

№ 18
(469)
16
сентября
1994г.

ЗА НАУКУ

Цена
100 руб.

ГАЗЕТА АЛТАЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Валерий Миронов:

Мы против "механического" объединения вузов

Разговоры вокруг т.наз. "объединения вузов" уже nabили оскомину. Так, в многотражной газете "Учитель" от 30 августа с.г. было опубликовано интервью с ректором БПУ профессором В.И.Гончаровым, в котором он категорически отверг возможность объединения ряда вузов, как он выразился, "под эгидой Алтайского госуниверситета", поскольку, мол, "это идет против всякого здравого смысла". При этом едва ли не главный аргумент против объединения состоит в том, что Барнаульский ПТУ "среди 104 педагогических вузов занимает 6-е место, а АГУ из 41 университета России - 39-е". Какова принципиальная позиция руководства Алтайского госуниверситета в этом вопросе? Действительно ли АГУ так обуреваем "тетемонистским" устремлением или это только чудится нашим многоуважаемым институтским коллегам, в том числе теми, вузы которых недавно обрели столь желанный университетский статус? И что стоит за приведенными в интервью цифрами? К сожалению, злорадные комментарии и упреки в адрес АГУ по поводу его места в рейтинге среди классических университетов России приходится слышать не только со стороны, но порой и от университетских коллег. Итак, предлагаем вниманию читателей мнение на этот счет ректора Алтайского государственного университета, председателя Совета Алтайского научно-образовательного



ИЗОШУТКА.
комплекса, члена-корреспондента РАН В.Д.Миронова. (Продолжение читайте на 2-й стр.)
Рисунок Константина Семенова

Новая "высотка" экономистов

Готов окончательный проект Института экономики менеджмента финансов, который будет входить в структуру АГУ. И уже с мая следующего года начнется подготовка к строительству современного высотного здания. Как сообщил декан экономического факультета Виктор Кокорев, строительство будет вестись очень быстрыми темпами, и уже через три-четыре года экономический факультет сможет значительно расширить свои площади для более успешного проведения учебного процесса и научной работы.

К проекту будут привлечены значительные финансовые ресурсы коммерческих структур, которым под офисы будет отдан первый этаж

Прыг-скок, прыг-скок, я веселый гоночкик!

В прошлый четверг пришедшие на учебу студенты и студентки на дверях главного корпуса не без удивления обнаружили красочное (I), цветное (II) и выполиненное типографским способом (III) объявление. Бумажка эта предлагала не больше ни меньше как с помощью какого-то чудо-средства "D'ast" излечиться от сифилиса, гонореи, трихомониаза, хламидиоза и других неприятных напастей, полученных в результате известного приятно времяпрепровождения. Удивлял не само объявление, а точность выбора места размещения сей рекламы, что при отмечаемом скачке венерических заболеваний среди молодежи выглядит совсем неслучайным. И правда: знали ведь, где повесить!

"Лица необщим выраженьем"

Савенок "достал" Щеглова. Кто достанет Савенка?



Председатель Союза студентов А.С.Савенок по-прежнему отсутствует. Просители, посколачивавшись перед закрытыми дверями исполкома СС, косяком повалили к первому проректору. По нашим

многолетним наблюдениям, С.Г.Щеглов любит покровительствовать студенческой публике, но ведь всякому терпению рано или поздно приходит конец. А потому и Сергей Георгиевич задал в сердцах сакраментальный вопрос: "Где Савенок?!" А в ответ - тишина.

Ну, ладно - у лидера СС свои проблемы. Но где все остальные функционеры Союза? Странное дело: учебный год начался, а у всего исполкома каникулы. "Райком закрыт. Все ушли на фронт?"

ПОСЛЕСЛОВИЕ "ЗН": не сегодня-завтра начнется доставка лакомого куска - бесхозных помещений СС. И опять к первому проректору пойдут просители...

На снимке Михаила Хастов Анатолий Савенок

В Испании Кокорев было не до корриды

На днях вернулся из Испании декан экономического факультета Виктор Петрович Кокорев, где он был по просьбе Управления сельского хозяйства Алтайского края. Цель командировки - подготовка к осуществлению проекта создания оптового рынка продовольственных товаров на Алтае. Профессор Кокорев знакомился с опытом мадридской фирмы "Меркасо", которая долгое время успешно работает в этой области. О дальнейшем развитии этого проекта "ЗН" проинформирует читателей в ближайшем будущем.

Глушанин одобрил нововведение в АГУ



торые деканам запрещено превышать. Интересно только, каким образом составляется информация о материальном положении каждого студента?

Доктор исторических наук, профессор Е.П.Глушанин прокомментировал данное сообщение следующим образом: "Преподаватель и студент должны взаимно уважать друг друга. Почему мне приходится тратить время на повторный прием экзамена у какого-нибудь лоботряса, которое не входит в план учебной работы и, следовательно, не оплачивается? Например, в такой демократической стране как ФРГ за элементарный бесплательный проезд в городском транспорте вас в первый раз штрафуют на 40 марок, во второй - на 400, а после третьего нарушения вам грозит 2 года исправительно-трудовых работ. Вот почему тамошний студент знает, что после каждого несданного вовремя экзамена ему сразу можно идти в каску. Пожалуй, пора ввести подобные меры и у нас. Причем, размер такой платной услуги должен соответствовать, по меньшей мере, двойному размеру минимальной стипендии".

Математики не смотрят, чьему чаду они ставят "двойку"

Суровые нравы царят на матфаке. Даже детям преподавателей - и тем не поближи. Остались долги по летней сессии у дочери профессора Ю.Н.Мальцева, с "хвостом" щеголяет Максимов-младший (правда, по английскому языку). По полной программе спрашивают и с аспирантов. Недавно наш знакомый в поте лица готовился к сдаче экзамена по специальности. "Чего напрягаться! - навивно спросили мы. - Свои-то и на халву поставят." "Ага, конечно... Семь шкур спустят!" - повожился аспирант. "У нас никому поблажек не бывает. Мы не собираемся ронять марку факультета", - так прокомментировал эти примеры преподаватель МФ Г.И.Алгасин. Кстати, дочь Геннадия Ивановича в этом году поступила в АГУ. Разумеется, на матфак.

Тоска объявлений

Кафедра иностранных языков гуманитарных факультетов АГУ проводит набор на курсы по изучению иностранных языков (английского, немецкого). Занятия по немецкому языку проводит преподаватель из Германии. Обращаться: ул.Димитрова, 66, ауд. 508. Телефон: 22-18-39

Недельки

6 - 12 сентября

Фигура недели:

Владимир Иванович Букатый. Публично заявить о своем несогласии с начальством (пусть даже таковым является добрейший Давыд Давыдович), это что-то в области давно забытого. Ведь мы живем и работаем "в городе братской любви", не так ли!

Событие недели:

Зарплата. Ее размеры в какой раз подтвердили, что Черномырдиничу сказать легче, чем два пальца обосать. Ибо кто, как не Виктор Степанович, еще по весне обещаал к осени повысить размеры нашей зарплаты до средней по промышленности!

Изречение недели:

"Раньше деятелей культуры сокращали, сажали, но реагировали. Нынешнее же отсутствие реакции на твоё творчество просто убивает. Власть сейчас равнодушна к художникам, несмотря на внешние заигрывания. Уж лучше бы ненавидела..." (Из интервью Александра Калгина "Комсомольской правде" 8 сентября с.г.) С полным правом под этики словами могут подписаться и представители высшей школы!

Цифра недели:

18 градусов. Не ниже этой отметки администрация общежитий обязуется в период отопительного сезона поддерживать температуру в жилых комнатах. Остается уточнить самую малость: 18 градусов - по Цельсию или по Фаренгейту!

Анекдот недели:

Идут две подвыпивших интеллигентных человека среднего возраста мимо кладбища. Вдруг в тишине раздаются оглушительные крики: "Ура! Классно! Еще давай!" Движимые любопытством мужчины подходят ближе и видят такую картину: два змывленных, измученных могилками в окружении попустоти веселящихся студентов. Мужики спрашивают у могильщиков: "Уважаемые, а что, собственно, происходит?" Те отвечают: "Да вот, у них преподаватель умер. Десятый раз на "бис" закапываем..."

Конфуз недели:

Появление на дверях АГУ рекламы чудо-средства от сифилиса, гонореи и прочих венерических неприятностей.

Прогноз недели:

На розыгрыше футбольного кубка "Дубовой роши" будет форменная мхсорубка. Сами учредители из "Дубовой роши" (видно, должно быть, ложно природной скромности) кубка не завоюют.

"За Науку" - тоже рок-н-ролл!

Мы уже сообщали о том, что с 14 по 16 октября в нашем городе пройдет грандиозная музыкальная акция - фестиваль "За Науку" - Rock & Roll". Проводит это мероприятие газета "За Науку" совместно со Студком АГУ, а сам фестиваль состоится в концертном зале университета.

Предстоящее событие обещает быть достаточно интересным и станет заметным явлением в музыкальной жизни нашего города. Уже сейчас принципиальное согласие выступить на "За Науку" - Rock & Roll" дали следующие известные группы и исполнители: "ДАДА ГО", Александр Подорожный, "ДОМ КОТОРЫЙ ПОСТРОИЛ ДЖЕК", "ТЕПЛАЯ ТРАССА", "МАЛЕНЬКАЯ БАНАНОВАЯ РЫБА" (Горно-Алтайск), "THE WHITE RABBIT", "ЧЕЛОВЕК ДОЖДА", "ДЕНАТУРАЦИЯ", "ДУБОВАЯ РОЩА", Сергей Воронин. Планируется участие групп из Томска, Новосибирска и других городов.

К сведению начинающих и неизвестных пока групп, но желающих попробовать себя на большой сцене. Вам следует обратиться в редакцию нашей газеты (206 аудитория главного корпуса, тел. 222-339) и спросить Юру Звягинцева или Макса Герасимко. Желательно иметь при себе демо-запись собственного творчества.

Спонсором фестиваля уже выступила известная барнаульская туристическая фирма "ПЛОТ".

Эксклюзивное право на съемку и освещение фестиваля предоставлено телекомпания "АТН".

Рекламным воротилам перекрыли кислород

Тает на глазах количество спецсеминаров на отделении журналистики ФФЖ. Если в прошлом году число достигало пяти (ТВ, радио, газета, реклама и издательское дело), то к началу нового учебного года осталось только три. Так, например, на третьем курсе исчезли "Реклама", "Издательское дело". Причина таких пертурбаций элементарна - временное самосокращение части преподавательского состава

из-за ничтожно малой заработной платы. Студенты уже находятся в растерянности. Ведь те, которые намеревались стать рекламными воротилами или сделать карьеру на книгоиздательстве, вынуждены перекалфицироваться. Но самое интересное то, что для бывших третьекурсников, изучавших выпавшие за лето предметы, деканат в обязательном порядке организовал новый спецсеминар - "Социология массовых коммуникаций".

Мы против "механического" объединения вузов

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Мне кажется, что ответ на ваш вопрос относительно объединения высших учебных заведений следует рассмотреть как по существу проблемы, так и с точки зрения аргументации, приведенной в интервью, опубликованном в газете "Учитель". Во-первых, формирование региональной системы образования в условиях экономических и социальных преобразований, происходящих в России, бесспорно, является актуальной проблемой. Сейчас россиянам стало сложнее получить образование за пределами края. Кроме того, перестраивающаяся экономика и социальная сфера в каждом регионе требуют своего кадрового сопровождения. Да и Конституция РФ предусматривает равную роль региональных и федеральных ведомств в области специального высшего образования. В полном соответствии с существовавшими в советский период подходами Госкомвузу России сформировал предложение об объединении Барнаульского государственного педагогического института, Алтайского государственного института культуры и Алтайского государственного университета в единое высшее учебное заведение и направил это предложение для рассмотрения в администрацию Алтайского края. Я считаю, что такое "механическое" соединение в равной мере отрицательно скажется на деятельности каждого из предполагаемых к объединению вузов. Поэтому как ректор университета на совещании у главы краевой администрации Л. Коршунова по обсуждению упомянутого выше предложения Госкомвузу России я выступил в качестве инициатора отрицательного ответа по данному предложению от имени администрации Алтайского края. При этом в упомянутом документе Госкомвузу России не предполагалось объединения трех названных вузов "под эгидой Алтайского государственного университета", а лишь высказывалось мнение о возможности назвать этот новый вуз как Алтайский государственный университет. Могут сказать, что планов объединения "под эгидой Алтайского государственного университета" в АГУ не существовало и не существует. Мы не выдвигали такого предложения сами и не получали его от каких-либо органов управления. Поэтому думаю, что далее проблему объединения обсуждать не стоит.



Ограничусь лишь некоторыми комментариями по поводу отдельных фактов, приведенных в упомянутом вами интервью в газете "Учитель" и представляющих интерес для вузовской общности. Действительно, Госкомвузу России в 1993 году опубликовал рейтинговые места вузов. Причем, рейтинг был подведен отдельно по классическим университетам и по другим группам вузов. АГУ вошел в группу классических университетов вместе с Московским государственным, Санкт-Петербургским, Томским, Новосибирским и другими университетами. Среди этих вузов он занял по системе рейтинга, принятой Госкомвузом России, 38 место из 41. Но делать вывод о рейтинге АГУ среди вузов Алтайского края на основе мест, занимаемых этими вузами в своих группах, практически невозможно.

Ректор тщательно проанализировал причины столь неблагоприятной позиции АГУ среди классических университетов. В Госкомвузе России была приобретена компьютерная программа и база исходных данных для подведения итогов рейтинга по всем вузам. Используя эти программные продукты, удалось подвести итоги рейтинга между некоторыми вузами Алтайского края. В рейтинговой таблице, соответствующей показателям в работе за 1992 г., они распределились в следующем порядке: АГУ, АГМУ, АГУ, АГАУ, БГПУ. Таким образом, АГУ, занимавший по итогам 1992 г. одно из последних мест по группе классических университетов, оказался в середине рейтинговой таблицы вузов Алтайского края. Быв предпринята попытка выяснить факторы, в соответствии с которыми АГУ оказался в 1992 г. на одном из последних мест в своей группе. Мы обнаружили, что АГУ находится устойчиво на самом последнем месте по показателям материально-технической базы. В этой связи посмотрели, где оказался бы АГУ в своей группе, если, не изменяя других показателей, повысить до средних его показатели материально-технической базы, объема финансирования и уровня социального обеспечения. В итоге АГУ переместился с 39 на 20-е место, соответствующее середине таблицы. Это означает, что материально-техническая база, объем финансирования и уровень социального обеспечения студентов и преподавателей являются "ахиллесовой пятой" АГУ. Именно эти показатели тянут его на последние места в рейтинговой таблице по своей группе. Проведенный анализ подтверждает, что основа дальнейшего развития АГУ - повышение этих показателей, реализуется при сохранении пристального внимания к уровню кадрового обеспечения, учебной и научной работы.

Вполне возможно, что именно этот фактор позволил ГорноАлтайскому педагогическому институту занять более высокое 8-е место по отношению к 14 месту, которое занял БГПИ в 1992 г. по итогам рейтинга в группе педагогических вузов. Бесспорно, рейтинговое сравнение вузов между собой становится хорошим стимулом поиска путей их дальнейшего развития. Это элемент здоровой конкуренции вузов. Но мне хотелось бы обратить внимание в связи с обсуждаемым вопросом и на другую сторону проблемы. Залогом успешного развития образования и науки в Алтайском крае является эффективное сотрудничество вузов, в том числе в рамках региональных социально-экономических программ, что в дальнейшем, возможно, приведет к необходимости организационной интеграции. Примером такой интеграции является работа вузов в составе объединения "Алтайский научно-образовательный комплекс", в рамках которого выполняются важные для развития экономической и социальной сферы Алтай программы, финансируемые Миннаукой и Госкомвузом России, администрацией Алтайского края. Но этот процесс займет довольно длительный период, сравнимый по времени с периодом перестройки самой экономики, всего общества, и должен развиваться одновременно с другими процессами, идущими в обществе.

Беседовал Владимир Клименко

Книга Анашкина добавит АГУ не только славы, но и денюжат немногого

Информация о выходе книги А.П. Анашкина "Лекции по истории внешней политики России (1917-90-е гг.)" уже прошла в краевой печати со странным умолчанием об издателе. С удовольствием ликвидируем этот пробел и сообщаем: осуществили издание мы - Издательство Алтайского университета. Эта книга неординарна даже для нас.

Во-первых, тираж - 5000 экземпляров. Во-вторых, название. Книга предназначена для школ, задыхающихся без учебных пособий. О значении издания говорит хотя бы такой факт, что, прочитав заметку в "Алтайской правде", некоторые читатели поспешили в Алтайское книжное издательство (по старой памяти, понятно, ибо там никакие учебники не издают) с просьбой о приобретении книги.

И, наконец, последнее по порядку, но не по важности - организация. В течение двух месяцев был подготовлен оригинал-макет, включая редактирование и корректуру, и полностью отпечатан тираж. Все это было бы невозможно без

деловой хватки нашего директора, без финансовой поддержки фирмы Welon (директор В.Е. Лобойко) и без энтузиазма автора, который помимо прочего сумел договориться с администрацией о распространении тиража.

Не буду говорить о содержании книги: 5-тысячный тираж достаточен для того, чтобы каждый сам смог оценить работу по достоинству. Скажу лишь, что выпуск подобных книг не только способствует славе университета, но и приносит ему немалый доход.

Владимир Соколов, редактор изд-ва АГУ
На снимке: Александр Павлович Анашкин



АГУ - Сенат: есть контакт!

Соединенные Штаты Америки - хрестоматийный пример эффективно функционирующей политической системы. Не случайно эту страну уже давно не сотрასали какие-нибудь крупномасштабные внутренние катаклизмы. В истории нашего многострадального государства подобных событий было немало.

Группа российских политологов, состоящая из 18 человек, отправилась за океан в г. Карбондейл (штат Иллинойс), где в местном университете состоялся научный семинар "Политическая система США". В ее состав вошла и преподаватель кафедры политологии АГУ кандидат исторических наук Е.В. Притчина. Такая поездка стала возможной благодаря гранту, выделенному Американским Информационным Агентством (USIA).

Многочисленные встречи с представителями конгресса штата, с мэром г. Карбондейл и другими местными властями принесли большую пользу российским ученым, которые не только прослушали необходимый курс лекций, но и практически изучили механизм действия системы, начиная с нижнего городского уровня и заканчивая высшим федеральным. В свою очередь, американские коллеги живо интересовались оценкой политической ситуации, сложившейся в России.

После четырехнедельного пребывания в Карбондейле, Елена Владимировна, вместе с другими членами группы, отправилась в столицу штата Иллинойс город Спрингфилд, где состоялась встреча с конгрессменами штата. А затем, - в Чикагский Северо-Восточный университет и в Вашингтон, где встречалась с членами Сената, представителями Верховного Суда и различных политических партий.

Вот и ДОГОВОРИЛИСЬ!

К нам нельзя! У нас холера!

В № 16 нашей газеты довольно-таки доходчиво были освещены некоторые параграфы так называемого "Договора о взаимной ответственности", подписание которого необходимо при поселении в общежитие. Причем, касающиеся обязанности одной из сторон договора - "Студента". Теперь, отлично зная, что и за что НАМ грозит, хотелось бы конкретнее определить обязательства другой стороны - ВУЗа.

Грала "ВУЗ обязуется!" состоит из 12 пунктов, которые, надо полагать, должны выполняться. А, между прочим, именно с 1-го сентября 1994 года, что оговорено в уникальном документе. Цитирую дословно, плюс-минус небольшие дополнения.

1. Предоставить жилье по мере возможности, соответствующее санитарным требованиям и содержанию студенческих общежитий. - Вероятно, под жильем подразумевается общежитие, имеется комната "Студента". Он сам холит и лелеет ее, соблюдая все санитарные требования. И это было бы очень даже ничего, но навязчиво прилипшие к подошвам строительные отходы заходят в жилище вместе с проживающим.
2. Предоставить в личное пользование "Студенту" исп-

- равную мебель, инвентарь, оборудование и т.д. - Проблем нет, главное - хорошо попросить и иметь золотые ручки.
3. ... в период отопительного сезона необходимо поддерживать температуру в жилой комнате не ниже 18 градусов. - Что ж, на погоду грех жаловаться. Но как жаль, что сезон пока не отопительный. Мы мерзнем.
4. Обеспечить возможность пользования "Студентом" всеми социально-бытовыми помещениями [кухня, постирочная, умывальная комната, туалет и т.д. - Не откажемся, но кухни не работают - раз! Что такое постирочная? - да! А что подразумевается под "и т.д.?" У нас и это есть!
5. Своевременное производить текущий ремонт и оперативное устранение неисправностей... - Без комментариев. Посмотрите фотографии и представьте все в красках.
6. Организовать пропускную систему в общежитии. - В первые дни заселения на вход одного из общежитий коммандант и вахтер хором сообщали всем входящим: "К нам нельзя! У нас - холера!" Если это и есть пропускная система,

С нашими социологами Алладин в разведку пока не пойдет. Культура у него другая...

Доктор социологии из университета канадской провинции Альберта, специалист в области образования Ибрагим Алладин нанес очередной визит на Алтай - естественно, в Алтайский государственный университет, к нашим социологам. Алладин проживает в городе Эдмонтоне, хотя для тех, кто его видит впервые, это может показаться несколько странным, уж больно нетипичен Алладин для жителя северной страны: смуглолицый, черноробкий, черноглазый, хрупкий и маленький, - он скорее представляется обитателем знойной Африки или каких-нибудь экзотических островков из "Сказок южных морей" Джека Лондона. Но каких только чудес на свете не бывает!

Вот уже третий год плодотворно развивается научное сотрудничество между двумя странами - Канадой и Россией - в сфере образования, где не последняя роль принадлежит ученым УНПК "Социология, психология и социальная работа" АГУ. Ибрагим в реализации проекта развития региональной системы образования принимает самое непосредственное участие - с канадской стороны. Успеху проекта во многом способствует и то, что финансирует его федеральное правительство Канады.

В эксклюзивном беседе с корреспондентом "ЭН" Алладин радостно сообщил, что у нас на Алтае ему нравится, поскольку он окружен заботой, друзьями и коллегами, которые делают все, чтобы у гостя не возникло никаких проблем.

Оценивая ход реализации проекта, Алладин отметил, что долгосрочный план сотрудничества состоит из нескольких ступеней. Одна из них уже пройдена, сейчас приступили ко второй.

Очень осторожно высказываясь канадский ученый о ситуации в России в сфере образования. Говоря о своей стране, отметил он, надо все время помнить, что она находится в переходном периоде, и изменения происходят во всех общественных институтах. Обычно такого рода глобальные перемены затрагивают и образование. Мы наблюдаем, какие существенные преобразования происходят как на уровне средней, так и на уровне начальной и высшей школ. Причем, процесс этот не завершен и будет происходить еще некоторое время.

В основном положительно отозвался Ибрагим о своих партнерах по совместной научной работе - социологах АГУ, и в целом об университете. По мнению канадского гостя, АГУ предостит сыграть очень важную роль в развитии региона, в т.ч. и Алтая. Наш проект, подчеркнул Алладин, - это калей-

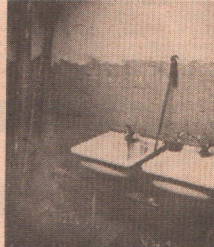
доскоп других научных международных исследований, но мы пытаемся обеспечить АГУ лидерство. У Алтайского университета большой потенциал, и есть все необходимое для того, чтобы сыграть определяющую роль в развитии образования в регионе. Этому университету, и особенно факультету социологии, следует продолжить исследования, чтобы обеспечить проведение реформ. "Мы пытаемся создать сильное ядро, которое смогло бы адекватно и позитивно реагировать на происходящее вокруг и каким-то образом изменять его".

В то же время, посетовал гость, АГУ не хватает сильной исследовательской базы и сильной аспирантской программы, отсюда ощущается определенный разрыв между тем, что ожидают от университета и тем, что реально происходит. Это понятно: у АГУ много ограничений, впрочем, в любой другой сфере жизни России сегодня. Поэтому Алтайскому университету приходится работать в очень сложных, стесненных условиях, преодолевая многочисленные трудности.

В заключение этой содержательной беседы высокому канадскому гостю был задан такой вопрос: - У нас в России со времени войны существует потоворка, высоко оценивающая человека: "Я пошел бы с ним в разведку" либо характеризующая кого-либо отрицательно: "Я не пошел бы с ним в разведку". Судя по положительной оценке ваших партнеров из Алтайского государственного университета, вы, наверное, пошли бы в разведку с нашими социологами?

- Ваш вопрос показывает, насколько к разным культурам мы принадлежим. И просто не знаю, что ответить. И, может быть, если я не отвечаю, это вам, кто نباید скажет. Все, что могу сказать: я здесь четвертый раз, и кто знает...

Сергей Ж.ТЫКВА, имеющий несчастье проживать в общежитии №2



"Как я провел лето"



В штаб-квартире "За науку" состоялась жеребьевка традиционного Кубка "Дубовой роши" по футболу, розыгрыш которого стартует в пятницу 16 сентября. Двенадцатая команда, подавшие заявки, были разделены на четыре группы. По две лучших из каждой группы выходят в четвертьфинал. Итак, составы групп следующие:

Группа "А": "Klim-Team" ("ЗН"), "Телефагачеп", "Олимп" (ФФЖ).

Группа "В": РАПШ, СК имени Троицкого (АГУ), "Чиз" (ЮФ).

Группа "С": "Звезда России-1" (ЗФ), "Социология", "Звезда России-2" (сборная-солянка).

Группа "D": "Распутин 0,7" (ГФ), "Барнаульские бегемоты" (ЗФ), "Дубовая роша".

А вот расписание игр:

Пятница, 16:

- 16-00 - Торжественное открытие
- 16-30 - Klim-team - Телефагачеп
- 17-30 - РАПШ - СК им. Троицкого
- 18-30 - ЗР-1 - Социология
- 19-30 - Дубовая роша - Бегемоты

Суббота, 17:

- 10-00 - Дубовая роша - Распутин 0,7
- 11-00 - Олимп - Klim-team
- 12-00 - Чиз - РАПШ
- 13-00 - ЗР-1 - ЗР-2
- 14-00 - Телефагачеп - Олимп
- 15-00 - СК им. Троицкого - Чиз

"Пионерское лето" - наверняка так бы назывался такой или подобный материал из детского лагеря лет семь, десять назад. Но некоторые судьбоносные решения последних лет заставили почему-то по-другому посмотреть на конфликт отцов и детей в семье Павла Морозова. Каниулы в лету все пионерские традиции: горны, барабаны - ржувают на складах; яркая настенная агитация - ветшает; яркие методические разработки - используются не по прямому назначению. Нынешнее поколение "пионеров" (имеются в виду дети пионерского возраста) не знает, что такое "Зарница", "речевка", "утренняя линейка" и "досмотр тумбочек". "Смотр песни и строя" - понятие для них столь же туманное, как и далекий смысл пословицы "Береги честь смолоду". Просим считать данный материал нашим сочинением на тему "Как я провел лето". В его основе - реальные, неприукрашенные факты жизни.

Именно в таких ужасающих условиях духовного анархизма и пустоты началась педагогическая деятельность "Дубовой роши", неизвестной ныне в определенных кругах барнаульской интеллигенции. Идеальный вакуум и неспособность руководства лагерей оперативно реагировать на резко изменившиеся идеологические установки создавали ситуацию, когда нечем было занять детей вследствие внезапного морального устаревания целого комплекса педагогических наработок. Именно здесь, во всей полноте, раскрылся многогранный талант дубовиков как организаторов досуга подрастающего поколения.

1990 год, п/л "Золотой ключик". Впервые попал в пионерский лагерь, дубовики подверглись масированному психологическому террору со стороны руководства в лице директора Аллы Кирилловны (далее в тексте - Киллеровна). Воспитанная в тоталитарную эпоху немолодая болящая женщина следила за буквальным исполнением должностных инструкций вожатого, что проявлялось в требованиях "быть при детях", постоянно их чем-нибудь занимать. Внезапными появлениями в вожатских комнатах во время утренней неги, послеобеденного отдыха,

вечернего перекура и в других не менее пикантных ситуациях Киллеровна создавала не вполне здоровую атмосферу для педторчества дубовиков, привыкших к мягко говоря, несуетливому стилю работы. Но тем не менее к концу сезона вожатыми были разработаны методы уклонения от нежелательных встреч с дотошной директрешой с целью осуществления более вдумчивой и плодотворной работы с детьми.

Первые шаги
Каждый пионерский сезон состоит из набора обязательных мероприятий, по терминологии Союза детских и подростковых организаций - КТД (коллективное творческое дело). Это и представление педколлектива, и комплекс спортивных мероприятий, и "интеллектуальные" игры типа КВН, "Алло, мы ищем таланты", "Любовь с первого взгляда" и т.д., и военно-спортивный мундштук "День индейца" и, если хотите, многое другое.

Представление педколлектива (Вожатский концерт)
Мероприятие, необходимое для знакомства детей и obsługi с вожатыми.

Вспоминает дубовик Ф.: "В "Ключик" мы поехали в составе педотряда "Прометей" (физфак АГУ). Даже выдавших виды дубовиков, являющихся общепризнанными лидерами в

номинации словесного поноса, поразил нестандартный девиз, придуманный предыдущими поколениями педагогов-физиков: "Прометей - всех сильнее, он всегда во всем пример!" Достоинны пера великих мастеров эпического жанра Л.Толстого, М.Шолохова и О.Сулейменова были лица и поэмы молодых педагогов, дружно скандирующих эти прекрасные слова. А потом мы пели "озорные" куплеты, частушки, посвященные каждому конкретному вожатому типа:

Пионер, будь осторожен,
Тапком в лоб не получи.
Ведь такой исход возможен,
Виктор Александрович и Вадим Евгеньевич всегда начеку!
Дубовиками была исполнена песня "Будь готов!", своей "металлической аранжировкой" приведшая в смущение пионеров, а еще больше административную лагеря. Вожатский концерт завершился идиотскими прыжками и кривлянием некоторых вожатых на сцене. Дети еще несколько дней спрашивали о Викторе Кемфре: "А что это за небритый мужик

с диким голосом!" Конец цитаты.

"День индейца"

Все отряды делятся на два лагеря, каждый из которых раскрывается гуашью в свои цвета. Цель "этой военно-спортивной наследницы "Зарницы" заключается в том, чтобы у каждого "индейца" команды противников стереть его боевую окраску. Однако все это на самом деле не важно, так как дубовиками были введены некоторые новые и не совсем обычные игровые элементы. По сюжету, необходимо было разыскать так называемые "Священные мокасины войны" (кеды одного из вожатых, которыми он обычно по вечерам "укладывал спать" гомоящину ребятуно). Все не запоминаемые вожатые направили индейские племена по следу, приведшему к домику Киллеровны. Мирно занимающаяся хозяйственными документами у себя за столом директреша и не подозревала о нависшей опасности.

Рассказывает дубовик С.: "Словно цепная реакция, пронеслась среди пионеров - ведь о том, что мокасины у Свайрелой Каннибалши. И тут со всех сторон на главный домишко лагеря ринулась детская толпа человек эдак в 70-90. Дико воля индейские ругательства, в двери и окна хлынула масса раскрашенных маленьких краснокожих. Глаза директрешы полезли из орбит, когда комнатка в 15 квадратных метров начала заполняться детьми, требующими священные мокасины." Пока сбежавшие на жалобные крики Киллеровны плавуки и сторож, матерясь, разогнали детей, поодаль, корчась от смеха, глумились дубовики.

(Продолжение следует).

Влад Сухачев, Вадим Вязанцев
На снимке анонимный фотокорр индейские вожди (слева направо): Сухачев, Вязанцев и небритый мужик с диким голосом (см. выше).



Ума палата N 6

... И ЗАБЫЛИ ОНИ ИСТОРИЮ

Один мой знакомый говорил так:
- С несней по морде, с мордой по жини.
Подобным же образом забавляясь с великорусскими фразеологизмами, один мужик вывел аксиому:
- Торговля - локомотив истории, реклама - двигатель торговли, телевизор - коробка передач исторической рекламы торговли.
Родив это долгое изречение, он сразу же побежал на телевидение и попросил состряпать ему что-нибудь про только что завезенные им в страну чула-чупсы, но только что-нибудь жутко историческое. Там подумали и сказали:
- Хочешь так. Едут чулки во главе с Пойгеном китайцев воевать и швыряют чула-чупсы в кучу, а потом возвращаются с пленными китайцами и кормят тех из этой кучи. Китайцы плачут и разговаривают с каждой карамелькой, благодарят за спасение от голода в безбрежной тундре. Как?
- Круто, - сказал рекламоделатель, - но историзма маловато.
- Хорошо, - сказали телерекламщики. - А хочешь по-другому. Соберись чулки захватить Китай. И пошли они за Пойгеном, но немного запоздали, захватили Персию, Согдиану и Бактрию. Известное дело, Восток - дело тонкое, погразили все в рестою. Девки кругом, самогон, акциями АО МММ прикуривают, Росзолото в землю закапывают, бисером свиной откармливают. Тут Пойген обиделся мало-мало. Приказал все смечь: девок, самогон, материальные ценности. Идет вдоль строя собачьих упряжек и видит, как один чуковский боец во рту чула-чупс сосет. Ну, в общем, кое-как вытаскил боец изо рта карамельку, бросил в костер. И пошли они дальше до самого Китая. И покорились им все на свете. А, какхов?
- Ништяк! Только зачем они чула-чупсами разбрасываются?
- Ладно, - сразу нашлись рекламщики. - А вот этак хочешь? Соберались чуточные вожди Пойген Ритхзувчик и Тыку Вылкович Матери Моржихе поклониться да силой помериться. Вот принесли им бойцы два огромных чула-чупса на лыжных палках. И стали вожди по башке этим друг друга бучкать. У Тыку Вылковича башка не выдержала и расколола чула-чупс Пойгена. Тут они обрадовались и давай целоваться и носами тереться. А у статуи Матери Моржихи глаза на клыки полезли.
- Да вы что! - испугался владелец конфет на палочке. - Детский же товар, а у вас мужики целуются!
- На безбабы и мужик раком, - похабно ухмыльнулись телевизионщики и придумали новую рекламу.
- Вот, значит, победили чулки Китай. И приехал Пойген в Москву хвастаться. Сразу в Кремль, даже лыж не снял. А президент бухает на банкете в честь коллеги из Каракалпакской Федерации народов Пустыни. Ну зашел Пойген, сел в сторонке, как левый какой-то, не бухает. Вся братва президентов уже развеселилась, какой-то вице-мэр из тувальки бабы каракалпакского гостя "Сливчех брэн" потягивает, один Пойген крысится и рожей своей гнусной всем настроению портит, хочет на свою персону внимание обратить. Толи сплину у него, толи цацку выпрашивает. Тут президент не стерпел и спросил, чо, мол, не пьешь, брезгуешь, сепаратист? А Пойген ему, великий чуковский полководчик, говорит: дескать, ждем-с, однако, до настоящей закуски. Ну, тут ему зараз горсть чула-чупсов и золотую медаль "Герой Севморпути".
- Нет-нет, не пойдет, - снова занял рекламоделатель. - А

историзм где?
- Так это же самый историчный момент - Пойген с президентом подписывают двустороннее соглашение на брудершфат, а в руках по чула-чупсу.
- А может что-нибудь из более раннего!
- Ну, ладно, вот тебе еще вариант. Сидят чулки с белыми медвежками, "Кока-колу" дуют с чула-чупсами, войну с китацами вспоминают, а тут кто-то над головой: р-р-раз! - и снова улетел. Никто так ничего не понял. Сидят дальше. Тут опять: р-р-раз! - и снова улетел. Медведи почесали в затылках у чукчей, но вновь непонятно. Сидят дальше. Р-раз пролетит, р-раз еще один, р-раз еще пара, а следом раз, раз, раз! "Стая, однако", - догаданы Пойген.
- И все! - не понял рекламоделатель.
- Ну, все, - согласился ребята из телерекламы.
- А при чем тут Пойген!
- Да один хрен, - махнули рукой порядком подуставшим телерекламщикам. - Хочешь, мы вместо него Тамерлана пустим?



Рисунок Константина Семенова

Все равно артиста гримировать в монголоида. Тамерлан будет с камнями трещать и рассказывать им про процент в банке в этом... как его... вчера же пил.
- "Америтив!" - вспомнил кто-то.
- Во-во, а чтобы всеяного не гримировать, можно всех в древних греков раздеть и погнать их в одних нончушках и пожарных касках с Македонским в Парфянском царстве золото жечь.
- Так оно ж не горит, - возмутился было торговец конфетами.
- Зато эффект какой: бросают золото и идут воевать дальше!
- Зачем?

- Чтобы захватить новое золото и его бросить в костер, а потом опять - и так до бесконечности.
- Но ведь это же откровенный идиотизм!
- А ты думаешь, летучие окорочка не идиотизм? Ого, еще какой! Идиотизм запоминается лучше. Чем идиотичнее идиотизм, тем лучше его впитывают люди.
- Публика, кто ли?
- Да, они. Вообще можно прогнать Цезаря по Сенату, показать императорскую голую задницу и назвать это вежливостью королей. Он ведь был монархом?
- Кто?
- Цезарь.
- Да нет, не совсем - он только приватизировал пару-тройку выборных должностей республики, но в наследство власть никому не оставил. А если бы его королем тогда обозвали, то и обиделся бы Гай Юлий: короли в то время только у дикарей были - у германцев и прочих зарейских чулчек. Король тогда чем-то вроде Пойгена был или чуть главнее.
- Ага! Идиотизм-то какой. Здорово. А еще круче этих королей или нет, князь славянский для колорита заставить языческой богини поклоняться. Знаешь, допустим, один будд Вseвлод Святославович, а другой - Василько Ростиславович Тмутараканский. Ну а потом они друг другу валунами в лоб - вынци - и облобызывают. И посвятить все это славянской серии "Гермеса", тыфу ты, слово-то какое нерусское.
- Но ведь у Василька же христианское имя, и жили князья с такими именами в XI или XII веках, не раньше. Как же тогда они, черт возьми, вольховать ходили? Их бы сожгли за то и не посмотрели бы, что князья.
- А-а, да кто ж знает об этом - пара книжных червей, и хрен с ними. Зато какая натура, в натуре, блин, братан!
- А, понял, понял! - вскричал владетель чула-чупсов. - Тогда зардните мне такую рекламу. Сидит Петр I в тереме и мусолит печальный прыжок килограмма два толщиной. Тут к нему врывается пьяный от побед над шведами Меньшиков в треуголке с надписью "Reebok", отбирает у царя прынок и с криком "мин хери" заталкивает государю российскому в пасть чула-чупс. Петр, роняя порозовешие от конфетки слюны на двубортный кафтан от Версаке, полочет в камеру: "Россия, переходный период: ни промышленности, ни армии, ни флота, ни дорог, ни кола, ни двора." Потом царь вытаскивает из-за щечки чула-чупс и радостно продолжает, гремя: "Прям как оно на палочке!"
- Вундеркинд! - взрывается аплодисментами студия телерекламы. - А на роль Петра мы Просто Марию выпьем.
- Виват!!!
- И потом они жили долго и счастливо, и понарожали кучу детей, и учились те дети в "Телеколе", и историю тем детям преподавали по рекламным роликам, и все болели за наш футбол. И было так, пока кто-то из них не протусудил, а пока к кому-то не захлепала пеньюшка с Севера с алперией. И тогда стали снимать рекламу про разные лекарства. И оставили в покое Аннаны. И забыли историю...
Андрей Б. Никитин, полный дилетант, беглый рекламовзлетатель
ТОО "ИФ" Лд. броз.



Гербалайф, гербалайф, кого хочешь выбериайф...

(Детская считалка) Вот и до Сибири докатились полноводные и мутные волны гербалайфства.

Вот и к нашим алтайским толстякам, среди бела дня, пристают на улицах жидколицые личности с белыми блямбами на груди. "Lose weight now ask me how!" или "Хочешь похудеть? Спроси меня как."

Звывают они на каждом шагу. Трудовые массы сибирика, любящих пельмени, окорочка, сало и прочие калорийные вкусности, в страшном смятении - что это за пацаны от всех мыслимых и немислимых недугов.

Как обычно, идя навстречу благодарным читателям, наша газета предлагает некоторые реальные факты, проливающие свет на эту животрепещущую для широкой прогрессивной общественности тему.

Сразу же оговоримся - исследовать целебные свойства "Гербалайфа", который представляет собой (как явствует из рекламных проспектов) сложную комбинацию разнообразных тибетских трав, в наши планы не входит.

Во-первых, российский Минздрав применение медикаментов с этой маркой разрешил: 18 видов продукта прошли экспертизу в Институте питания Академии наук.

Здорования, значит мы не можем рисковать здоровьем своих граждан". За неполный год, прошедший со дня появления "Гербалайфа" в России, ярких случаев его отрицательного влияния на здоровье замечено не было, однако, как нередко случается у нас в стране, этот продукт сразу перестал быть просто лечебным питанием и превратился в заметное общественное явление, а для тех, кто его продает - так и вообще в образ жизни. И чем больше становится на улицах городов людей с огромными блямбами-значками - тем сложнее от этого явления отмахнуться.

Эта армия "Гербалайфа" своего рода "армия спасения". Ведь там, где провозглашают спасение через исцеление, должна быть и идеология спасения. Идеология "Гербалайфа" всего 16 лет, но она уже успела обогатиться всеми атрибутами религиозного культа.

Когда в руки впервые попадет приглашение посетить презентацию компании с тем же названием, в первый момент не понимаешь, куда же все-таки тебя зовут. Отпечатано приглашение чаще всего на дешевой бумаге низкого качества, и за столиками на нем словами "Хотите ли вы изменить свою жизнь..." вполне могут скрываться какой угодно призы, совет или, на худой конец, приглашение на работу.

Вообще же презентации "Гербалайфа" ничего общего с презентацией фирмы в общепринятом понимании не имеют. Проводятся они два раза в неделю, как утверждают, одновременно в 19 странах, где продается продукт, и до смешного напоминают богослужения в новейших протестантских церквях американо-американского происхождения.

Сразу же оговоримся - исследовать целебные свойства "Гербалайфа", который представляет собой (как явствует из рекламных проспектов) сложную комбинацию разнообразных тибетских трав, в наши планы не входит.

Во-первых, российский Минздрав применение медикаментов с этой маркой разрешил: 18 видов продукта прошли экспертизу в Институте питания Академии наук. Авторы, даже если средство, которое вы считаете спасительным, на самом деле вредно, вам не обязательно станет плохо уже назавтра.

Во-вторых, настоящий продукт не может стоить меньше 130 долларов. Посчитайте сами, сколько это будет в рублях - не каждый может отплатить почти три тысячи рублей, да еще и каждый месяц.

Зарабатывание больших денег, все условия для стремительной карьеры и к тому же возможность нести людям здоровье. Хотя на счет последнего все ж возникают некоторые сомнения.

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

В общем, конечно, чертовски соблазнительно одним махом, выкушав упаковочку "Гербалайфа" избавиться от всех своих болячек. Скинуть десяток-другой лишних килограммчиков, вновь почувствовать себя молодой и красивой. Да чего уж греха таить - у большинства из нас имеются проблемы и со здоровьем, и с фигурой.

Зарабатывание больших денег, все условия для стремительной карьеры и к тому же возможность нести людям здоровье. Хотя на счет последнего все ж возникают некоторые сомнения.

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

В общем, конечно, чертовски соблазнительно одним махом, выкушав упаковочку "Гербалайфа" избавиться от всех своих болячек. Скинуть десяток-другой лишних килограммчиков, вновь почувствовать себя молодой и красивой. Да чего уж греха таить - у большинства из нас имеются проблемы и со здоровьем, и с фигурой.

Зарабатывание больших денег, все условия для стремительной карьеры и к тому же возможность нести людям здоровье. Хотя на счет последнего все ж возникают некоторые сомнения.

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

В общем, конечно, чертовски соблазнительно одним махом, выкушав упаковочку "Гербалайфа" избавиться от всех своих болячек. Скинуть десяток-другой лишних килограммчиков, вновь почувствовать себя молодой и красивой. Да чего уж греха таить - у большинства из нас имеются проблемы и со здоровьем, и с фигурой.

Зарабатывание больших денег, все условия для стремительной карьеры и к тому же возможность нести людям здоровье. Хотя на счет последнего все ж возникают некоторые сомнения.

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

В общем, конечно, чертовски соблазнительно одним махом, выкушав упаковочку "Гербалайфа" избавиться от всех своих болячек. Скинуть десяток-другой лишних килограммчиков, вновь почувствовать себя молодой и красивой. Да чего уж греха таить - у большинства из нас имеются проблемы и со здоровьем, и с фигурой.

Зарабатывание больших денег, все условия для стремительной карьеры и к тому же возможность нести людям здоровье. Хотя на счет последнего все ж возникают некоторые сомнения.

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

В общем, конечно, чертовски соблазнительно одним махом, выкушав упаковочку "Гербалайфа" избавиться от всех своих болячек. Скинуть десяток-другой лишних килограммчиков, вновь почувствовать себя молодой и красивой. Да чего уж греха таить - у большинства из нас имеются проблемы и со здоровьем, и с фигурой.

Жизнь в стиле "Гербалайф"



обидного нечестия. Поэтому мнение, что, дескать, распространение "Гербалайфа" - это не только выгодный бизнес, но и очень благородное занятие, часто оказывается мифом.

Любой дистрибьютер четко разъяснит вам, что в аптеках и коммерческих ларьках настоящей "Гербалайфа" продавать не может. Этика компании диктует распространение лечебного питания только чистым образом - из рук в руки, а не через учреждения торговли.

Во-вторых, настоящий продукт не может стоить меньше 130 долларов. Посчитайте сами, сколько это будет в рублях - не каждый может отплатить почти три тысячи рублей, да еще и каждый месяц.

И самое главное: как утверждают, к использованию на территории России разрешены только те разновидности "Гербалайфа", что готовятся по специальным рецептам для Израиля.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Во-вторых, настоящий продукт не может стоить меньше 130 долларов. Посчитайте сами, сколько это будет в рублях - не каждый может отплатить почти три тысячи рублей, да еще и каждый месяц.

И самое главное: как утверждают, к использованию на территории России разрешены только те разновидности "Гербалайфа", что готовятся по специальным рецептам для Израиля.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Во-вторых, настоящий продукт не может стоить меньше 130 долларов. Посчитайте сами, сколько это будет в рублях - не каждый может отплатить почти три тысячи рублей, да еще и каждый месяц.

И самое главное: как утверждают, к использованию на территории России разрешены только те разновидности "Гербалайфа", что готовятся по специальным рецептам для Израиля.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Во-вторых, настоящий продукт не может стоить меньше 130 долларов. Посчитайте сами, сколько это будет в рублях - не каждый может отплатить почти три тысячи рублей, да еще и каждый месяц.

И самое главное: как утверждают, к использованию на территории России разрешены только те разновидности "Гербалайфа", что готовятся по специальным рецептам для Израиля.

Почему? Из-за того, что продукт, рекламируемый, является более дешевым, по сравнению с остальными продуктами, а россияне должны "выкладываться" по полной программе!

Отчасти этой борьбой с внутренними и внешними врагами объясняется известная скрытность в действиях распространителей "Гербалайфа". Например, им категорически запрещено заниматься рекламой.

Во-вторых, настоящий продукт не может стоить меньше 130 долларов. Посчитайте сами, сколько это будет в рублях - не каждый может отплатить почти три тысячи рублей, да еще и каждый месяц.

И самое главное: как утверждают, к использованию на территории России разрешены только те разновидности "Гербалайфа", что готовятся по специальным рецептам для Израиля.

Юрий ЗВЯГИНЦЕВ
Влад ВЕТКИН
P.S. Кстати, в последнее время в городе появились весьма любопытные знаки, - дизайн, формой, размером и исполнением "один в один" похожие на знаменитые наградники гербалайфов. На них сделана следующая надпись - "If you think I like Herbalife - fuck you!" Первая часть фразы переводится примерно так: "Если ты думаешь, что я люблю "Гербалайф", а я, влюбленный, - поймайте сами. Фото Инны Евтушевич, отд. журналистики, 1 курс
Рисунок Константина Семенова

Учредитель: Совет Ученых Алтайского государственного университета.
Состав редакции: Владимир Клименко - главный редактор; Сергей Зюзин - шеф-редактор; Юрий Звягинцев - редактор молодежного отдела; Максим Герасимюк - эксперт-аналитик; Михаил Анастасов - бильд-редактор.
Мнение отдельных авторов не всегда совпадает с точкой зрения редакции. Редакция оставляет за собой право публиковать такие материалы в порядке обсуждения.
Компьютерный набор редакции.
Верстка Н.Н.Лещенко
Печать типографии ГИПП "Алтай".
Заказ 1551.
Тираж 800.
Наш адрес: 656099, г.Барнаул, ул. Димитрова, 66, ауд. 206. Тел. 22-23-39.