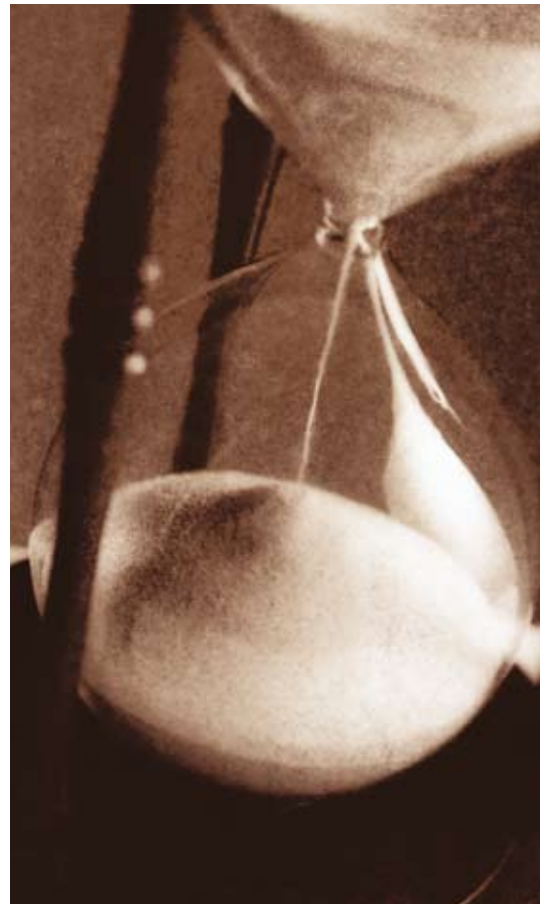
реального сектора позволяет говорить о вещах, на первый взгляд, не связанных с экономикой, но, на самом деле, важных для неё. Важно, что мы понимаем под реальностью. Любой экономист скажет, что многое зависит от мировоззрения господствующего в обществе, в котором существует экономика. Что мы понимаем под реальным сектором экономики, под реальным сектором, под реальным, под реальностью?

Мы давно утратили чувство реальности, потому что уж говорить о реальном секторе экономики. Мы заигрались в мифы и символы постмодернистской и постсоветской эпохи. Самое забавное, что это чувство реальности и чувство реального сектора экономики, утратили очень многие, в том числе и те, кто по своим должностным обязанностям должен был потерять их в последнюю очередь. Возможно, что они, также как и все мы, поверили во все эти мифы рубежа тысячелетий. С одной стороны, в мифы о «Проекте Россия», достоинствах корпоративного государства, нанотехнологиях, энергетическом оружии, вставании с колен, успешных менеджерах (как первом так и последнем). С другой стороны, в мифы о конце истории, глобализации, интернете, политкорректности, гражданском обществе. Возможно, не поверили, а просто использовали их, чтобы хоть как-то разделять и властвовать.

Зимой 2000 года, проходя мимо киноцентра на Красной Пресне, я повстречал идущую мне навстречу пару – юношу с девушкой. Они шли, о чём-то оживлённо беседуя. Когда они поравнялись со мной, я случайно, краем сознания, зафиксиро-

вал фразу, которую юноша сказал девушке. Фраза звучала так: «...меньше, чем в реальности...». Вдумайтесь в неё – **«Меньше, чем в реальности!»** Если в повседневной речи мы позволяем себе такие значимые оговорки, то, значит, идея многомирности, параллельных реальностей уже «здесь и сейчас», для всех. Пока мы не разберёмся с тем, что творится в наших головах и не перестанем «вести» двойное или даже тройное сознание, как двойную и тройную бухгалтерию, мы не сможем разобраться с реальным сектором экономики. Впрочем, может статься, что это вследствие тройной бухгалтерии мы вынуждены вести это шизофреническое многомирное существование.

Да, на стене киноцентра, около которого всё и происходило, висела огромная афиша-билборд «Матрицы», первая часть которой тогда только выходила в прокат. И я подумал, да, действительно, правду сказали в фильме, «ложки нет». А теперь и подавно ложки нет, да и незачем она уже, ложка-то... **СМ**



Без выигрыша



«Game over», «Ставок больше нет», «Час Х для игорного бизнеса» и попросту «Смерть одноруких бандитов». Такие заголовки с 1-го июля всё чаще стали сопровождать сюжеты и статьи во владимирских СМИ. Тема, естественно, одна. Все игорные заведения в России с этого дня – вне закона. Прошло уже больше полутора месяцев. И (кто бы мог подумать) далеко не все игровые клубы и залы смирились со сложившейся ситуацией. И (кто бы мог подумать) далеко не все из них смогли избежать проблем с законом. Думали, наверное, все участники этого противостояния. Правда, чем думать – каждый определял сам для себя.

Думайте сами, решайте сами

Удержаться от стандартного «до» и «после» при обсуждении темы игорных заведений ПОСЛЕ 1 июля этого года – сложно. Все сторонние наблюдатели ждали этого дня, и мнения были самые разные.

Валерий Скорик, директор департамента развития предпринимательства, торговли и сферы услуг администрации Владимирской области:

«У нас казино как таковых не осталось, это достаточно серьёзный объект, со своей системой секретности. У нас игорные залы – это более простая и доступная схема организации. Я не вижу здесь проблем, чтобы идентифицировать их наличие и принять по ним решение».

30 июня, наверное, думать так было правильно. Вот только уже тогда владельцы некоторых игорных заведений знали: кто виноват и что дальше.

Владелец нескольких игровых залов говорить согласился только на условиях анонимности. Что, собственно, и неудивительно. Рассказал он следующее: за пару последних месяцев, когда уже стало ясно, что game всё-таки официально over, большая часть игроков местного рынка игровых клубов пришла к выводу – show всё-таки must go on. В этом случае, отметил наш собеседник, он не видел выхода лучше, чем самому уйти в партизаны. Спустя 2 недели после разговора в клуб пришла проверка. В автоматах были деньги. У владельца теперь серьёзные неприятности, заведено уголовное дело.

Проведённая через несколько дней проверка городской прокуратуры тоже собрала урожай.

Андрей КАЮШКИН, заместитель прокурора города Владимира:

«Прокуратурой города предпринят ряд мер. Мы возбудили 20 административных производств

в отношении юридических лиц. Кроме того, в отношении наиболее злостных нарушителей возбуждено 3 уголовных дела по статье 171 УК РФ – незаконное предпринимательство».

По словам Андрея Каюшкина, всего во Владимире порядка тридцати игорных заведений. Часть из них маскируют свою деятельность под стимулирующие лотереи или развлекательные клубы.

Не смешно

Те, кто в открытую с законом ссориться не хочет, пошли на хитрости. Так называемая «стимулирующая лотерея» выглядит следующим образом. Вместо игрового автомата – лотерейный. Тот, что денег не берёт, а платить надо только за время игры на нём. Выиграть, де-юре, можно тоже только дополнительное время игры. Правда, по неподтверждённым данным, в большинстве заведений выигранные минуты у игроков выкупают. Применить какие-либо санкции к клубу, в котором работают лотерейные автоматы – крайне сложно. Пока это законно.

Ещё один способ – псевдокомпьютерный клуб. При проверке в одном заведении было обнаружено с десяток компьютеров. Владелец заверил – теперь к нему ходят любители компьютерных игр и интернет-сёрфинга. Правда, мощность и оснащение машин оказалось на уровне 90-х годов, а подключение к сети и вовсе отсутствовало. Даже включены были не все компьютеры. Зато в соседнем зале оперативники обнаружили несколько работающих игровых автоматов.

Наверное, есть множество способов перепрофилировать игровой клуб. Но, по сути, есть только один верный – сделать это полностью. Пока же большинство обнаруженных и запротоколированных – нелепы и даже смешны. Впрочем, с точки зрения как законодательства, так и здравого смысла, смешными эти попытки надеть овечью шкуру безобидной лотереи на волка игорного бизнеса не назовёшь.

Ясная неясность

Некоторую ясность в сложившуюся ситуацию не так давно внесло государство. Владимир Путин сделал заявление – «мы видим попытки закамуфлировать игорный бизнес под различные внешние, не имеющие к нему отношения виды деятельности, например, всякого рода клубы, игры в покер». Реакции долго ждать не пришлось. Министрство спорта, туризма и молодёжной политики подготовило приказ, исключаящий покер из реестра видов спорта вовсе. Автоматически это делает покер азартной игрой, и единственная возможная прописка у него будет в игровых зонах. В зоне особого внимания также – букмекерские конторы, единственные организаторы азартных

игр, имеющие право работать вне игровых зон. В Госдуму внесён законопроект, ужесточающий порядок получения новых лицензий. Разработчики законопроекта, депутаты Плигин, Фёдоров, Резник, указали необходимую стоимость чистых активов, она увеличилась со 100 млн рублей до 600 млн. Что интересно, проект разрешает организацию тотализаторов на государственных и муниципальных ипподромах.

Ждём-с

Создаётся такое ощущение, что до вступления в силу нового закона была одна ясность – в силу он вступит. После 1-го июля тоже осталась пока только одна ясность – игорный бизнес вне закона (не считая 4-х спецзон). То, как работает новое законодательство, можно легко оценить не только по до сих пор не закрытым дверям многих бывших игровых клубов, но также и по небывалому количеству проверок, административных и уголовных дел, заведённых на их сотрудников и владельцев. Кажется, ещё рано делать те или иные выводы по этому поводу. С кем мы боролись – с игроманией или игорным бизнесом как таковым – станет ясно лишь спустя пару лет. Готов поспорить об этом с кем угодно.



«Мульти»миллионер

Бартерный проект Германа Стерлигова в стиле...

Конечно, Герман Стерлигов с его новостью — ОАО «Антикризисный расчётно-товарный центр» — давно уже не новость. Всё это началось прошлой осенью сразу после начала кризиса. Но только теперь, этим летом, Стерлигов добрался до нашей области. У нас открылось отделение «Антикризисного расчётно-товарного центра», была проведена пресс-конференция, были даны многочисленные интервью, в том числе и для CITYMONEY интернет-телевидения, которое, как известно, создаётся в рамках проектов CITY и CITYMONEY. По итогам этих событий мы публикуем этот текст, посвящённый осмыслению феномена Германа Стерлигова на экономическом пространстве Российской Федерации.

Когда-то, в эпоху популярности Германа Стерлигова, то есть во время смутное и фантасмагорическое, были также популярны книги всяких продвинутых экономических шаманов и шоуменов с названиями типа «Экономика в стиле фанк», «Экономика в стиле джаз» и всё такое прочее. К этому типу, по нашему мнению, стоит отнести и героя нашего материала — талантливого, это без всякой иронии, экономического шамана-шоумена. Вот мы и попытались представить деятельность нашего героя в этой популярной стилистике, используя образы массовой культуры.

Экономика в стиле Скруджа МакДака

Герман Стерлигов появляется в определённые экономические периоды. Начало девяностых — кардинальное изменение политического строя, время экономической революции. Именно тогда, как мы помним, появилась товарно-сырьевая биржа «Алиса». Потом несколько лет затишья, и Герман Стерлигов появляется на сцене как политик — баллотируется в президенты, во всю занимается пиаром, талантливо используя очень громкие информационные поводы — например, вторжение американской армии в Ирак. Потом снова затишье. Стерлигов оказывается в глухом Подмосковье, занимается сельским хозяйством, начинает порицать вавилонскую цивилизацию и т. д. и т. п. Теперь Стерлигов в сложное время кризиса предлагает обществу выход из сложившейся экономической ситуации. Денег в экономике мало, нарастают неплатежи, и чтобы разрешить эту непростую ситуацию, Герман Стерлигов предлагает взять на себя посреднические обязанности в деле организации глобального бартера. Впрочем,



Стерлигов напрочь отрицает, что то, чем он собирается заниматься, бартер. То есть дело обстоит так. Стерлигова спрашивают - то, что вы предлагаете, бартер? Нет, это не бартер, – отвечает Герман Стерлигов. А что же это? – спрашивают его в ответ. Стерлигов объясняет и даёт, в общем-то, описание схемы бартера. Есть, конечно, вероятность, что мы чего-то не понимаем, и Герман Стерлигов прав. Тогда мы были бы рады получить внятные объяснения и наконец-то понять. А то всё это напоминает диалог со Скруджем МакДаком. В одной из серий мультфильма «Утиные истории» Скрудж появляется в шотландском килте и его спрашивают: «Это что, юбка?»

-Нет! – кричит оскорблённый МакДак, – это килт!

-А что такое килт? – спрашивают его.

-Это юбка! – ещё более раздражённо кричит Скрудж.

Этот диалог как нельзя лучше иллюстрировал образец мышления и деловой стиль великого мультипликационного капиталиста, прототипа всех нынешних.

Экономика в стиле Незнайки

«Приключения Незнайки» - потрясающая книга, настоящий учебник для детей по обществу. Действительно, там описаны многие типы устройств общества, от фаланстеров в духе Сен-Симона, в которых живут коротышки в Цветочном городе, до капитализма и межпланетной социалистической революции в «Незнайке на Луне», через матриархатно-патриархальное общество Зелёного города, куда Незнайка со товарищи попадает на воздушном шаре, и коммунизм Солнечного города. Так вот, в Солнечном городе Незнайка пояснял местным коротышкам, живущим в коммунистическом обществе, механизм экономических отношений его родного Цветочного города. Например, говорит Незнайка, мне нужен стол, я иду к плотнику и говорю, что мне нужен стол, взамен за него могу дать грушу. А плотник говорит, что ему груша не нужна, а нужен топор. Тогда я иду к кузнецу и предлагаю грушу в обмен на топор, а ему, кузнецу, нужна не груша а, скажем, рубашка. Тогда приходится идти к портному и, может быть, удастся поменять грушу на рубашку. Но, когда, поменяв всё и придя к плотнику с топором, может статься, что топор ему уже не нужен, он его уже выменял для себя. Вот и можно остаться с топором без стола и без груши. Стерлигов предлагает, по сути, возродить эту схему экономических отношений, только под своим чутким руководством. Мы задали вопрос по поводу Незнайки и его бартера Герману Стерлигову, он сказал, что у него будет всё не так... А как? При централизации бар-

тер пойдёт, конечно, быстрее, но факт остаётся фактом, а бартер бартером.

Незнайка признавал, что в коммунистическом обществе всё проще и правильнее. Нужна тебе вещь, пошёл в магазин и взял. Даже не купил – коммунизм же, денег нет и не нужно, от каждого по способностям, каждому по потребностям. У нас, к сожалению, не коммунизм, и денежные знаки актуальны. Да и бесспорно, что экономика в стиле Цветочного города – архаизм, к которому не стоит возвращаться, даже на время, даже с помощью Германа Стерлигова. Интересно, какое бы имя придумал Герману Стерлигову Николай Носов, если бы ввёл в повествование коротышку подобного типа и с такими же целями, как у Стерлигова?..

Экономика в колониальном стиле

В детстве меня очень впечатлила книга и фильм «Белый шаман», про торжество советской власти на Чукотке и про сознательного белого шамана, скорее даже не шамана, а местного народного целителя и философа-гуманиста. Так вот, там мне особенно запомнилось, как нехорошие американские предприниматели вели меновую торговлю с аборигенами. Ставили вертикально, прикладом на стол, винчестер и клали шкурки песцов до самой мушки ружья. Когда достигали по высоте шкурки мушки – всё – ружье продано! Вот такой вот бартер. А потом этот нехороший американец у себя на родине менял эти шкурки песцов на доллары. При бартере стоимостью товара всякий раз будет определяться участниками и посредником (Стерлиговым) сделки. А потом доход от этой сделки Стерлигов получит в виде денег. А кто его знает, сколько шкурок стоит винчестер и сколько стоит шкурка... Нас не прозрачность сделок волнует, а возможная глобальная путаница. Которая может ещё больше усложнить и без того непростую ситуацию в экономике. Стерлигов со своим «Антикризисным расчётно-товарным центром» здесь не нехороший американец и не наивный чукча, он не ружье и не песец, он сама эта ситуация, архаичная и тупиковая.

Впрочем, Герман Стерлигов всё же собирается вводить какие-то свои деньги, свой особый золотой, но говорить об этом подробно, во всяком случае в беседе, отказывается, говорит, что вроде есть этот золотой, только показать не может.

Экономика в стиле «русский кибер-панк»

Помните фильмы про будущее? Там, в основном такой специфический антураж – сочетание футуристических достижений науки и техники и средневековой грязи. Машина времени, сделанная из каких-то ржавых листов железа, заляпанная краской, но с парой блестящих кнопочек, и, что самое важное, работающая. Из отечествен-

ных киберпанковских антиутопий ближе всего – «Кин-дза-дза» с пепелацами, гравицами и трансклюкаторами, как будто подобранными на свалке металлолома. Но это, так сказать, интернациональный кибер-панк. Существуют и национальные варианты этого эстетического явления. Вот Владимир Сорокин в романах «Опричник» и «Сахарный кремль» создаёт свой вариант русского киберпанка, правда не такого ржавого и грязного, но зато с добавлением эстетики допетровской Руси. А так всё очень даже техногенно в мире, построенном в его романах. У Сорокина получился славянский приказ времён Алексея Михайловича Тишайшего, опричнины Ивана Грозного, наших политических реалий и гаджетов ближайшего будущего. Техника, в общем-то, такая же, как и у нас, разве что опции в ней поперевдвинутее.

Так вот, к чему мы всё это... Герман Стерлигов сошёл как будто со страниц прозы Владимира Сорокина. С одной стороны, это вполне себе бизнесмен начала XXI века. С другой стороны, он ориентирован на доисторические экономические модели и морально-нравственные устои «Домостроя» и вообще, традиционалистские русско-православные ценности. Герман Стерлигов с помощью интернета собирается заниматься меновой торговлей, утверждает, пропагандирует модели семейных и общественных отношений наших прапрапрадедов. Плюс к этому Стерлигов воплощает собой абсолютно некапиталистические, скорее вассальные, модели отношений с властью, с государством. То есть готов – как утверждал он в беседе в нашей редакции – в любой момент передать контроль над своей кампанией в руки государства. Тут дело не в оценке этого действия. Может человек действительно патриот и так хочет помочь своей стране. Тут дело в самой стратегии мысли предпринимателя. Человек думает, что только государственные компании могут приносить государству пользу, а частные нет. Точнее он думает, что так думает государство. Но так ли это? Почему частная компания, платящая налоги, приносящая доход, хуже, чем госкорпорация? Это во-первых. А во-вторых, в этой готовности «отписать всё имущество на государя» сказывается страх заниматься чем-нибудь предпринимательским на территории РФ. Получается так – мол, я ведь ничего, я это только так, я, в случае чего, сам всё добровольно, вот... Это всё очень в духе Московской Руси, когда всё в стране принадлежит царю-батюшке, который милостиво позволяет холопам своим кормиться, но при этом не жиреть.

Экономика в религиозном стиле

Любимый мой философ-пародист и стилист-провокатор, Дмитрий Галковский, автор великого произведения «Бесконечный тупик», тоже, знаете ли, написанного в стиле кибер-панк, там постмодернистское по форме произведение (комментарий к несуществующему тексту) наполнено едва ли не черносотенным содержанием, писал о том, что русский человек – плохой коммерсант, поскольку рефлексия мешает ему преуспеть в этом. Галковский глумливо пишет от лица воображаемого предпринимателя: «Вот он сыру у меня купил!.. А зачем он у меня сыр купил?! Эй, ты, ты зачем у меня сыр купил?! Есть будешь, да?!». Ну, и так далее, все более истерично, доводя продажу сыра до абсурдных метафизических и политических глубин. Не любит русский православный, каким себя считает и позиционирует Герман Стерлигов, капиталистических отношений. Вроде бы и зарабатывает что-то, да знает в то же время, что нехорошо это. Потому всё время на волю божью ссылается при объяснении тех или иных поступков. Сложно ему, наверное... или нет?

В этом смысле «проблемы» Германа Стерлигова очень напоминают «проблемы» мусульманских банкиров, выдающих специальные исламские беспроцентные кредиты (поскольку кредиты под проценты – грех) или «проблемы» иудейских банкиров, которым вроде бы тоже нельзя получать, по религиозным соображениям, процент с кредита, но с помощью сложной для понимания логической и риторической казуистики, всё-таки делающих это. Сам Стерлигов от этих традиций дружественных нам религиозных течений отрешивается, аналогий не признаёт, да и процент с бартерных сделок, которые он обирается помогать заключать, брать будет, и процент этот, заметьте, в деньгах.

Экономика в стиле Винни-Пуха

Стерлигов тяготеет к меновой торговле, денег не любит, говорит, что скоро совсем этого зла на свете не будет, потому деньги свои вложил в мёд, 700 тонн этого вечного золота у него уже. Что ж, лучший подарок, по-моему, мёд, это и ослик сразу поймёт, даже немножечко, чайная ложечка – тоже уже хорошо, ну, а тем более – целый горшок...

На вопрос, кто финансирует проект, откуда деньги, Герман Стерлигов отвечал – из-под дуба! Наверное, из под того же самого, высокого-превысокого, в котором мёд («мёд» произносит точно с таким же придыханием, как и Винни-Пух). Во всяком случае можно с уверенностью сказать о проекте Германа Стерлигова, который никогда не шумит просто так, – «Это «Жжжжж» неспроста». **СМ**



ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
8.920.905.905.3



выбрать нужное

IN НОВАЦИИ OFF

По словам узнаете их...

Инно...&нано...

Это сладкое слово — инновации... Концепт — это всегда что-то очень характерное, что-то такое, в чём видно очень и очень многое, такой срез и прообраз мира (ну, или его части) одновременно. Вот инновации, например, чем не концепт? По количеству связываемого в нашей жизни с инновациями и с надеждами на них возлагаемыми могут сравниться разве что нанотехнологии, которые есть самое инновационное, что вообще может быть.

«Всё хорошо... только что-то нехорошо» Мальчиш-Кибальчиш

Всё бы ничего, только вот, однако, непонятно, что такое инновации. Нет, с одной стороны, конечно, всё понятно. Слава богу, словари есть, интернет, да и из контекста тоже... Ну, когда слово это, инновации, употребляют в СМИ или все, тоже что-то, да поймёшь. И выходит так, что слово инновации и производные от него — инновационные пути развития, инновационные подходы — означают развитие имеющегося производственного, управленческого и прочего потенциалов на основе самых что ни на есть передовых достижений науки и техники, с применением ещё более передовой технологии. Но когда дело доходит до конкретики, а оно никогда не доходит, то выясняется, что за словом инновации чёрная дыра.

Мы пойдём другим путём...

У нас теперь всё инновационное. Это такая универсальная стратегия развития. Первые лица нашего государства говорят об инновационном подходе, что, мол, нужен, необходим даже, что это наша надежда и панацея. Владимирская область, отвергая в качестве сценария развития вхождение в московскую конгломерацию, или даже агломерацию, принимает инновационный путь развития. Нам думается, что и наши соседи по центральному региону выбрали для себя то же самое. У всех инновационный подход, можно не сомневаться. А почему, потому что это ровным счётом ничего не значит. И демократия у нас не традиционной ориентации, а такая... суверенная; и нефть с газом у нас не энергоносители, а энергетическое оружие. Про

наш особый путь развития, из колеи которого мы не можем выбраться лет шестьсот, и говорить не приходится.

Инновации должны быть инновационными

Инновационный путь развития реанимирует в памяти бессмертный лозунг брежневской эпохи, придуманный умным и циничным Бовиным – «Экономика должна быть экономной». Сдаётся нам, что «инновационное развитие» из той же серии замаскированных тавтологий, масел масляных. Почему? Потому что слова развитие и инновации — практически синонимы.

Инновации как масонская ложа

Кто может ответить, что хотели и что делали масоны (конспирологические идеи про мировой заговор и мировую же закулису оставим в этих скобках, а не как обычно, за ними)? Почти никто, а если кто-то и может, то полученный ответ приводит в недоумение. Что значит собирались в ложи для совершенствования природы человека и общества, ради продвижения и торжества гуманистических и христианских идей? И всё?! Эти вопросы и недоумение возникали и возникают, потому что... а как иначе-то развиваться, если не так? Зачем ради таких бесспорных вещей собираться в тайные общества? Ответ один — собирались ради абсолютных истин, потому что дело было совсем плохо. Получается, собирались для лучшего... Вот и инновации – развитие самым лучшим образом... И тоже как-то непонятно, что это и зачем. Уж не прячется ли за этим что-то этакое... Как и в случае с масонством и его проповедью добра, постоянное педалирование инноваций как способа развития свидетельствует о том, что дело совсем плохо и развития вообще никакого нет, а есть, пожалуй, движение назад. То есть мы, на самом деле, вообще не думаем. Поскольку если бы думали, то развивались бы, а развитие и есть инновации.

Инновации как секта

Секта обычно показывает проблемными такие вещи в жизни человека, которые, в общем-то, и не проблемные. Просто сектанты убеждают вас, что у вас проблемы и что самые повседневные дела и мысли исполнены глубочайшего смысла, показывают вам вашу жизнь как совершенное ноу-хау. Это ложное знание, ложная методика. Инновации в нашем варианте точно такие же. Нам выдают за инновации всё, что естественно и существует само по себе, и, в общем-то, не инновационно вовсе. Мы увлечённо занимаемся самообманом. Взгляни на мир и вещи с другой стороны, удивись им. Если не можешь изменить мир, измени сознание, и мир изменится. Абсолютно сектантский взгляд.

Инновации как чудо

Инновационный подход – наша извечная русская надежда на чудо. Ни у кого никогда не возникает желания спросить, что же такое инновационный подход. В чём конкретно он заключается будет, в сферах науки, промышленности, сельского хозяйства, сервиса? Что-то вроде: «А мы будем развиваться хорошо, умненько, а как?» Но инновации это современные технологии и методы управления. Это всё вполне конкретные вещи, требующие значительных капиталовложений, начиная с образования. Все же понимают, что внедрить что-то действительно новое крайне сложно. Вот и говорят об инновациях исключительно потому, что это совершенно «безопасно» для говорящих, поскольку не воплотимо.

Инновации как уставные отношения

В полевом уставе немецкой пехоты сказано – если вы не знаете, что делать – делайте что-нибудь. То есть когда всё плохо и выхода нет, то делайте что-нибудь необычное, может это абсурдное действие как-нибудь и поможет. Инновационный подход очень напоминает это абсурдное действие последнего шанса. Впрочем, если верить историкам-публицистам, может это просто анекдот-притча, которых много гуляет по бескрайним просторам массового сознания, которое в последнее время совпадает в контурах с наукой и медиа.

Сломано в России

Кажется, что под инновациями понимают смекалку, русскую смекалку, на которую мы уповали всю историю. Вот образования путного не имеем, промышленности, технологий приличных нет, зато есть смекалка, и с её помощью мы кого угодно за пояс заткнём. Действовать инновационно, значит, действовать с выдумкой, нетривиально, а то ещё и (прости, господи) креативно.

Такие инновации подобны тому, что Левша сотворил с «аглицкой» блохой – подковал. Это, конечно, было очень круто. Только вот с подковками на лапках «дансе» эта самая заморская «инфозория» делать уже не могла. Иноземный, сбализированный механизм сгубил российский инновационный подход.

Есть гордая надпись на вещах, сделанных у нас — «Сделано в России» (раньше было «Сделано в СССР»). Возможно, имеет смысл сделать такую — «Сломано в России» и ставить на разного рода заморские вещи и разработки. Вместо того, чтобы сделать что-то полноценное, самостоятельное, своё, мы подковываем блох и ружья продолжая кирпичом чистить. В ответ на вопрос, как вы работаете, отвечаем – используем инновационные подходы. Это абсолютно то же самое, что: «Рады стараться, вашбродь.....!!!!!!» **СМ**

Фастфуд. McDonald's

Говорить о древней истории фастфуда сложно. В самом деле, идея «перекусить чего-нибудь по дороге» всё же не паровой двигатель и даже не колесо. Думается, что наши самые далёкие предки знали, что такое «быстрая еда». Размозжить, простите, голову какой-нибудь мыши или зайцу, содрать шкурку и от души закусить чем останется: по тем временам, когда человек ходил в шкуре, самый настоящий фастфуд. Сюда же можно приписать и гораздо более поздние периоды: все сегодняшние «бенто», «бурито», «шаверма» - тоже не в прошлом веке появились. Просто в наше время они превратились в бизнес, обрели форму и сэкономили на содержании. Всё же имеет смысл привести некоторые примеры из истории фастфуда. Дело тут, скорее, не в их исторической ценности. Просто у каждой страны (нации, народности) своя «быстрая еда», отношение к ней. По некоторым источникам, первым фастфудом «конвейерного типа» были термополии (лат. *thermopolium*, от греч. *therm* s — «тёплый» и *pol* o «продавать») — древнеримские харчевни или бары, где подавали горячую еду и вино с пряностями.



Термополий в Геркулануме

Термополии были чаще всего маленькими помещениями, которые выходили на улицу прилавком. Блюда разогревались с помощью нескольких объёмных сосудов (лат. *dolium*) с водой или больших чанов, встроенных в прилавок, содержимое которых подогревалось на огне. Внутри находилась печь, на которой еда варилась. Предлагаемые блюда были очень просты: горох, бобы, чечевица, также подавалось вино, смешанное с горячей водой. Посетители ели стоя, однако были обнаружены сооружения с местами для сидения или своего рода отелом с комнатами для гостей над баром. У римлян существовала даже некая разновидность гамбургера — лепёшка из говядины, смешанной с ядрышками орехов, которую ели с хлебом. Также большой популярностью

пользовались лепёшки из дрожжевого теста, смазанные оливковым маслом, их было очень удобно использовать как съедобные тарелки. Много столетий спустя эти лепёшки, покрытые запечённым сыром, колбасами и овощами, стали называться итальянской пиццей.

Термополии были найдены во многих римских поселениях: в Остии, Геркулануме, в Помпее; термополий Аселлина, например, сохранился полностью с обстановкой.

Ещё один факт, куда менее древний, но значительно более важный для современного фастфуда — **рождение сэндвича**. Имя он получил от Джона Монтегю, 4-го графа Сандвичского (1718—1792), лондонского министра и игрока,

который, по легенде, в 1762 г. его изобрёл. Во время игры в криббедж, которая длилась уже несколько часов, он не нашёл времени поесть. Джон Монтегго заказал у слуги, чтобы ему подали еду между двумя ломтиками хлеба. Его друзьям-игрокам понравился такой способ еды без отрыва от игры, и они тоже заказали хлеб «по-сандвичски». По другой версии, тот же граф Сандвич любил охотиться. И вот его слуга, чтобы графу было удобно есть во время долгой охоты придумал класть начинку между ломтиками хлеба.

Веком раньше в Японии другой большой начальник Одо Набунага (1584–1632), в заботах которого было обеспечение простой едой каждого обитателя его замка, назвал порцию быстрой еды – «**бенто**». Слово обозначало маленькую удобную порцию пищи. Хотя бенто (как способ приготовления еды) было известно и до Набунага, именно с его именем связывают закрепление этого слова в лексиконе японской культуры. Ранние упоминания о бенто относятся к 5–му веку, тогда люди, занимаясь натуральным хозяйством, охотой, скотоводством, рыболовством, вынуждены были проводить большую часть времени за пределами своего жилища и особенно нуждались в пище, которая могла быть быстро приготовлена и которую можно было легко взять с собой в длительное странствие.

Бенто – японский вариант упакованного обеда, который обычно берётся на работу или в школу взрослыми и детьми. Традиционно этот вид еды состоит из двух частей: одна половина – рис, другая – овощи, рыба, яйца или мясо. В правильно сбалансированном бенто ингредиенты делятся в следующих пропорциях: половина всей порции –



это рис, другая часть – белковые продукты (рыба, мясо) и овощи, подбираемые в отношении 1:2. Для бенто обычно используются обжаренные в яйце с солью или сахаром кусочки мяса или рыбы (тамагяки - tamagoyaki), яичница или омлет, сосиски, бобовые, различные морепродукты, не прошедшие термической обработки, среди которых кусочки маринованного осьминога, листья варёного лопуха, завёрнутые в полоски морского угря, рыба Кишу, креветки, рис, молодые побеги лотоса или бамбука, овощи – варёные, жареные или маринованные. Маринованный абрикос Умебоши – старая традиционная составляющая бенто, которая, как считается, предохраняет рис от порчи. Его кусочки помещаются внутрь рисовых шариков или кладутся сверху.

Ещё одна веха фастфуда – **немецкие колбаски**. Своему широкому распространению в Германии они обязаны сложным временам. Закончилась Вторая мировая война, разруха, чёрный рынок. Вместе с оккупационными войсками приходит и совсем неизвестный для немцев культ стейка и кетчупа, который, по понятным причинам, был недоступен для маленького человека, и как дешёвая альтернатива повсюду начали распространяться варёные на пару колбаски. Каждый продавец начал изобретать свой соус, дабы хоть немного отличаться от других. Кетчуп для Германии был почти неизвестен, и поэтому соусы к ним делали из простой томатной пасты с различными специями.

История нам говорит точно, что пионером в этой области была некая Herta Heuwer, которая держала свой ларёк в одной из частей Берлина – Шарлоттенбург. Она делала соус из томатной пасты, порoshка карри, ворчестерского соуса и других, до сих пор остающихся тайной компонентом, называя его «Chillup», который впоследствии 4 сентября 1949 года был запатентован. Этот рецепт завоевал себе поклонников по всему Берлину, а его клоны потом со скоростью разорвавшейся бомбы – и всю Германию, сделав из простой колбаски под



соусом кулы, который до сих пор владеет всеми немцами. Его основательница умерла в 1999 году, даже родственникам не рассказав свой секрет. Сейчас в Берлине можно найти мемориальную доску памяти Herte Neuwers и музей «Carrywurst».

Но все эти примеры – ничто по сравнению с тем, ЧЕМ стал фастфуд в новейшей истории. И с большой долей уверенности можно утверждать – без MCDONALD'S мир, так или иначе, был бы совсем другим. По крайней мере мир фастфуда – точно.

«Old McDonald had a farm...»

Так или примерно так выглядел бизнес отца братьев Макдоналд. А может и не было у него никакого бизнеса. Но предпринимательская жилка была отличительной чертой как Дика, так и Мака. Начинали, правда, по старинке. Небольшой ресторан в городке Сан Бернардино (штат Калифорния) был ничем не примечательным местом в 40-е годы. Он приносил своим хозяевам – братьям Макдоналд – около 200 тысяч долларов в год, что вполне их устраивало до определённого момента, пока ситуация в стране не пошла на спад. Пришлось принимать меры. Макдоналды переделали всю систему обслуживания ресторана, которая впоследствии стала революционной. Суть нововведений заключалась в том, что они перевели ресторан практически на самообслуживание. Посетители получали свои заказы у металлической стойки, после чего сами искали столик.

Кроме того, Макдоналды отказались от большей части своего ассортимента, оставив только 9 пунктов в меню ресторана: гамбургер, чизбургер, три вида безалкогольных напитков, молоко, кофе, пирожки и чипсы. Впрочем, уже скоро появится и 10 наименование в меню – легендарная картошка фри. Кроме того, Макдоналды переделали кухню, организовав её под массовое обслуживание. Скорость кухни Макдоналдов была как на сборочной линии какого-нибудь завода. Seriously сократив издержки, благодаря новой системе обслуживания, Макдоналды смогли снизить цену на гамбургеры с 30 центов до 15. Это был удар по всем конкурентам в городе. В середине 50-х годов ресторан приносил своим хозяевам уже 350 тысяч долларов в год, что почти в два раза больше той суммы, которую они зарабатывали до реконструкции. О Макдоналдах стали говорить по всей Калифорнии.

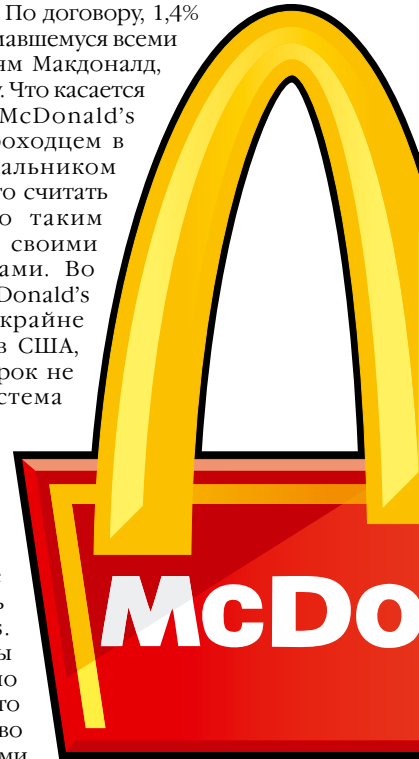
Помоги другим – поможешь себе

52-летний коммивояжёр Рей Крок впервые пришёл в «Макдоналдс», чтобы продать миксер. Этот день изменил всю его жизнь. Увидев длинную очередь из посетителей, получающих свои

гамбургеры у металлической стойки, он понял, такая система будет работать всюду! Ещё больше его поразила цена одного гамбургера в 15 центов против 30 в обычных фастфудах. Уже потом он узнал про небывалый для ресторанов быстрого питания годовой доход – 350 тысяч долларов.

Макдоналды были не прочь расширять бизнес, но не хотели заниматься этим. А потому Крок оказался в нужном месте в нужное время. 2 марта 1955 была открыта франчайзинговая компания «Макдоналдс Систем, Инк». Каждую франшизу компания намеревалась продавать по 950 долларов на 20 лет, кроме этого рестораны должны были выплачивать компании 1,9% своего ежемесячного дохода. По договору, 1,4% отходили Кроку, занимавшемуся всеми делами, а 0,5% братьям Макдоналд, придумавшим систему. Что касается франчайзинга, то McDonald's не является первопроходцем в этом деле. Родоначальником франчайзинга принято считать Зингера, начавшего таким способом торговать своими швейными машинками. Во время появления McDonald's это явление стало крайне распространённым в США, а потому Америки Крок не открыл. Однако система McDonald's была более совершенной. Во-первых, франшизы продавали только хорошим рестораторам. Абы кому Крок не собирался доверять бренд McDonald's. Также франшизы продавались отдельно на каждый ресторан, в то время как большинство компаний торговали ими сразу же на определённые территории. Крок рассчитывал на долгосрочную перспективу, игнорируя сиюминутную прибыль.

Правда добиться успеха было не так просто. Крупные игроки не хотели сотрудничать с McDonald's, так как предпочитали покупать франшизы сразу же на целые штаты, мелкие бизнесмены также опасались, так как лицензия давалась всего на 20 лет. А что будет дальше? Не отберут ли мой бизнес? К тому же, Рей Крок жёстко контролировал работу каждого ресторана, чтобы те соответствовали бренду. Ещё одним

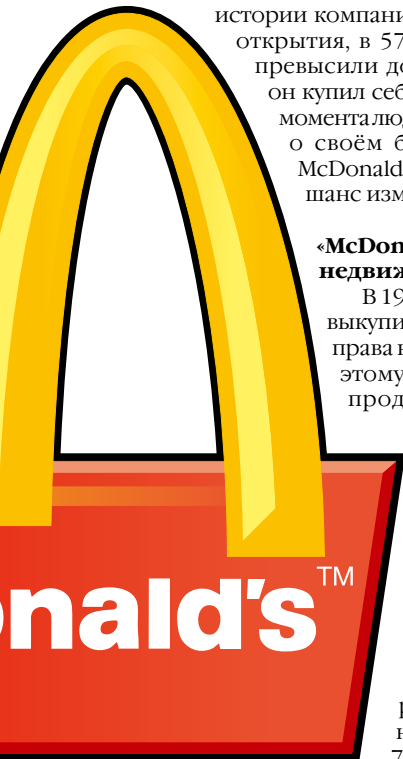


интересным аспектом, который многим не нравился, стало то, что лицензию на открытие второго ресторана можно было получить, только доказав состоятельность первого. За первый год Рею удалось продать только 18 франшиз. Большая часть из них оказалась неконтролируемой. В меню некоторых McDonald's появились хот-доги и пиццы, обслуживание оставляло желать лучшего. При этом Крок не мог изменить положение, так как обладатели франшизы считали рестораны своими. Вскоре одну из франшиз у Крока купил 46-летний журналист Сэнфорд Агате, накопивший за всю свою жизнь 25 тысяч долларов и мечтающий о своём бизнесе. Это был ключевой момент в истории компании. Через два года после открытия, в 57 году, заработок Агате превысили доходы самого Крока, и он купил себе большой дом. С этого момента люди, всю жизнь мечтавшие о своём бизнесе, потянулись к McDonald's. Они видели в нём свой шанс изменить положение.

«McDonald's» - мы занимаемся недвижимостью»

В 1961 году Рей Крок решает выкупить у братьев Макдоналд права на марку. Они были рады этому предложению, так как продолжать участвовать в судьбе McDonald's у них не было никакого желания. Они предложили Кроку полную свободу действий за 2,7 миллиона долларов. Проблема была в том, что у Рея не было таких денег. Совокупный доход всех 224 ресторанов McDonald's на тот момент составлял 75 миллионов долларов, из которых компании Крок досталось всего 77 тысяч долларов. Это при том, что долг компании равнялся 5 миллионам. Нужно было получить кредит каким-то образом. Банки отказали практически сразу, кроме не очень хорошей репутации Крока, они считали фастфуд слишком рискованным мероприятием. Тогда Рей Крок вместе с главным финансистом компании Гарри Зонненборном обратились к ведущим университетам США, чтобы те предоставили компании кредит. Предварительная договорённость была заключена, после чего последовал неожиданный отказ.

Зонненборну пришлось срочно лететь в Нью-Йорк, не выспавшись, не побрившись, рано утром, чтобы обсудить это решение с представителями университетов. Кредиторы были предельно просты: «Фастфуд – ненадёжный бизнес». После чего и последовала легендарная фраза Зонненборна: «Мы... эээ... занимаемся недвижимостью». После чего он изложил суть бизнеса McDonald's. А дело было в том, что McDonald's намеревалась медленно, но верно приобретать землю вместе с ресторанами, на которой она находится. Для начала McDonald's арендовал землю по фиксированной цене на 20 лет. При этом ежемесячные платежи McDonald's были на треть выше, чем у его главных конкурентов в борьбе за землю – автозаправоч. Интересным был договор, который заключала компания с хозяевами земли. Исходя из него, McDonald's выплачивала им каждый месяц по 700 долларов, что было очень много в то время. Но договор заключался на 20 лет, при фиксированной цене. Уже в конце 60-х годов многие арендодатели оказались в ситуации, что эти 700 долларов стали копейками за такую землю. Им пришлось просто рвать на себе волосы. Интересно то, что за землю платил не сам McDonald's, а ресторатор, который покупал франшизу. В начале он ежемесячно должен был платить 1000 долларов, а после того, как бизнес пойдёт, процент от дохода. При этом каждый, кто приобретал у McDonald's франшизу, должен был внести 10 тысяч долларов на депозит. Через 10 лет ему возвращалась половина этой суммы, а через 20 - остальная. Именно эти 10 тысяч и были первоначальным взносом McDonald's за землю. Уже скоро компания «Франшиза Истэйт», основанная совместными усилиями Крока и Зонненборна, имела активов на 16 миллионов долларов. Следующим шагом было получение кредитов в банке. Задача не тривиальная, так как дела McDonald's шли всё ещё не так хорошо, как надо бы. Главная проблема, по мнению Зонненборна, заключалась в том, что банки с удовольствием дают в долг компаниям, у которых и так хорошо идут дела, но совсем не хотят помочь тем, кому действительно срочно нужны деньги. McDonald's нужно было срочно создать имидж успешной и прибыльной компании. С этой задачей справился бухгалтер Ричард Джей Бойлан. Он сделал несколько изменений в отчётах компании, во-первых, раз McDonald's сдѣт в аренду здания, то, значит, можно написать их в актив компании (хотя они и не являлись на тот момент собственностью McDonald's). Кроме этого, цены на недвижимость всё время растут. А значит, можно записать этот рост в графу доходов. Надо отметить, что никаких махинаций не было, так как Бойлан (который, кроме бухгалтерии, был ещё и юристом) написал обо всём в примечании. Но,



как известно, мало кто читает эти примечания. McDonald's получил деньги от банков.

В 1961 году братья Макдоналд получили 2,7 миллиона, а Рей Крок свободу в дальнейшем развитии компании. Пока Зонненборн решал финансовые вопросы, Крок занимался самими ресторанами. Своим примером он вдохновлял сотрудников. Где это видно, чтобы хозяин компании убирал столы в ресторанах? В этом же году был открыт знаменитый ныне университет Гамбургера.

Double size

Уже в 1963 году ежедневно в McDonald's покупали около 1 миллиона гамбургеров. Спустя два года был продан миллиардный гамбургер. Это событие транслировалось даже по телевизору. После этого мероприятия McDonald's становится публичной компанией. Выпустив акции по 22,5 доллара, спустя несколько недель они стоили уже 44 доллара за штуку. Крок, работавший десять лет практически без нормальной зарплаты и вынужденный вести по этой причине образ жизни аскета, в одночасье стал миллионером. В целом, на тот момент, у Крока оказалось акций на 37 миллионов долларов.

В 1966

году акции McDonald's появились на бирже в Нью-Йорке, куда ещё никогда не попадала сеть фастфудов. В этом году впервые возросли цены на гамбургеры в McDonald's с 15 до 18 центов. Кроме того, был открыт тысячный ресторан компании в штате Иллинойс. Уже через четыре года у компании было 16 тысяч ресторанов. Причём некоторые из них за пределами США.

В 1984 году умер Рей Крок. Человек, который до 52 лет не мог похвастаться хоть каким-то нормальным капиталом, за 30 лет работы с McDonald's заработал 600 миллионов долларов. В этом же году компания имела уже более 8 тысяч ресторанов в 30 странах. Наступило время, когда каждые 17 часов открывался новый McDonald's.

А что в России?

В нашей стране первый McDonald's открыл свои двери 30 января 1990 года в Москве на Пушкинской площади. На тот момент это был самый большой ресторан такого плана в мире (имеется в виду фастфуд). Сегодня McDonald's на Пушкинской является самым крупным рестораном сети в Европе. Ажиотаж вокруг открытия ресторана был сумасшедшим. Россияне выстраивались в многочасовые очереди. А вот экспансию за пределы Москвы компания начала только спустя 6 лет, когда был открыт первый McDonald's в Санкт-Петербурге. В этом же году в Москве появился первый в России МакАвто.

Сегодня рестораны McDonald's находятся в большинстве крупных городов России и уже приближаются к отметке в 200 заведений. Франшиза McDonald's в России принадлежит двум компаниям – ООО «Макдоналдс» и ЗАО «Москва-Макдоналдс».

А вместе это ЗАО «Макдоналдс в России». И скоро главный фастфудовый бренд появится и во Владивостоке. Эту информацию журналу SM подтвердил соучредитель компании «Реал-Строй» Сергей Елесин. По его словам, договор между ООО «Реал-Строй» и ЗАО «Макдоналдс в России» был подписан ещё в прошлом году. Так что уже в сентябре 2010 года на выезде из города будет располагаться «МакАвто». А в новом центре, который строит на улице Гагарина компания «Игротек», появится полноценный ресторан McDonald's. Осталось только набраться терпения и ждать. Хотя жили мы как-то и без «Макдоналдса»! И всё-таки каждый понимает, что откройся один такой ресторан – пустовать он не будет. **СМ**





Tiggo

2.0 AT



Рестона. Tiggo 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



Продлеваем лето в стиле SPA

Папа, мама, я – счастливая семья! Совместный отдых может быть очень полезным и приятным занятием. Как замечательно провести время вместе, при этом каждый найдёт для себя то, что ему интересно. Оздоровительный комплекс клуба отдыха «Велес» предлагает много интересного.

Чего хочет женщина? Конечно же, она отдаст предпочтение различным SPA-процедурам.

В кабинете релаксации существует целых 12 программ, одна из них – альфа-капсула, обладающая великолепным восстанавливающим эффектом. А в косметическом кабинете ей предложат профессиональный SPA-уход за лицом с использованием французской линии Algotherm или вытяжек из водорослей, обогащённых йодом и морскими минералами.

Стоун-терапия с использованием камней вулканического происхождения обладает антистрессовым эффектом. После такой процедуры заряд бодрости обеспечен на целую неделю. Или вы можете отдать предпочтение тайскому массажу, который делается на специальном татами. Для этого массажа применяется гречишная шелуха. При желании – классические массажи, пилинг, 10 видов обёртывания (винное, шоколадное, с живыми водорослями).





Пока женщина занята собой, мужчина делает выбор в пользу тренажёрного зала. Здесь самые современные установки. Возможна консультация инструктора.

А для ребёнка есть комната отдыха, где он может поиграть, в то время как папа и мама находятся на SPA-процедурах или в тренажёрном зале.

И вот счастливое семейство встречается у бассейна. Прозрачная вода из артезианской скважины очищена кварцеванием, а сам бассейн – пластинами меди и серебра. Купание в бассейне хорошо чередовать с посещением турецкой или финской бани. Так достигается контраст, дающий эффект полной релаксации. Джакузи собирает всю семью вместе! Температура воды 37 градусов. Тепло и приятно!

А после всех процедур и весёлого времяпрепровождения в бассейне хорошо посидеть в фитобаре, выпить чаю и насладиться ощущением расслабленности и гармонии внутри себя.

Оздоровительный комплекс клуба отдыха «Велес» ждёт вас в гости всей семьёй!



республика

Велес
КЛУБ ОТДЫХА

+7 920 909 8 909, (4922) 37 23 77
sale-veles@yandex.ru www.velesclub.ru

Текст - Ксения КУЗНЕЦОВА. Фото - Олег КУЗЬМИН, Сергей ЩЕДРИН, студия «ZERKALO»



Костюм, шляпа, хорошая работа и одинокое пьянство по выходным... Уверенно отвечал Фрэнк Синатра на назойливый вопрос журналистов, что же всё-таки нужно настоящему мужчине. В те времена город Большого яблока был гангстерски сентиментален, и «голос эпохи» легко находил сторонников этой своей сентенции. Сегодня, когда classmates.com имеют миллионную аудиторию, актуальность столь неоднозначного message резонно подвергнута массовой обструкции. Каменты в духе аффтар убейсяапстену являют собой апофеоз информационной эпохи, периода глобального кризиса потребительской модели современного общества. Упрощение и универсализация вкупе с энциклопедическим складом мышления – вот три кита, подпирающих мировоззрение современного человека. И если возникает вопрос КАК, то ответ чаще всего будет состоять из двух слов: смотри FAQ. Имеющее быть место созвучие акронима **Frequently Asked Question(s)** с

общеизвестным термином, имеющим ярко выраженную отрицательную коннотацию, только подчёркивает важность обоих. И если FAQ можно условно обозначить как часто задаваемый вопрос, то FACK это, безусловно, часто слышимый ответ. Инфернальная связь этих заимствованных русским языком и, казалось бы, абсолютно различных по своему значению терминов выражается в их информационном наполнении. Не зря же древние утверждали, что осознание вопроса это уже большая часть ответа, вот, к примеру, зачем нужен секс? – чтобы радоваться месячным.

В книге Дугласа Адамса «Путеводитель для путешественников автостопом по галактике» **«Ответ на главный вопрос жизни, вселенной и всего такого»** должен был решить все проблемы обитателей Вселенной. В результате семи с половиной миллионов лет непрерывных вычислений суперкомпьютер, разработанный инопланетной сверхцивилизацией, выдал ответ **42**. После того, как представители

всех разумных рас резонно усомнились в правильности этого решения, умная машина обосновала свой ответ тем, что формулировка вопроса была также весьма спорной. Если абстрагироваться от книги и перевести разговор в плоскость бытийного понимания мира, то ответ 42 может быть смело заменён на популярное в народе fuck. Оба варианта, ничего не разъясняя, позволяют человечеству с уверенностью смотреть вперёд. Потому как, находясь в бесконечной круговерти колеса будней, нам некогда задумываться над вопросами мироздания и всего такого. Однако, каждый день жизнь ставит перед нами задачи, без решения которых дальнейшее беззаботное существование может быть поставлено под сомнение. Вариативность решения этих вопросов зачастую сродни нажатию клавиши yes или no. Всё, что лежит вне рамок буриданова выбора, заставляет нас обращаться к дополнительным источникам по данной теме. Вот тут-то и возникает проблема выбора между FAQ ом и FACK ом. То есть либо послать всё к чертям собачьим, либо терпеливо изучать проблематику возможных решений данной задачи.

Не так давно весь Владимир гудел, словно разграбленный Винни-Пухом пчелиный улей. Огромная часть половозрелого населения нашего благодатного края под самыми невероятными предложениями пытались пораньше покинуть рабочие места. Футбольная команда из северной столицы во главе с мушкетёром—чернокнижником (а как ещё объяснить то, что чёрная шляпа встроена в кровеносную систему Михаила?) с дружественным визитом, но враждебными намерениями посетила наш родной город. До сих пор среди офисного планктона ходит история о Чёрном менеджере. Бездушный директор запретил покидать стены конторы до установленного трудовым договором срока, и это несмотря на предварительную договорённость и приобретенный у перекупщика билет! Обезумев от такого произвола, фанат-менеджер (всю жизнь мечтавший взять автограф Адвоката и ткнуть пальцем в Боярского), со словами FACK OFF и гордо поднятой головой бодрым шагом покинул здание родного офиса. С тех пор

на работе он не появлялся.... Но каждое утро на любимом столе незадачливого директора как по волшебству появляется нацарапанная ржавым гвоздём сакраментальная надпись «FACK OFF »!

Давайте на миг представим себе ситуацию, при которой у каждого из нас был бы свой персональный FAQ. Все самые сложные вопросы, нестандартные жизненные ситуации, логически необъяснимые случаи были бы внесены в реестры и строго каталогизированы в соответствующих разделах индивидуального FAQ а. Всё, что нужно при возникновении затруднений, это найти соответствующий раздел и строго следовать представленным в нём инструкциям. Мир становится проще и предсказуемее... Иоанн Богослов, Нострадамус и Ванга перестают быть монополистами в прорицании будущего. Менеджер среднего звена никогда не станет чёрным, и не потеряет работу в кризисные времена, да и самого кризиса не случится, ведь можно обратиться к инструкции! А самое главное Михаил Боярский никогда не наденет чёрную шляпу, ведь в его FAQ е будет написано, что содержимое головы певца являет собой исключительно благоприятную субстанцию, и слишком велика вероятность, что шляпа пустит собственные корни. Кстати, и усов и Михаила также не было бы, ведь это ни что иное как проросшие через нос и аккуратно подстриженные персональным садовником корни широкополой шляпы. Последним штрихом этой вполне себе апокалиптической картины явится полное отмирание термина FACK. Ведь если нет нерешаемых вопросов, то не нужны и всеобъемлющие универсальные ответы, будь то 42 или FACK.

Нам остаётся лишь радоваться тому, что наша земная цивилизация ещё не пришла к идее создания сверхмощного компьютера целью которого будет ответ на главный вопрос жизни, вселенной и всего такого. А пока существует замкнутый круг вопросов и ответов или, проще говоря, FAQ и FACK, нам есть чем заняться на этой планете, вот, к примеру, попытаться ответить на вопрос, кто из них главней — Михаил или Шляпа? **СМ**

Золотой ДУКАТО



С журналом CITYMONEY я сотрудничаю достаточно давно и протестировал уже больше десятка автомобилей. Но в этот раз выбор редакции меня немного удивил. На тест-драйв они попросили Fiat Ducato – маленький коммерческий грузовичок. А раз грузовичок, значит, и проверять надо не только ходовые качества и комфорт, но и грузоподъёмность. Я позвонил своему товарищу, который занимается доставкой воды в офисы, но у него, как назло, не оказалось свободных бутылей. Никаких квартирных переездов у друзей тоже не намечалось. И тут я вспомнил, что в гараже давно пылится кресло моего друга, которое нужно ему на даче, и отправился за ним. Кстати, мои беспокойства насчёт допуска к управлению этим автомобилем были напрасны, для езды на любой из модификаций Fiat Ducato достаточно водительского удостоверения категории В.

Итальянский автомобиль Fiat Ducato производится в России на заводе в Елабуге. Завод оснащён по последнему слову техники, многие работы выполняют роботы. Например, сварка одного кузова занимает 205 секунд. А в год здесь могут производить до 75 000 автомобилей.

Коммерческий автомобиль Fiat Ducato доступен в трёх вариациях – короткой колёсной базой и низкой крышей, средней базой и средней крышей и длинной базой и средней крышей. Грузоподъёмность от 975 кг до 1430 кг, объём грузового отсека от 7,5 куб.м до 12 куб.м, пространство по вертикальной оси от 1441 мм до 1881 мм, ширина задних распашных дверей до 1562 мм, а раскрываются они до 270 градусов, боковая сдвижная дверь шириной 1265 мм, высота погрузки 570 мм – очень удобно. Существует также модификация Fiat Ducato «Скорая Помощь», разработанная специально для медицинских учреждений.

Сажусь за руль, посадка высокая, зато какой обзор на дороге, как говорится: высоко сижу – далеко гляжу. Смотрю в боковые зеркала. Каждое зеркало состоит из двух зон, что очень увеличивает обзор. Последнее, что нужно сделать, чтобы тронуться с места – опустить стояночный тормоз, который слегка непривычно расположен слева внизу. Трогаюсь, 2,3-литровый, 110-сильный турбодизель плавно разгоняет фургончик, но если нужно «поддать», то мощности предостаточно, в «огуречную гору» мы, пропустив внизу пешеходов, без разгона спокойно заехали на 5 передаче. Салон вполне удобен даже для человека ростом около 185 см, сиденье регулируется в нескольких направлениях. Рычаг КПП расположен всего в 10-15 см от руля, что очень удобно. Трансмиссия работает чётко, разгон быстрый и уверенный. Неоднократно видел, как «газелисты» прикручивают себе на дверь подлокотники, так вот в Ducato он уже установлен, хоть и немного маловат.

Пока мои товарищи загружали кресло, я решил повнимательнее рассмотреть салон. Всё просто и без изысков. Обычный пластик в отделке, множество отделений и ниш для мелочей, выдвигающийся планшет с зажимом для бумаги на центральной консоли, спинка пассажирского сиденья трансформируется в столик с подстаканниками, руль регулируется в 2-х положениях по высоте. Панель приборов элементарная, читается хорошо, есть даже электронные часы. Начиная со средней





комплектации, доступна подушка безопасности водителя. Место под магнитола в автомобиле пустует, что даёт вам свободу выбора. Менеджеры салона предложат любую желаемую вами аудиосистему.

На трассе Fiat Ducato чувствует себя уверенно, спокойно держится в общем потоке, легко маневрирует (гидроусилитель в базовой комплектации), обгоняет и хорошо тормозит (в комплектации подороже есть ABS). Свернули на бездорожье, начало немного потряхивать. Сзади автомобиль усилен рессорами, на которых, в свою очередь, установлены специальные резиновые отбойники, чтобы фургон не проседал при больших нагрузках. Затяжной спуск, потом крутой подъём, и мы на месте. Выгружаем ценную кладь и в обратный путь. Становится жарко, я нажимаю кнопку включения кондиционера, и свежий ветерок врывается в салон. Без труда мы добираемся до базы и делаем финальные фото для журнала.

В целом Fiat Ducato – хороший коммерческий автомобиль. И если вам есть с чем сравнить, то вы почувствуете разницу. Цена на автомобиль стартует от 599 тыс. руб., что чуть дороже «газели», но разница в ощущениях велика, поверьте. Это, конечно, не «Фольксваген» и не «мерседес», цены, на которые в 1.5-2.5 раза выше. Так что за такие деньги – вполне достойный автомобиль. Тем более, сейчас запущена специальная программа от Соллерс, по которой очень выгодно покупать Fiat Ducato в кредит или лизинг. Приятно порадовало и то, что автомобиль имеет двухлетнюю гарантию без ограничения пробега.

И в заключение комментарий нашего земляка Сергея, владельца цветочного бизнеса: *«Fiat Ducato я купил полгода назад и очень доволен. Автомобиль очень динамичный и экономичный, расход около 9 литров на 100 км. Спокойно держит 130-140 км/ч по трассе, но расход уже побольше. Передний привод очень помогает, особенно зимой. Удобная высота загрузки и вместительность. Мягкий плавный ход, тишина в салоне, несмотря на дизель. Специальные подогреватели помогают разогреть соллярку и завести двигатель в холодное время года. Надёжный и недорогой грузовичок».* **СМ**

Любой автомобиль марки Fiat Professional можно приобрести в дилерском центре «Авто-Тракт» на ул Куйбышева, д. 24-а.

Тел.: 45-30-46.

ВладРабота.ру



www.vladrabota.ru

Проект компании ООО «Реарт»

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



КАК ЗАРАБОТАТЬ НА СЕМИ ФУТАХ ПОД КИЛЕМ, или Бизнес-план Клязьминского речного пароходства

Чем дальше продвигается рыночная экономика в России, тем сложнее становится организовать бизнес в какой-нибудь новой сфере, да ещё чтобы и конкурентов поблизости не было. Прогресс шагает семимильными шагами, многие бизнесмены научились зарабатывать на IP-телефонии и нанотехнологиях. Между тем в суете бесконечной игры на опережение самый простой и доступный бизнес иногда остаётся без внимания.

Немного истории

Во Владимире мало кто всерьёз рассматривает реку Клязьму в качестве привлекательного ресурса. Все привыкли к её тихому существованию, и о рекреационных или транспортных возможностях уже никто и не вспоминает. А надо заметить, что вспомнить-то есть что. Когда-то река Клязьма была судоходной, даже наш город называли не иначе как Владимир-на-Клязьме. Во времена Российской империи купеческие пароходы с завидной регулярностью рассекали по клязьминским волнам. Правда, тогда не было дноуглубительной техники, и навигация постоянно зависела от уровня воды в реке. Конечной точкой судоходства был Ковров, во Владимир же первые суда пришли уже в советские времена. На Клязьму вышли земснаряды, которые одновременно намывали песок для промышленных нужд и чистили фарватер. От Владимира и до Нижнего Новгорода ходили грузовые катера и пассажирские теплоходы. Жизнь на реке шла своим чередом. Разнос гарантированных глубин варьировался от 0,7 м (возле Владимира) до 1 м (в устье). В беспокойные 90-е заниматься рекой было уже некому, глубины не поддерживались, фарватер затянуло слоями песка. С тех пор корабли в Клязьме не появлялись.

О перспективах

Идея возобновить судоходство возникала не раз, но всё время что-то мешало, то не было денег, то деятелей, то поддержки властей. В таком состоянии река пребывает и ныне, разве что частные владельцы небольших лодок и катеров иногда выходят на воду. Однако же формальных оснований невозможности возобновить судоходство нет. Клязьма по-прежнему входит в перечень судоходных рек России. Нужно лишь получить все необходимые разрешения, обзавестись пристанью, небольшим кораблём и действовать. Можно заняться грузоперевозками либо катать туристов. Последнее предпочтительнее, учитывая небольшие глубины на Клязьме. Но также необходимо отметить, что наука логистика говорит нам о крайней дешевизне товаров при транспортировке их водным путём. При этом издержки минимальны, но время доставки весьма велико. Тем не менее в советское время по Клязьме на мелководящих баржах и катерах возили щебень, бут, кирпичи, различную сельхозпродукцию. До сих пор есть такие экземпляры с малой осадкой. Но окупаемость подобных проектов вызывает большие сомнения, поэтому углубляться в сферу речных грузоперевозок не будем. Гораздо более привлекательными являются пассажирские перевозки. Их основная цель – удовлетворение потребности владимирцев и гостей города в речных путешествиях. Также немалый интерес представляет водный путь из Нижнего Новгорода во Владимир. Московские турфирмы давно мечтают подключить этот маршрут.

Пошаговая стратегия

Итак, переходим от планов к конкретным действиям. Первым делом нужно углубить фарватер. Наиболее дёшево это сделает земснаряд, несмотря на то, что стоит он от \$ 50-75 тыс. Покупать

его за такие деньги, конечно же, не стоит. Взять в аренду – гораздо рациональнее. Тем более, что предложений по аренде предостаточно. Кроме того, вы частично окупите затраты на аренду снаряда, продавая добытый со дна песок.

Далее нужна плавучая пристань или дебаркадер для того, чтобы было удобно подниматься на борт. В интернете я без труда нашёл дебаркадер за 960000 рублей. Но если как следует поискать, можно найти и дешевле. И конечно, судоходной компании потребуются основные производственные фонды – корабли. Широчайший выбор судов на любой вкус и каприз серьёзно ограничит осадка. Она должна быть не более 0,8 м. Сюда попадает речной трамвай «Москвич» (0,7м), «Фонтанка» (0,65 м), теплоход ВТУ-331 (0,65-0,7м) и ряд других. Наиболее удобен 331 проект, он, кстати, ходил ещё в 70-80-е годы по Клязьме. Сейчас же все эти суда после серьёзных капремонтов снова встали в строй. Так вот, стать владельцем

ВТУ можно за 15-30 млн рублей, в зависимости от состояния.

Свистать всех наверх

Попробуем разработать примерное экономическое обоснование эксплуатации теплохода ВТУ-331 на Клязьме. Судно отлично поработает на коротких маршрутах вроде Владимир - Нижний Новгород, Владимир - Муром и так далее. Целевая аудитория – это выпускники школ и университетов, участники свадеб, корпоративных вечеринок. Вместимость теплохода в банкетном размещении - 120 человек. В таблице приведены основные статьи затрат на эксплуатацию ВТУ. Как видно, есть персонал временный, который работает только во время рейса, а есть персонал постоянный, который судовладельцу придётся содержать круглый год. Также помните, что навигация на Клязьме длится всего 5 месяцев. Для удобства расчётов предполагаемое количество рейсов распределено на 12 месяцев.

Экономическое обоснование эксплуатации т/х ВТУ-331 на рейсе Владимир - Нижний Новгород - Владимир			
характеристики т/х			
кол-во спальных мест	в банкет. размещ.	крейс. скорость, км/ч	расход топлива л/час
50	120	16	25
статьи затрат на рейс			
топливо			
расстояние, км	продолжительность рейса, ч	расход на рейс, л	цена 1 л ДТ, руб
700	43,75	1093,75	19
итого, руб			20781,25
з/пл персонала			
экипаж	кол-во	ставка, руб	итого, руб
капитан	1	20000	20000
механик	1	18000	18000
итого, руб/месяц			38000
временный персонал			
бармен	1	2000	2000
ведущий	1	1500	1500
диджей	1	1200	1200
итого, руб/рейс			4700
амортизация			
кол-во рейсов в месяц	затраты на 1 рейс, руб	затраты на месяц, руб	
4	14200	48966,7	
цена т/х	срок службы, лет	отчисления в месяц, руб	отчисление на рейс
15000000	15	83333,33333	17857,1
прочие расходы в месяц	на рейс		
30000	7500		
итого затрат на рейс		60338,4	
итоги			
цена 1 билета	выручка	прибыль на рейс	прибыль в месяц
2000	240000	179661,6	718646,4

И последнее. Организация судоходной компании – дело весьма хлопотное и затратное. В статье приведён лишь довольно схематичный бизнес-план. Но и так видно, что предприятие при грамотном менеджменте сможет стать рентабельным. В этом бизнесе существует множество бюрократических препон. Так что, в первую очередь, нужно заинтересовать в нём региональные власти. Вот тогда этот, на первый взгляд эфемерный, проект станет реальностью. **СМ**

Олигархи: кто они?

Олигарх — малоизученный и редкий вид. О происхождении олигархов учёным известно мало. В основном лишь то, что произошли олигархи от мелких плотоядных коммерсантов (лат. «*rus novus*»), которые, в свою очередь, произошли от микробов-паразитов (лат. «*sovetus vulgaris*»). В результате быстрой валютной эволюции олигарх в своём нынешнем виде унаследовал все привычки перечисленных предков, касаясь удовольствия своего денежного аппетита. Поэтому особенно быстро развитие олигархов происходит в месторождениях полезных ископаемых, а также в финансовых потоках. Олигарх очень быстро налаживает необходимые для его роста контакты с другими полезными ему видами, которые после этих контактов тоже начинают активно прибавлять в весе.

Редкий вид

Согласно данным Росстата, олигарх объявлен вымирающим видом. Так, например, на территории Чукотки остался всего один олигарх. В связи с этим принята государственная программа по поддержке численности популяции олигархов. Энтузиасты-президенты ежегодно заносят их в Красную книгу. В далёкие, но лихие 90-е годы было распространено браконьерство. Олигархов жестоко отстреливали. Учёные предполагают, что это стало решающим фактором в естественном отборе. По другим данным, этот вид успешно развивался всегда и развивается поныне. О его выносливости говорит и тот факт, что РосКосмос хотел брать на орбиту тараканов и божжеватого вида обезьян, но решил испытывать влияние невесомости на олигархах. Одно время на территории нашей страны была развита президентская охота на олигархов. Хотя охотились на олигархов ещё в незапамятные времена на потеху простому люду. Но всегда во время охоты защитники прав олигархов проводили акции протеста. К сожалению, по ошибке защитников тоже убивали, что придавало мероприятию зрелищности.

Размножение и выживание

В дикой природе Рублёвского шоссе олигархов можно увидеть своими глазами. Узнать их очень просто: самцы олигарха обычно неказистые, маленькие и с большим животом. Это помогает им выживать в лихие времена. Самки олигархов в процессе эволюции развили длинные ноги, большие груди, светлые волосы. Самки проводят настоящие баталии в борьбе за самцов. Личная жизнь олигарха покрыта тайной, пары гнездуются в недоступных для исследователей местах. Но обычно через год самка бросает самца вместе с яйцами, забирая у него большую часть накопленных на зиму орехов. Олигарх длительное время занимал вершину пищевой цепочки. Однако в последнее время его заметно потеснили медведи. Эти умные животные обладают, как известно, потрясающим умением приспосабливаться к условиям окружающей среды. Они позаимствовали у олигарха многие повадки и вытеснили его из основных ниш средней полосы России. Учёные утверждают, что между медведем и олигархом нет никакой разницы. Дело осложняется ещё и тем, что потеснившийся олигарх теперь всё чаще сосёт лапу.

Миграции

Олигарх склонен мигрировать в самых произвольных направлениях. Известны странные случаи, когда много особей собирались на птичьем базаре в районе Темзы, где обменивались яйцами. Очень часто олигархи, прихватив с собой пару-тройку самочек, улетают в тёплые края. Однако отследить их перемещения не представляется возможным. Методы окольцовки и размещения радиомаяков орнитологам использовать запрещено — этот редкий вид взят под особую опеку Министерства Любви К Олигархам Российской Федерации при Президенте и наблюдается только его сотрудниками. Но в последнее, кризисное время некоторые виды олигархов сбиваются в стайки, так называемые «ОАО» — Общества Анонимных Олигархов.

HeCITY Ваши денежки...

Экономическая Энциклопедия

Это тайное общество, созданное самым древним олигархом Борисом Б. ОАО также известно как Массонская Мужеложка.

Олигархи в фольклоре:

«Бог — высоко, а олигарх — далеко»
(президентская поговорка)

«Олигарх олигарху газ не выключит»
(русско-украинская оговорка)

«Лох тот олигарх, который не мечтает стать премьер-министром» (поговорка)

«Что русскому хорошо, то олигарху — нефть» (поговорка)

«На олигархе и вышка горит» (нефтяная поговорка)

«БАБа в Темзу, кобыле легче» (лондонская поговорка)

«Олигарх - не воробей, выпустил - не поймаешь»

«Сколько олигарха не корми, он всё равно в Лондон смотрит»

«Олигарх олигарху глаз выклюет»

Знаменитые люди об олигархах:

«Что за п'елесть эти олига'хи!»

В.И. Ленин об олигархах

«Иногда я с сожалением смотрю на руки олигархов, профессионально занимающихся воровством. Ведь эти руки могли бы брать интегралы, рожать детей, летать в космос, кататься на лыжах, но нет! Теперь они сложены за спиной и никому не нужны...»

М. Ходорковский

«Олигарх — это паразит на теле народа, но только он может заставить чесаться русского мужика»

Н. Некрасов

«Редкий олигарх доплывёт до середины Темзы без денег»

В. Чапаев

«Олигархи стали лучше, олигархи стали веселей!»

И. Сталин

«А ну, отдай! Отдай! Это моя конфета!»
Почтальон Печкин

«Всем, что я знаю о жизни олигархов, я обязан книгам, написанным Ходорковским»
М. Горький

«Его не устраивала социально-экономическая ситуация в стране, поэтому он занялся политикой. И добился своего — теперь он на полном гособеспечении!»
Медведь Дима про Олигарха Мишу



МОЯ ПРАГА



Актёр должен уметь играть в предлагаемых обстоятельствах. Причём играть так, чтобы не терять собственную индивидуальность. Это же правило для отправляющегося в странствия с подачи турагентств путешественника трансформируется в следующее: что бы ни предлагали организаторы тура, строить свой отдых надо, прежде всего, сообразуясь с собственными предпочтениями, желаниями и вкусами. В конце концов, старую максиму о платящем и заказывающем музыку никто не отменял.

Недельный тур в Прагу, который я выбрала этим летом, носил название одновременно претенциозное и донельзя банальное – «Баллады Средневековья». Первый взгляд на программу сулил катастрофическую нехватку свободного времени – проспект просто распирало от экскурсий не только по Праге, но и от поездок в Карловы Вары, Дрезден, Вену. Неопытный турист на такое изобилие ловится в два счёта, но что получает в итоге? Безумный калейдоскоп впечатлений, в котором путаются города и музеи, дома и улицы, картины и скульптуры. Стремление «нахвататься» всего и сразу, наесться один раз и до колик – это, видимо, наследие прошлых лет, когда каждая поездка за границу, пусть и в соцлагерь, могла стать единственной в жизни. А значит, надо было запастись впечатлениями на десятилетия.

Но сейчас-то, господа, время на улице немного не то – стоит ли подвергать таким испытаниям свои органы чувств и выносливость? Не стоит, решила я и постановила – останусь в Праге, благо с экономической точки зрения ничего не теряла – все выездные экскурсии требовали дополнительной оплаты. Да и почувствовать дух средневековья в столице Чехии – проще простого.

Русского человека, особенно живущего в границах Владимиро-Суздальской Руси, средневековым наследием не удивить – уже после нескольких лет жизни здесь на любую церковь века, скажем, 16-го или икону позапрошлого столетия начинаешь смотреть как на «новодел». Но, да простят меня записные русофилы, наше средневековье существует в городах явно само по себе, как животные в плохом зоопарке – вроде и рядом, но в то же время в абсолютно другой плоскости. В Праге столетия и эпохи перепугались, перемешались и образовали необычный, но необыкновенно вкусный коктейль, к тому же явно вызывающий серьёзную привыкательность, которая по приезде в «край родных осин» переходит в натуральную ломку.

Из-за того, что наш самолёт приземлялся не в самой Праге, а в Брно, от которого до чешской

столицы – три часа езды автобусом, знакомство с городом Кафки и Гашека пришлось отложить до утра следующего дня. Желание поесть тоже пришлось приберечь до утра – к моменту приезда в отель все его немногочисленные кафе и рестораны голодающих уже не обслуживали, сосредоточившись исключительно на жаждущих. Самый необычный в моей жизни, первый «чешский» ужин состоял из бокала пльзеньского светлого. То ли ещё будет!

...

Приехавший в Прагу человек в свой первый полный день должен решить сразу два вопроса – финансовый и транспортный. Поменять в Праге можно любую валюту – хоть доллары, хоть евро, хоть рубли. Однако без особого преувеличения можно сказать – сколько в городе обменных пунктов, столько и курсов валют. И далеко не в каждом обменнике заявленный курс соответствует реальному – во-первых, он зависит от суммы, которую вы хотите поменять, а во-вторых, при покупке валюты в него закладываются различные комиссии даже в тех случаях, когда на вывеске обменника написано «0% commission». Но как минимум два честных обменных пункта в Праге есть – рядом с



Вацлавской площадью (Opletalova, 22) и на улице Seletna. В обоих работают клерки-арабы, в обоих вы получаете за свои евро-доллары именно то, что написано. Нужно только иметь в виду, что по выходным работающий обменник найти нелегко.

С транспортом всё не так сложно – по Праге ездят поезда метро, автобусы и трамваи. Транспорт ходит строго по расписанию, но в выходные дни и вечером интервалы между рейсами становятся гораздо длиннее. Билеты – «jizdenki» – едины для любого вида транспорта и продаются либо в автоматах на автобусных остановках, либо на станциях метро, либо в «трафиках» – небольших табачных лавках. Стоимость билета зависит от срока его действия – полчаса, 75 минут, 1 день, 5 дней и т.д. При этом «запускаете» свой билет вы сами, компостируя его при входе в автобус, трамвай или на станцию. А дальше – следите за временем. Самые дешёвые билеты позволяют ездить только на одном виде транспорта без пересадок, со всеми остальными вы можете перейти с автобуса на метро, с метро на трамвай или фуникулёр – на самом деле очень удобно! Проехать без билета – удовольствие достаточно дорогое. Контролёры в Праге неумолимы и неподкупны, а штрафы велики: 700-800 крон, то есть примерно 1,5 тыс. рублей. Мало того, безбилетный проезд протоколируется и может стать аргументом для невыдачи шенгенской визы в будущем.

Деньги в кошельке, «jizdenki» в кармане – вперёд! Первый «глоток» коктейля «Прага» надо выпить на Вацлавской площади. Отсюда проще всего добраться пешком и на Селетну – улицу с туристо-ориентированными магазинами, и к Прашной Бране, и, наконец, на знаменитый Карлов Мост. А пройдёшь по Карлову Мосту, не забыв прикоснуться к барельефам с изображением святого Яна Непомуцкого – и окажешься уже на другой стороне Влтавы, а там и до Пражского Града недалеко – с его садами, в которых так хорошо гуляется и ещё лучше спится! Описывать красоты этих мест – задача на редкость бессмысленная,



тут и литературные гении бы спасовали. Кстати, вам когда-нибудь попадалось красочное высокохудожественное описание Праги в литературе? Вот то-то... Кто видел, то поймёт, а кто не видел – тому надо просто сюда приехать. Память выдаёт «картинки с выставки» – вечер, и на стене над Карловым Мостом появляются четыре тромбониста и играют вперемешку Моцарта, Гайдна и «Битлз». Залитые солнцем черепичные крыши – пражское «Красное море» лучше всего наблюдать с террасы Королевских садов. Виноградники у Страховского мужского монастыря и у Виллы Рихтер – настоящие виноградники в центре города! Пражанам одновременно завидуешь и сочувствуешь: они живут в такой красоте и при этом зачем-то тратят время на работу – какая проза!

С пищей телесной в чешской столице так же хорошо, как и с пищей духовной. Пражане в массе своей не выглядят заморенными голодом и гостей тоже не держат в чёрном теле. Бессчётное множество кафе, кабачков, ресторанов – настоящее кулинарное царство. Чешская кухня – это просто и сытно, много мяса, много овощей. Поклонникам морепродуктов и блюд с труднопроизносимыми французскими, итальянскими или испанскими названиями здесь будет сложно. А просто любители поесть почувствуют себя как рыба в воде.

Чешскую кухню здорово мифологизировали. Миф первый, созданный стараниями Ярослава Гашека – кнедлики. Его Швейк, помнится, пел: «Моего совета послушай, побольше кнедликов кушай. Станешь такой могучий – не пробьёт тебя пулей летучей». Воображение так и рисовало что-то сочное, горячее и жутко вкусное – но мечта, увы, не выдержала столкновения с реальностью. Желанные кнедлики оказались невразумительными клёцками из хлеба и манной каши. Спасибо, манкой уже в детстве до отвала накормили!

Миф второй, созданный уже туристами – печёное свиное колено, которое, якобы, обязан попробовать каждый уважающий себя турист. Попробовала, «поставив галочку» в виртуальном блокноте со списком того, что надо обязательно сделать в Праге. Но право, в меню чешских кафе есть масса более соблазнительных и вкусных блюд – хотя бы печёный гусь или мясное гриль-ассорти. Лидером же моего хит-парада с большим отрывом стал гуляшевый суп. Густое, острое и ароматное варево



подаётся в тарелке... из хлеба. Выражение «съесть тарелочку супа» здесь понимается абсолютно буквально – сначала съедается суп, а потом тарелочку – с сыром или мясным паштетом.

А вот третий миф – пивной – полностью выдержал проверку. Чешская трапеза неммыслима без пива. Самые распространённые бренды широко известны и в России – Pilsner, Staropramen, Velkopopovicky Kozel, Budweiser, Krušovice. Но, основываясь на приобретённом за неделю богатом личном опыте, я отдала своё сердце пиву St. Norbert, которое варят монахи Страховского мужского монастыря – пусть и сравнительно недешёвое (80 крон или чуть больше 3 евро за кружку), но зато бесконечно вкусное – и светлое, и тёмное, и пшеничное! Попробовать пиво можно в кафе, расположенных на монастырской территории, там же можно и приобрести бутылочку-другую в подарок друзьям.





Перед поездкой представители турагентства предупреждали: заговаривать по-русски с пражанами имеет смысл только в том случае, если ваш собеседник – человек в возрасте. Молодые же жители Праги гораздо лучше понимают английский. Но и родную речь услышать здесь несложно – соотечественники, во-первых, составляют едва ли не треть всех приезжающих в Прагу туристов, а во-вторых, в массовом порядке трудятся в местном общепите и торговле.

Впрочем, на любом языке общение с обитателями Праги не доставляет ничего, кроме удовольствия. Туристу помогут и полицейский, и прохожий – коренной пражанин, и эмигрант, который знает чуть больше вас – заблудиться можно только при огромном собственном желании. Но самый бурный источник информации о Праге бьёт на Градчанской площади (Hradcanske Namesti, 8) рядом с Пражским Градом. Гостеприимный хозяин расположенного здесь информационного центра Андрей совершенно бесплатно готов рассказать, как, на чём и почём добраться до любого места не только в Чехии, но и за её пределами. Эти сведения, между прочим, имеют и вполне конкретную экономическую ценность. Так, благодаря Андрею, я узнала, что экскурсия в Карловы Вары вместо заявленных турагентством 80 евро может обойтись мне всего в 4 евро в один конец. Да и любую другую полезную информацию – где готовят лучшее свиное колено, а где самый большой выбор музыкальных компакт-дисков – вам тоже предоставят здесь, а кроме того, снабдят всевозможной полиграфической продукцией – картами, проспектами, визитками. Те же, кому одной информации мало, могут выбрать

сувенир по душе – от простых магнитов на холодильник до красивых ювелирных изделий с настоящими чешскими гранатами. Правда, у меня к тому времени на гранаты уже образовалась натуральная аллергия...

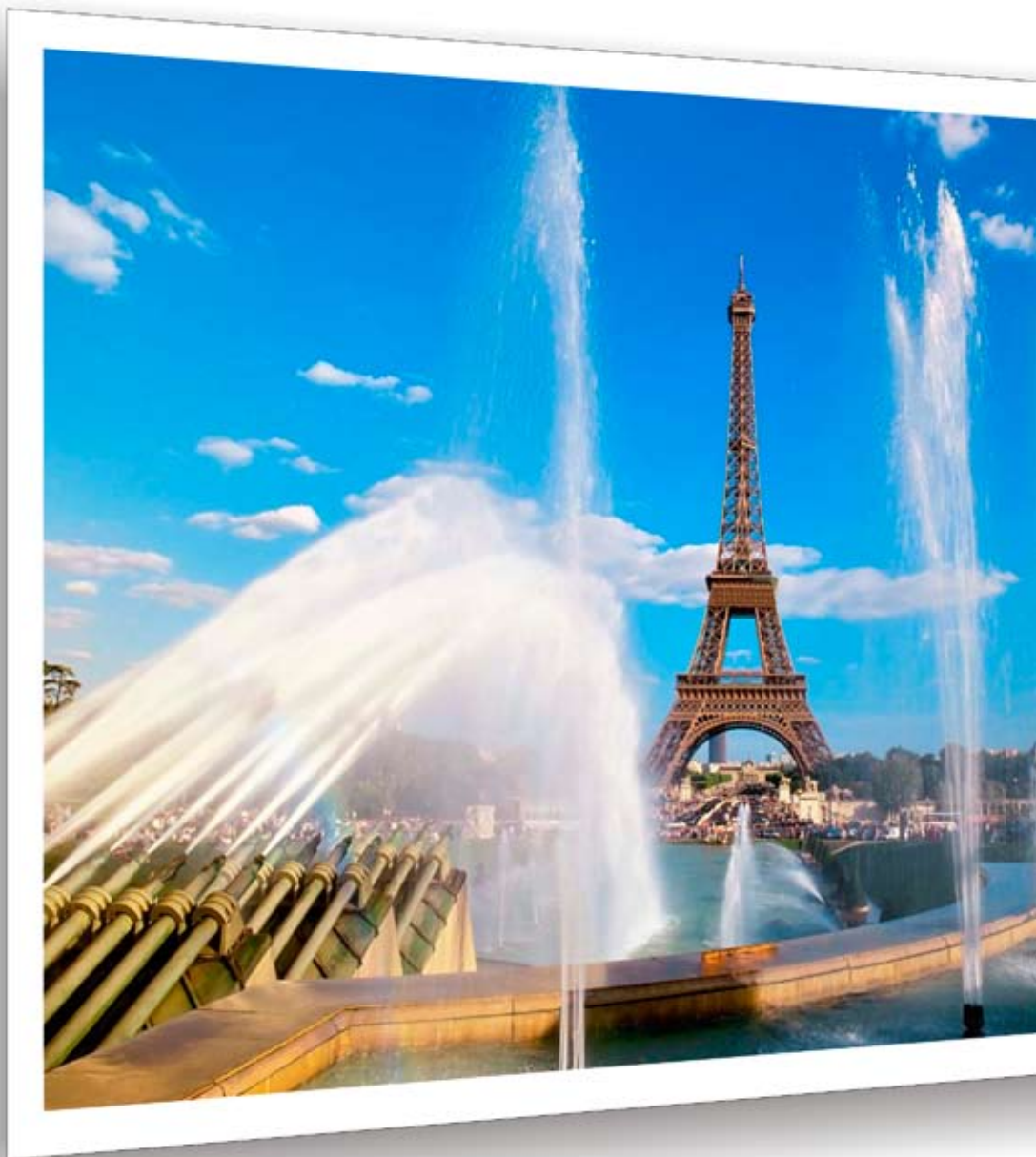
Вообще, гранаты, как и хрусталь – это одна из многочисленных визитных карточек Чехии. Вот только наряду с серьёзными производителями, вроде «Granat Turnov», сегодня в «гранатовом» бизнесе бесчинствуют, по-другому и не скажешь, гости из солнечной Турции. Жертвами турецких ювелиров становятся, как правило, российские туристы, причём с подачи местных турфирм, которые включают посещение ювелирных фабрик в экскурсионную программу. Я тоже прошла через подобный эксперимент, побывав на ювелирной фабрике «Lapis».

В теории экскурсия по фабрике должна занимать час. На практике – если исключить вступительное слово гида («Вы находитесь на лучшей фабрике в Чехии, вам несказанно повезло, низкие цены, высокие скидки, tax-free на месте, любой каприз» и т.п.), на собственное осмотр и покупку ювелирных изделий туристам отводится около 40 минут. Осмотреться в блестящем море золота и серебра за это время тяжело и опытному покупателю, а много ли таких в среднестатистической тургруппе? Но владельцы фабрики в этом и не заинтересованы – ведь пристальный взгляд на предлагаемые изделия способен дать нежелательный эффект. В первом показанном мне гранатовом крестике один из гранатов был попросту выломан. Второй был изогнут так, словно его делал не ювелир, а похмельный сантехник, причём пассажирами. Один из камней в третьем был сломан, а в четвёртом – имел природное вкрапление. На мой вопрос, как такое возможно, ответ был один, в духе популярной когда-то рекламы пива: «Сию минуту поправим-с!». С каждой минутой любезный турецкий продавец становился всё менее улыбчивым, а в итоге восточный темперамент окончательно победил в нём бизнес-этикет, и вместо «До свидания!» я услышала «Exit» и увидела палец, конкретно указывавший направление «экзита». Сами чешские ювелиры натурально стонут под османским игмом, но сделать ничего не могут – нашим соотечественникам в массе своей всё едино, что покупать, важнее – почём. Любителям подлинных гранатов можно порекомендовать вместо турецкого «Lapis» посетить либо уже упоминавшийся информационный центр на Градчанской площади, либо фирменные магазины «Granat Turnov» (Dluoaha, 30 и Panska, 1).

Впрочем, фальшивый блеск турецких кривоватых ювелирных изделий не способен испортить впечатления от Праги. Достаточно бросить один

взгляд в любую сторону – и вы увидите подлинную красоту: лесистые холмы, готические шпили храмов, черепичные крыши под самыми ногами, спокойный бег Влтавы или капельки влаги на запотевшем бокале с холодным тёмным Krusovice. Очарование в малом и великолепие в большом – это она, Прага. **СМ**





Автосалон "АвтоТракт на Студёной"

г. Владимир, ул. Дворянская, 27-а

(4922) **53-04-53**



КЛАССИЧЕСКАЯ МУЖСКАЯ ОДЕЖДА
ЦУМ Валентина, 1 подъезд, 2 этаж, "Евромода".