



Составитель
А. В. Данилов

**Сборник стенограмм
«Международная
народная
интеллектуальная
кооперативная
корпорация
„МОНОСОТА ЭКОС“»**

вебинары с участием
В. В. Шумовского

Артем Викторович Данилов
Сборник стенограмм
«Международная народная
интеллектуальная
кооперативная корпорация
„МОНОСОТА ЭКОС“».
Вебинары с участием
В. В. Шумовского

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27057284
ISBN 9785448586811

Аннотация

Вашему вниманию предлагается 36 стенограмм вебинаров с участием изобретателя В. В. Шумовского. В сборнике стенограмм затрагиваются такие темы, как интеллектуальная народная корпорация «МОНОСОТА ЭКОС», программа «Дом за год», круглогодичные теплицы, система изъятия кризисов из нашей жизни, образование, и многие другие.

Содержание

Интеллектуальная народная корпорация моносота. Сообщества и консулы	5
Внутренняя система обращения паёв.	21
Управление паями. Пайщики – ресурсные миллионеры	
Конец ознакомительного фрагмента.	22

**Сборник стенограмм
«Международная народная
интеллектуальная
кооперативная корпорация
"МОНОСОТА ЭКОС"»
Вебинары с участием
В. В. Шумовского**

Редактор, составитель, наборщик Артем Викторович
Данилов

ISBN 978-5-4485-8681-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Сборник стенограмм создан на основании видео материалов, опубликованных в личном кабинете партнера на сайте monosota.ru. Вашему вниманию предлагается 36 стенограмм вебинаров с участием изобретателя В. В. Шумовского.

Интеллектуальная народная корпорация моносота. Сообщества и консулы

Владимир Шумовский:

– Все абсолютно официально, все по законодательству. Никаких левых вещей там нет. Но здесь есть базовые моменты, что мы заключаем договор с обществом, каким-то ООО, грубо говоря, а это общество имеет привязку договорную к некой сети потребительских обществ. То есть это могут быть отдельные люди, это могут быть сформированные какие-то команды, неважно абсолютно. Таким образом, если вдруг происходит очередной рейдерский захват, или еще что-то, всякие вещи бывают, юридические, физические, какие-угодно, то лопнуть вот эту вот фирму базовую, ее можно легко, но она финансово не имеет через себя никаких проводок. То есть, во-первых, не за что, во-вторых, не за чем, а в-третьих, откроем мы другую или еще десяток таких же.

Второй момент. Сеть потребительских обществ, будут базироваться на нашем уставе. Вот базовый устав, в котором прописано, что «акты государственных органов или акты органов местного самоуправления, нарушающие права потребительского общества, могут быть признаны недействительными в установленном законодательством порядке».

Голос за кадром:

– Гм-гм.

Владимир:

– Понимаете, да? И так далее. В общем мы решаем жизненно важные вопросы каждого человека и человечества в общем. Здесь же у нас вот такая брошюрочка. Это естественно все будет цветное, красивое, все замечательно.

И вот, будет альбомчик. Альбомчик будет как шпаргалка, где у нас будут основные положения, суть проекта, решение первостепенных задач жизненной необходимости в сегменте... (по сути это государственная социальная программа по решению жилищных, продовольственных и жизненно важных вопросов каждого человека и человечества в целом). То есть это продовольственное благополучие, это жилищное обеспечение, энергетическое изобилие, социальные вопросы, трудоустройство, транспортные вопросы.

На это все у нас есть свои проекты. То есть они полностью упакованы, понятно на какие технологии ссылаться, где производственная база и вообще, что это будет работать, каким образом, благодаря каким ресурсам.

Исходя из этого понятно, что мы должны действовать в рамках законодательства и по понятным правилам. Для этого делается договор. Договор уже готов и фактически он в двух словах звучит следующим образом. Сама суть. Сторонами мы называем отдельные общества, и консул – отдельно. Почему консул? Это человек, который представляет интере-

сы общества. Логично.

Голос за кадром:

– Гм-гм.

Владимир:

– Но при этом он является представителем. То есть, можно сделать его как бы агентом, но на самом деле это больше чем агент, потому что он проводит и разъяснительную какую-то работу, обучающую работу и т. д. То есть это некое подобие культурному сетевому маркетингу, но культурному и не разорительному, потому что там идет накрутка всего 8%. В обычном маркетинге вы знаете, там больше 200. Более того, чем больше людей объединяется, тем больше ресурсов и возможностей друг от друга они получают, в отличие от обычного маркетинга.

Следующий момент: мы пишем, что мы намерены решать вопросы жизненных потребностей населения, жилищные, продовольственные, социальные и другие, в том числе имеющие социально-ориентированное значение. Что это означает? По уставу, и в принципе по законодательству, и по Конституции, это дает нам возможность пользоваться государственными ресурсами. То есть, «государственные органы и органы местного самоуправления могут и обязаны оказывать финансовую и имущественную помощь потребителю обществу». В целевых программах, которые мы там обозначаем, которые вписываются именно в социально-ориентированное значение. Все.

То есть мало того, что они нам обязаны давать площади, земли, ресурсы... Если мы за свой счет делаем дорогу, они обязаны ее у нас купить как бы, оплатить наши услуги и т. д. То есть, это еще один мощный ресурс, когда мы можем взаимодействовать абсолютно легально с государственными органами так, как надо (но в своих интересах).

Вот, следующий момент. Значит у нас будет структура, когда каждый приводит своих знакомых, кому это интересно. Имеется в виду что?

Первое: продажа овощей, фруктов и т. д. Соответственно покупка овощей и т. д.

Второй момент, это различные услуги. Ну, например, вы хорошо готовите какие-то блюда. Это могут быть какие-то полуфабрикаты. Соответственно вы не только реализуете сырье и товары, которые вам привозят фермеры, но вы еще можете какие-то функции выполнять в кулинарии и т. д. Таким образом, мы даем возможность реальную человеку зарабатывать на том, что он умеет, привозить и питаться реальными качественными продуктами, и при этом пользоваться услугами общества и людей, которые входят в это общество, на разных этапах.

Плюс к этому базовой разработкой является дом. На самом деле объект, то есть моносота (как бы то, о чем я изначально говорил). Поэтому у нас будет несколько серьезных программ проговариваться сразу. Это программа «Дом за год», когда мы говорим о том, что человек, не имеющий

достаточно большого ресурса может вкладывая по 3—5 тысяч рублей... (входной билет там 10 тысяч рублей, это на наши раскрутки и на то, чтобы он уже получил первую деталь, чтобы ему уже подготовили документы на дом, чтобы он уже вошел в систему, и чтобы у него была залоговая стоимость на то, что он будет приобретать экопродукты). То есть у него уже полный пакет по всем программам, и дальше он говорит: «А вот мне вот это не интересно, я хочу в этой программе попробовать себя, или в этой и т. д.». Более того, он включается еще в обязательную программу «Защита благополучия и процветания». Это улучшенная форма нашего Пенсионного фонда, грубо говоря. Но Пенсионный фонд, он начинает работать тогда, когда-нибудь, когда может быть и не понадобится, а мы говорим о том, что он уже начинает работать как только вы начинаете вкладываться в него. Потому что это не что иное как формирование различных видов бизнеса. Организация мест, организация рабочего места, то есть оборудование и т. д., какая-то профилактика, какие-то обучающие программы и т. д., взаимопомощь, как вот в семье.

Голос за кадром:

– Юридическая защита, да?

Владимир:

– А вот это вообще в принципе будет обязательным элементом на каждом этапе, для каждой программы, чтобы люди вообще в это не <вникали>. Они вникать должны, понимать должны что к чему, но я думаю, что юридический блок

у нас будет вообще самостоятельный. И к нему будут обращаться вообще все, по очень простой причине. Во-первых, это будет намного дешевле, когда группа юристов и бухгалтеров и т. д. нужного уровня ведут полностью все дела и все вопросы, как аутсорсинг по сути. Но при этом человек не отвлекается на эти бумагульки, не отвлекается там, что ему надо в определенную дату, такого-то числа куда-то приехать, где-то отстоять очередь, его куда-нибудь пошлют, и он с понятным настроением будет там рвать и метать опять, потому что у него там корова не доена, например. То есть вот эти моменты мы должны изначально изъять. То есть ему достаточно просто позвонить, а лучше, если ему эта компания будет просто звонить и говорить: «Так, у нас завтра отчетный период, вы в курсе, так что у нас все документы готовы, все в порядке, по факту мы отзвонимся, как у нас идут дела». Все.

Второй момент – это защита. Опять-таки, одно дело, когда это серьезная юридическая компания приходит и сдает отчеты, а другое дело, когда бедный изнасилованный фермер, который уже все, вообще никакой.

Вот поэтому здесь конечно нужно такую правовую защиту полностью иметь, на всех этапах.

И самое главное, если он хочет какие-то договора заключить, то есть он может и сам составить, но когда есть люди, которые могут по крайней мере раскрыть каждый вопрос по поводу договора, и сказать, что здесь такие-то есть

подводные камни, здесь такие-то, а здесь не учтен вот этот закон, на который все равно будет ссылаться этот договор, незримо. Поэтому если такая ситуация будет, то вы соответственно попадаете под такую ситуацию и т. д., чтобы человек был по крайней мере предупрежден, а дальше естественно он сам принимает решения.

Голос за кадром:

– У меня по такой группе юристов потом будет предложение. Они уже отрабатывают такие темы. Уже готовы подключиться...

Владимир:

– У меня тоже есть хорошая группа юристов, с Красноярска и т. д. Это гильдия целая, по всей России, там человек 200.

Голос за кадром:

– Они прямо нацелены на защиту достоинства человека, и цены у них просто смешные, а иногда вообще без цен.

Владимир:

– Замечательно. Вообще я думаю нам надо просто объединять людей, потому что сам договор, он не имеет вообще штрафных санкций. То есть, там прописана ответственность моральная, материальная и т. д. Ну, понятно, если украл, то украл. Но если человек просто работает в обществе, по мере сил, как говорится. Он и пришел для того, чтобы помогать. Ему интересно – помогай, не интересно, зачем тогда подходил? Тут все просто в этом плане.

Никакой попытки побольше набрать людей, вопрос не в количестве, а в качестве. Поэтому повторяюсь, вот эти вот программы: «Дом за год», когда человек покупая детали-ки со временем за несколько месяцев создает уже какой-то объем для каркаса домокомплекта, для обвесов, для внешнего фасада, для интерьерных панелей...

Голос за кадром:

– Вот что это, «Дом за год»? Поконкретнее... От начала до конца. Что это за программа?

– Презентацию мы можем народу сделать?

Владимир:

– Конечно.

Голос за кадром:

– Дом, сколько он в принципе стоит, во сколько ему обойдется, если..

Владимир:

– Это все мы пропишем. Чуть по позже. Каждую программку пробежусь. Это все сейчас расскажу.

Голос за кадром:

– Я почему спрашиваю, потому что к этой компании юристов примыкает большое количество людей, нуждающихся в защите. В защите от кредитных ситуаций, от жилищных, от ипотечных и т. д. Они могут все сюда прийти. Они к им присоединены за смешной взнос, сколько можешь пожертвовать в это международное движение, 100 рублей, 1000 рублей. Если 1000 тебе юристы даже на суд за тебя пойдут.

Но конечно все они нуждаются в социальных решениях. <...>. Это прямо наша «армия». Она уже есть готовая. Мы можем уже готовить презентацию.

Владимир:

– Второй момент, «Дом за год», сейчас я поясню, что это такое. Человек по сути вносит 10000 рублей – это первый взнос, как я уже сказал, по всем этим направлениям. И уже туда включается деталька. То есть, он со временем, например, просто приводит людей. Но, как я сказал, тех, кого он привел, с них по 5%, с их оборота идет на его благосостояние. Пришедшие от них, как бы уже второй уровень, откуда 2% идет. И пришедший от них (уже третий уровень) – по одному проценту. Вы понимаете, что 1% – это вообще ни о чем в принципе. Но когда мы считаем, что человек за год привел 20 человек, то это уже, понимаете какой процент, да? 20 умножить на 5. Это уже 100%. Если аналогично будет еще и с другими группами, то получается до 800%.

Голос за кадром:

– Может быть там еще какой-то оборотный сделать процент?

Владимир:

– Вот. Так мы же с вами питаемся экологически чистыми продуктами. Нашими продуктами, от наших фермеров. То есть, мы мало того, что платим в двое дешевле... Картошка по 8—12 рублей. Утрирую – до 15 пускай дойдет, с учетом логистики, хранения, расфасовки, пакетиков, еще чего-ни-

будь. 15 рублей картошка. В любом случае экологически чистая, то есть понятно, что она не на химии. Понятно от кого, понятно кем привезена, то есть никакой подтасовки нет.

То есть с одной стороны мы даем гарантию фермеру, что он получит эти деньги за свою картошку. То есть он еще ее только начал сажать, а уже получил фактически гарантию, что он получит эти деньги обратно.

Более того, мы на какие-то сроки можем давать ему как бы товарный кредит. То есть мы говорим, давай мы тебе половину дадим деньгами, точнее он как бы предлагает, а половину техникой, которая тебе нужна. Соответственно, таким образом, благодаря этой технике он может посадить больше картошки, или чего-то еще, может подлатать свой вегетарий, какой-то объект, который поможет ему либо в сборе, либо в сохранности урожая, либо еще что-то, что ему необходимо.

Более того, мы можем договориться с администрациями, чтобы к нему или рядом с ним взять в аренду какую-то землю, причем на год, два, три, пять, и договориться с каким-нибудь трактористом, который там это все вспашет. И этот фермер соответственно будет ухаживать за этим куском земли. То есть, в этом случае вообще никто не рискует. Мы взяли землю, она как бы наша, фермер получил дополнительную работу, мы получили дополнительный товар, сырье и т. д. Таким образом, все довольны.

Голос за кадром:

– В аренду...

Владимир:

— Мы можем в аренду, потом с дальнейшим выкупом. Как угодно, но просто это намного дешевле и проще будет. Тем более аренда может быть с рассрочкой, то есть мы можем через пол года начинать платить и т. д. То есть мы предоплату какую-то минимальную внесли, и дальше это уже... Это отдельные уже разговоры по проектам. Сказано: с администрацией отдельно можно договариваться.

Дальше у нас есть формат «Продовольственная программа «Все по рублю». То есть за рубль человек покупает картошку, морковь, свеклу, яблоки и т. д. То есть, он берет карточку за 10000 рублей. На эти 10000 рублей мы его обеспечиваем товарным кредитом (этой картошкой, или морковкой, или еще чем-то). То есть, на эти 10000 рублей он получает определенные баллы. Картошка равна одному баллу, морковь равна 1,5 балла, яблоки равны 1,3 балла и т. д., то есть идет пересчет. Таким образом, когда ему на дом привозят 50 килограмм картошки, он платит всего 50 рублей. Понимаете, да?

Это очень хорошо работает, особенно для пожилых людей, чтобы им не таскать тяжести. Потому что дети, 10000 рублей, наверное, не такая большая сумма, они могут просто подарить эту карточку своим родителям, и они, вступив в потребительское общество, без налогов, чтобы и т. д., они получают фактически пай в виде этой картошки. За то, что они внесли пай в виде карточки. Все. Обмен паями в ито-

ге. То есть, юридически все абсолютно правильно, но когда она будет рассказывать вокруг соседкам, что она за рубль купила килограмм морковки...

Голос за кадром:

– Да еще квартира какая-то светит на горизонте через год...

Владимир:

– Да. И при этом у нее дом будет. Конечно это уже интересно. Более того, когда мы говорим «Дом за год» – это не обязательно дом может быть. То есть, человек может собирать из этого конструктива любой объект. Например, мы взяли землю, начали там пахать картошечку, или еще что-нибудь, а где ее хранить? И тут нашлись люди, которые сказали, что, ну, в принципе мы можем пока и без домика, особливо так... Давайте пока эти детальки мы будем использовать – сделаем терминал, двух-трех, пяти этажный, для хранения вот этих овощей. И будем собирать не только у нашего фермера, но еще и с соседних поселений. Соответственно здесь у нас есть свое хранилище, в которое никто не может войти, потому что это хранение потребительского общества. Это не индивидуальная какая-то частная собственность. То есть, на нее наехать сложновато уже. Это уже совсем другие юридические моменты.

Таким образом, человек вложившись в эти детальки, еще и получает дивиденд за аренду. То есть он вложил, но и в него вложили. Понимаете, да? Таким образом, он име-

ет подпитку с тех, кого он привел, он имеет подпитку с тех деталей, которые работают на него, но они являются его собственностью.

Голос за кадром:

– И плюс эко-продукты.

Владимир:

– И плюс эко-продукты он берет. Мало того, что эко-продукты, да еще и за пол цены. Ну, или во всяком случае дешевле, чем в магазине однозначно, но со 100% качеством.

Дальше – «Деловая ярмарка». Это программа, которая обеспечивает нас работой, помогает нам создавать бизнес, продвигать бизнес и т. д., реализовывать товары. Потому что очень большая проблема в основном не столько создать продукт, сколько его реализовать. И реализовать грамотно, чтобы ему доверяли. А у нас будет скажем так, своя группа ОТК, в которой будут люди, которые разбираются в технологиях, и гарантируют качество. То есть у нас будут цензы значительно выше, чем то, что сегодня в магазинах. То есть, если у нас есть свой штампик, марочка, что у нас качественный продукт, значит это действительно качественное, без ГМО, без красителей и т. д. Ну, а если что-то есть, то в пункте договора у нас четко проговаривается «предоставлять грамотную правдивую, достоверную и обоснованную информацию, ...производить и предоставлять экологически чистую высококачественную продукцию». Это в договоре у нас прописано. То есть, на самом деле договор достаточно необыч-

ный, он больше такой концептуальный, но когда человек начинает читать и понимать, что это такое, по большому счету это совершенно новый вид договоров, когда мы говорим об экологической чистоте даже в контексте позиционирования той или иной информации. То есть, информация тоже может быть экологичной и неэкологичной. Вранье и не вранье, грубо говоря.

Голос за кадром:

— Это договор с конкретным лицом? Или корпоративного характера?

Владимир:

— Для кого угодно, конечно. Мы можем консулом назвать любую организацию по большому счету. Это представитель, а представительскими функциями мы можем наделять любого.

И для того, чтобы у нас не было нюансов, соответственно у нас есть такая вот бумажечка, которая складывается. На одной стороне у нас квитанция, на другой стороне у нас доверенность. И человек одновременно доверяет внести эти деньги по договору, в сумме такой-то по квитанции. Дальше она отрывается, и соответственно один <экземпляр> отдается человеку, который внес деньги, вторая остается у консула (агента нашего), и третья идет в бухгалтерию общества. Таким образом, в принципе все эти вопросы решаются легко. Вот она складывается и место особого не занимает.

Таким образом, если у человека будет возможность и же-

ление работать вот в этом ключе, то у него уже на первых двух-трех месяцах получается зарплата минимум 40—60 тысяч. Это при том, что он будет работать относительно спустя рукава, не перетруждаясь, это где-то 1—2 человека в неделю он будет приводить, соответственно объяснять им, рассказывать, и пользоваться продуктом. Вот уже с этого оборота, то, что он будет приводить людей, они что-то будут покупать, они будут реализовывать в этих программах, и т. д... вот у него уже доход будет порядка 40 тысяч. Но здесь важно понимать в зависимости от того, в каких программах он работает, здесь будет деление этих 40000 на доли. То есть он не все может взять деньгами, скажем так, паями, в финансовом эквиваленте, потому что он должен на эти же деньги питаться. Поэтому этими деньгами частично оплачиваются те продукты, которые он выберет себе на стол, экологически чистые. Тоже самое, если он в программе «Дом за год», этими деньгами оплачивается 20% продуктов, 40%, например, деталей, остальное деньги. Таким образом, у него есть финансовая составляющая, чтобы он мог двигаться на свои нужды, как-то тратиться, у него всегда будет на столе экологически чистый продукт, и у него уже готовится программа для его жилья.

Таким образом, все это полностью, и 5% там еще от этой суммы отчисляется на обязательную вот эту программу «Защита благополучия и процветания». Это на случай, если он захочет открыть бизнес, то ему автоматически предостав-

ляются услуги юриста, бухгалтера и т. д. И плюс еще возможность где-то элементарно, какой-нибудь уголок для начала бизнеса открыть. Либо может быть детали, как я сказал, будут организовываться в какие-то объекты, и эти объекты тоже могут использоваться временно под какой-то бизнес и т. д. С правом выкупа и т. д., но это уже отдельные договоры между людьми, уже внутри общества. Таким образом, вот эти вот вещи, они перекрывают друг друга и человек получает, с одной стороны, хорошую защиту, с другой стороны, решение жизненно важных вопросов. В двух словах...

Видео на Youtube:

<https://goo.gl/L1zdRa>

Внутренняя система обращения паёв. Управление паями. Пайщики – ресурсные миллионеры

Владимир Шумовский:

– ...Обычная каточка какая-то такая будет (Владимир демонстрирует эскиз электронной карты). Она еще только в проекте, то есть как обычная банковская карта, которая будет нашим внутренним <ресурсом> ... (формирование нашего внутреннего банка по сути). То есть у нас будут фактически свои пай, значит свои как бы деньги. И одновременно будет своя финансовая структура, которая будет и защищать, и как обычно там бывает банки лопаются, еще что-то – это как-то нонсенс. Как банк может лопаться, если люди работают, живут, покупают продукты?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.