

*Посвящается Айлин, моей супруге, неутомному
приверженцу истины и самой героической женщине,
которую я когда-либо знал. Спасибо тебе.*

“Если с нынешнего момента к каждому, кого вы будете встречать, вы будете относиться, как к праведнику, вы будете счастливы.”

Сьюзан Трот, The Holy Man



“Освободитесь от всех убеждений, от всех норм. Живите только верой. Освободитесь от ненадежной информации. Осознайте прекрасное в себе. Все, что прекрасно в вас, — правильно. Смотрите на ситуацию открыто, не полагаясь на молву. Решение — в самой ситуации. Поэтому смотрите на ситуацию с открытым разумом. И тогда единственно правильное решение отыщется само собой.”

Джин Клейн, Beyond Knowledge



“Только когда я понял смысл жизни, она изменилась.”

*Из книги Джорджа Карлина *Napalm & Sillyputty**

БЛАГОДАРНОСТЬ АВТОРА

Я хотел бы выразить глубокую признательность всем тем, кто помог мне донести мое представление о концепции предпринимательства до владельцев малого бизнеса по всему миру.

Айлин Гербер, которая отредактировала эту книгу.

Квалифицированным консультантам. Спасибо *вам* за вашу преданность нашим общим принципам.

Сотрудникам компании *E-Myth Worldwide*. Спасибо вам за ваши упорство, остроумие, преданность и желание развиваться.

Всем клиентам, прослушавшим наш курс предпринимательства, чья жажда жизни была лично для меня настоящим сокровищем. Спасибо вам за ваше глубокое доверие.

Стиву Хансельману из компании *HarperCollins*. Это настоящий боец и истинный издатель-партнер.

Моим детям, от самого младшего до самого старшего — Алексу, Сэму, Хиллари, Ким, Шейне. Каждый из вас занимает в моем сердце исключительное место.

Дэвиду Траверси, чьи преданность, честность и мудрость помогли мне сделать следующий шаг в жизни, подаривший неограниченные возможности.

Биллу Шлегелю, который принял мою концепцию предпринимательства как свою собственную.

Спасибо вам всем.

ПРЕДИСЛОВИЕ

“Наивысшая цель одухотворенной жизни не накопление информации, а встреча с моментами истины...”

Мы не должны забывать, что не случай придает моменту значимость; это момент придает значимости случаю.”

Из книги Абрахама Джошуа Хешеля “День откровения”

В моей жизни произошли удивительные события.

События, о которых я и помыслить не мог, пока они не произошли.

То, что я решил написать книгу, которую вы держите в руках, до сих пор удивляет меня.

Удивительна сама история, которой я собираюсь поделиться с вами в этой книге. Это история о женщине по имени Сара, пекаре, пекущем пироги, владелице малого бизнеса, которая, испытав разочарование и отчаяние от осознания того, что ее бизнес не дает ей ощущения удовлетворения и свободы, на которые она надеялась, стала *предпринимателем по принуждению*.

Я называю Сару предпринимателем по принуждению по той причине, что даже после всех наших разговоров, всей работы, которую мы проделали вместе, чтобы изменить ее взаимоотношения с бизнесом, Сара все еще не чувствовала себя предпринимателем. В ней не развились глубокие внутренние отношения с предпринимателем в себе, и не появилось естественной ответной реакции на такие живые и целостные отношения. Поэтому временами предприниматель в Саре расцветал, а временами — угасал. Сара ежедневно была движима сильным желанием освободиться от болезни, мешающей ей управлять своим бизнесом. Она решила выяснить, чего она не знает.

Это сильное желание, помноженное на ее искреннюю готовность покончить с неверием, сделали историю Сары удивительной. Я наблюдал, как она росла, изо дня в день отказываясь от своих убеждений, пытаясь делать что-нибудь новое, шаг за шагом двигаясь вперед, затем назад, затем снова вперед, непреклонно расширяя границы своего представления, умения и способности четко

понимать. Успехи, которых она добилась, были и продолжают быть для меня удивительными.

Так же, как удивительна и ваша история.

Так же, как и истории о тысячах владельцев малого бизнеса, которые мне приходилось слышать. Несмотря на отсутствие знаний и опыта, небольшие познания в бизнесе, дисфункциональные привычки и убеждения, они преодолели огромные препятствия, казавшиеся вначале непреодолимыми. “И что же теперь?” — сетовали они, а затем решительно принимались за дело, преодолевая многочисленные преграды. Каждая из этих историй удивительна.

Возможно, вы не думали об этом именно так, но я уверен, что, читая эту книгу, вы придете к пониманию того, что ваша история удивительна. В точности, как история Сары.

Если вы читали книгу *Миф предпринимательства: переоценка*, вы знаете Сару. В этой книге я рассказывал о наших первых встречах, о процессе, который помог нам прийти к пониманию того, что представляет собой бизнес. Я пытался объяснить Саре, почему ее непонимание наполнило ее дни страданием и болью, только иногда давая ей удовлетворение, в котором она так нуждалась.

Все, что у меня, к счастью, нашлось для Сары, исходило из моего собственного опыта, ошеломляющих неудач и успехов, из которых состояла моя жизнь. В некотором роде, моя история сформировала историю Сары, подобно тому, как в определенные моменты определенные люди сформировали мою собственную историю. Я хотел бы рассказать вам о некоторых из тех людей, которые вошли в мою жизнь тогда, когда я был молодым человеком и находился в поисках своего призвания.

Вся моя жизнь была полна удивительными событиями, которые породили пронизательность или прозрение, изменившие все раз и навсегда. Случайные события, кажущиеся несвязанными, некое электрическое замыкание, неизменно повлиявшее на все, что было потом... Замыкание... Потрескивание... Искра... И я на новом пути.

Как в те времена, когда я продавал энциклопедии — кажется, это было бесконечно долго — я ходил в деловую часть города и беседовал с руководителем страховой компании, который упорно убеждал меня сменить мое “постыдное и бесперспективное” занятие на “безграничную и приличную возможность” стать страховщиком, как он.

“Любой, кто может продавать энциклопедии так хорошо, как это делаете вы, обязательно сможет продать страховой полис”, — говорил он мне.

Этот человек выглядел элегантно. Высокий, с идеально зачесанными светлыми волосами, ярко выраженный управленец. В отличие от тех парней, с которыми я работал в “книжном бизнесе”.

Эти парни были похожи скорее на гангстеров. Черные рубашки, спортивные куртки в широкую клетку, вульгарные, скверные, быстрые на сколачивание долларов — другие в этом деле надолго не задерживались.

И не задерживалось большинство. Кроме меня.

Поэтому, безусловно, страховщик был прав.

Я действительно не мог вспомнить ни одного парня, который продавал бы энциклопедии так долго, как я. На то была своя причина, но какая точно, я не мог сказать. Сейчас я понимаю, что тогда, в свои 32 года, я спланировал жизнь таким образом, что никто и никогда не говорил и не мог сказать мне, что я должен делать. Потому что чисто с практической целью я превратился в человека-невидимку. Это были 60-е годы, Сан-Франциско, и я был аномалией. При всем окружающем меня социальном безумии, наркотиках, музыке и цветах никто не обращал внимания на продавца энциклопедий! Никого *не интересовало*, чем я занимаюсь, ни моего босса, ни даже мою жену, пока я не заключил свою первую сделку. Тогда они вспомнили, что я живой, и несмело вдохновили меня продолжать в том же духе и заключить еще одну. Это могло свести с ума любого благоразумного человека. Но с практической точки зрения — и именно этим я мотивировал себя — у меня хорошо получалось, и я всегда мог рассчитывать на то, что заключу достаточно сделок, чтобы содержать себя и поддерживать жизни тех, кого я любил, на одном, иногда довольно успешном, финансовом уровне. В двух словах, осознание того, что для удовлетворения своих потребностей я могу продавать и способен поднять финансовую планку на сделках, давало мне огромную свободу. Это означало, что я мог сидеть в своей машине и писать стихи для всех, кому это было интересно. Я мог сделать перерыв на день или два, чтобы посидеть в джазовом клубе к северу от Рыбацкой пристани на Пьер, 23, играя на саксофоне с джаз-бэндом, членам которого было все равно, выделяюсь я в толпе или нет, хотя иногда я импровизировал страстно и чувственно, и тогда они позволяли мне выделиться. И несмотря на то, что они были не слишком уверены во мне, я играл неистово, пылко, страстно; музыка вырывалась из моего одинокого сердца подобно крику потерянного человека.

Чего я не понимал тогда, имея двоих детей и жену, у которой был свой способ “временипрепровождения”, свои невысказанные пристрастия, свое стремление к чему-то большему, было то, что наша совместная истощенная духовно жизнь стала невыносимой. Сделать еще один ничего не значащий звонок? Встретить в холоде ночи еще одного постороннего человека, чтобы просветить его, указать на огромную пропасть между тем, где он пребывает в своей безнадежно неинформированной жизни, и где он может оказаться с тридцатью томами моей изумительной *Американской энциклопедии* в руках? И это не говоря уже об остальных совершенно необходимых ему книгах, которые могли

стать *его* книгами, если бы он только захотел — два десятка *Книг знаний* для детей, которые обязательно однажды будут принадлежать ему, и десять *Книг по искусству*. Но это было не все, потому что если он скажет “да” сегодня и подпишет листок бумаги, он, кроме всего прочего, будет совершенно бесплатно вознагражден превосходным 52-томным комплектом *Гарвард классик* в красном переплете из искусственной кожи! У меня мурашки бегут по спине от этих воспоминаний...

Тогда я не осознавал, насколько плачевно все выглядело в действительности: 32-летний простой парень, тайно и страстно желающий быть выдающимся, был близок к тому, чтобы с треском упасть на самое дно жизни. Что и произошло.

Некоторое время спустя я сказал “да” элегантному светловолосому старшему служащему страховой компании, попрощавшись с джентльменом в черной рубашке и поношенной куртке. Ранним ясным солнечным утром я сидел в одиночестве за стойкой в кафе где-то на Вебстер-стрит в Сан-Франциско, пытаюсь прийти в себя. Допивая третью чашку кофе, я пытался успокоить нервы и компенсировать полное отсутствие уверенности в себе, оказавшись в неизвестном мире страхования, таком далеком от продаж энциклопедий, к которым я так привык. И вот когда я был лишен возможности спрятаться в поэзии или игре на своем саксофоне, случилось это. Некоторое время я просто сидел на стуле за барной стойкой, а в следующий момент очнулся прижатым лицом к холодному, твердому бетонному полу кафе, упираясь глазами в нечто, оказавшееся обувью на ногах парня, который нанес удар мне в лицо.

Я потерял сознание!

Холод.

И вот тогда я очутился в той жизненной точке, в которой видел себя много раз после — я, к своему удивлению, понял, что выбор, который, как мне казалось, я сделал, в действительности был элементарным столкновением с тем фактом, что я вообще не делал никакого выбора. Я просто сделал то, что было очевидным. И у меня все еще оставался выбор, который нужно было сделать.

Вот тогда и произошло удивительнейшее событие.

Именно там, на полу, я осознал, что попусту тратил время, жил в чулане, куда сам себя загнал, маленьком, тесном чулане, в котором нечем было дышать, называемом Моей жизнью, и сам запер за собой дверь, считая при этом, что живу в настоящем мире.

Я жил в чулане и только что вырвался на свободу!

Внезапно Господь отворил дверь!

Именно так я почувствовал. Господь отворил дверь и позвал меня.

Я был благословлен прямо там, на холодном полу кафе в Сан-Франциско. Прежде не был, а теперь был. Да, именно так.

И это зажгло во мне искру.
 Сначала искры не было, и вдруг она появилась.
 Я потух, и загорелся.
 В госпитале по соседству мне сказали, что у меня был приступ паники.
 Мне сказали, что мне следует отдохнуть.
 Я не пошел домой отдыхать. Мне это было не нужно.
 Вместо этого я продал доктору страховой полис.

Прошло *36 лет* с тех пор, когда я оказался на полу кафе неподалеку от Пресвитерианского госпиталя в Сан-Франциско с избитым лицом.

Это был 1968 год.

Девять лет спустя, в 1977-м, я основал собственную компанию, известную сегодня как *E-Myth Worldwide*.

Спустя еще девять лет, в 1986-м, я опубликовал свою первую книгу из серии *Миф предпринимательства*.

И вот прошло 36 лет и я пишу свою седьмую книгу из этой серии — ту, которую вы держите в руках.

В некотором роде для меня так и осталось непостижимым то, что 32-летний мужчина, каким я был в 1968-м, — это тот же человек, что я нынешний, пишущий эту книгу.

Если бы я мог рассказать ему, что произойдет в его жизни в следующие 36 лет, он истерично рассмеялся бы. Он счел бы меня сумасшедшим.

Итак, зачем я все это вам рассказываю?

Надеюсь, есть на то причина. Будьте терпимы.

Однако позвольте мне сразу заблаговременно предостеречь вас о том, что понимание, к которому я пришел благодаря своему опыту, не является наукой. Оно не является истиной в первой инстанции. Это не обыкновенный предпринимательский здравый смысл, и даже не хорошая религия.

Самое лучшее, что я могу сказать — суть невероятного преображения, произошедшего в моей жизни за последние 36 лет, можно свести к следующему: *Я был благословлен, затем воодушевлен, затем я действовал.*

Не так давно мне представился счастливый случай поговорить с раввином, который прочел одну из моих книг и был вдохновлен ею. Мы говорили об иудаизме и чудесах. Он привел большое множество примеров того, как чудеса, о которых говорится в Библии, по своему характеру не являются просто библейскими, а ежедневно происходят вокруг нас. Наша проблема в том, сказал он, что мы не видим их такими, какими они есть. Он продолжил и добавил: “Если бы завтра, среди белого дня, Мессия появился в Нью-Йорке на 42-й улице, похоже, только горстка людей заметила бы его! А все остальные подумали

бы, что он сумасшедший!”. Раввин сказал мне: “Я стал считать, что Красное море расступается для каждого из нас своим собственным, исключительно уникальным и чудодейственно непредсказуемым способом, снова и снова. Несчастье в том, что мы этого не замечаем. Если бы мы замечали это, наши жизни изменились бы”.

Чудеса происходят, приходит благословение, расступается Красное море, а затем все это для нас заканчивается. Готовы ли мы увидеть это, движет ли нами то, что произошло только что, открыты ли мы возможностям, готовы ли мы ухватиться за искру?

Если нет — а моя жизнь бесчисленным количеством драматических событий продемонстрировала мне, насколько часто я не был открыт, не был доступен, не был настроен сделать шаг и прыгнуть, — ничего не произойдет, кроме повторения того же самого. Мы будем продолжать продавать свои метафорические энциклопедии. Мы просто будем поднимать свое утомленное тело и возвращаться к своей работе, снова и снова делать это. Невыносимый, безжизненный, лишенный воздуха чулан, называемый Жизнью.

Быть доступным. Это меняет все.

Потому что по какой-то причине, и мне сложно объяснить это, я понял, что в моей жизни некоторая часть меня всегда *достаточно* доступна. Даже когда я чувствовал себя смертельно уставшим. Когда затухала последняя искорка, почти до полного угасания, и мои тело и дух были высушены. Когда отсутствие моей личной искры приводило к апатии, страху и к болезненным, иссушающим душу тискам отчаяния.

Иногда, в момент, когда я готов к чудесам, готов поймать неизбежно возвращающуюся искру, все меняется. Ничего из этого: ни чудеса, ни огонь — не являются результатами моих действий.

Я не могу приписывать их себе. У меня нет способности зажигать свое собственное пламя. Неважно, как много раз я пытался, не имеет значения, как сильно я пробовал управлять своими чувствами, ничего, ни мотивация или вдохновение, ни космологическая или природная суета не имели никакого воздействия на мое существование.

Успех, прямое движение, совершенствование были для меня достаточно открытыми или доступными для получения *достаточного* количества благословений или чудес, которые встречались на моем пути.

Вот когда возвращается искра.

Затем следует моя работа. Мне необходимо действовать.

После благословения, после искры мне необходимо действовать.

Я также обнаружил, что действие — это больше, чем просто физическое выполнение чего-нибудь. Гораздо больше. Прежде всего, и это самое главное, это *умственное* выполнение чего-нибудь. Волшебство (мне казалось именно

так) появилось в моих мыслях раньше, чем оно заставило меня шевельнуться физически. Появилось размышление, иногда совершенно неожиданно, иногда как результат чего-то, что я видел или слышал. А затем слова стали собираться вместе, и появилось стихотворение, или песня, или название книги, или новая идея для бизнеса, это могло быть все что угодно. Если я начинал двигаться раньше, чем начинал мечтать — я называю это размышлением без четкой, отождествляемой цели, — я терял это ощущение.

Благословение дает огонь, дающий импульс к действию, сначала в моих мыслях в виде бесформенной идеи, затем как идеи, которая приобретает форму, когда я выражаю ее, делюсь ею, пишу о ней и, в конечном счете, осуществляю ее.

И когда дело, которое я делаю, сталкивается с миром, какой он есть, и эта встреча имеет смысл и для меня, и для мира, появляется органическая, ответная связь, которая движет все вокруг меня вперед. Вот что происходит, когда то, что я делаю, принимает даже большую, более целенаправленную форму, которую вначале никто не мог предвидеть.

Это Волшебство.

Мне *нравится*, когда это происходит!

Когда я готов к благословию и пламени, которое оно разжигает, Жизнь — это Волшебство.

Вернемся вместе в кафе, а затем на семь лет вперед. 1975 год. Мой близкий друг, у которого было свое рекламное агентство модных магазинов в Силиконовой долине, попросил меня посетить его клиента, начинающего небольшой, высокотехнологичный бизнес. Мой приятель полагал, что я мог помочь его клиенту. Я не имел понятия, как это сделать. “Я ничего не знаю о бизнесе”, — возразил я. “Не волнуйся, — сказал мой друг Эйс, — ты знаешь больше, чем думаешь”. Я пошел. Клиент, назовем его Боб, спросил меня, что я знаю о его бизнесе. Я ответил: “Ничего, Боб”. И я действительно именно это имел в виду. Он сказал: “Хорошо. Что вы знаете о нашей продукции?”. Я ответил: “Ничего, Боб”. Он сказал: “Итак, Майкл, если вы ничего не знаете о моем бизнесе и ничего не знаете о моей продукции, как вы можете мне помочь?”. Я ответил: “Не знаю, Боб. Но Эйс считает, что могу, и если он оставил нас здесь на час, почему бы нам не выяснить это?”

Так мы и сделали. В начале встречи в моей голове сформировались два предположения. Первое — я ничего не знал о бизнесе Боба. Второе — поскольку Боб был владельцем этого бизнеса, он знал о нем все. Наш разговор показал, что я ошибся в обоих случаях.

На этой встрече я понял, что знаю: продажи — это система.

Я понял, что Боб знал все и обо всем — кроме собственного продукта. Он был мастером высокотехнологичного дела. К несчастью для Боба, этого было мало.

На каждый задаваемый мною вопрос он давал очень расплывчатый или просто парадоксальный ответ.

Я был поражен. И взволнован.

Я находился в совершенно незнакомом мне мире, мире, созданном Бобом, и у него не было ключа к тому, чем он занимался!

К счастью для себя, я нашел себе новое занятие! И хотя я не осознавал этого тогда, я встретился лицом к лицу со своим призванием.

Я начал работать с Бобом, строя его систему продаж, видя, как она дает результаты, а затем работая с другими клиентами Эйса. Несмотря на то, что меня сопровождал успех, я пытался также увидеть смысл в том, что меня приводило в замешательство. Везде, где я бывал, бизнес был в полном беспорядке. Казалось, ничто не работало так, как должно было бы.

И вот вмешивался я, не имеющий абсолютно никакого опыта управления бизнесом, никаких знаний о нем, никакого *интереса* к бизнесу, и тем не менее, результаты моей работы поражали моих клиентов. Как такое могло быть? Что в действительности происходило?

Какое благословение должно было снизойти на меня, какой секрет должен был раскрыться, когда я бродил в этом все более и более странном мире в поисках священного Грааля, который вдруг стал мне интересен?

И тогда я пошел в *McDonald's*.

Вы думаете, я шучу?

McDonald's? Золотые дуги буквы “М”? Так вот к чему сводится вся эта философская болтовня: *обретение спасения на алтаре стойки с гамбургерами!*

Мне не нравится признаваться в этом, но это так.

Вот какой я на самом деле банальный парень.

На меня производят впечатление окружающие нас и кажущиеся обычными обстоятельства. Я не могу с этим ничего поделать.

В тот день *McDonald's* был для меня как раз тем самым моментом, когда разверзлось Красное море.

Я был близок к тому, чтобы впервые увидеть мир таким, каким я его никогда раньше не видел.

Я смотрел, смотрел и смотрел. И в следующее мгновение меня осенило!

Вот он, случай.

Если вы воспримете то, что я собираюсь вам сказать, с недоверием, вы, к сожалению, не пройдете проверку на благословение. И ваша жизнь будет живой трагедией. Продаваемые вами сегодня метафорические энциклопедии приведут вас к пьянству. Скелет вашего духовного тела будет однажды использован для проведения опытов, чтобы выяснить, что привело вас к тому, чтобы

закрывать дверь вашей жизни *с внутренней стороны*, а затем приколотить дешевыми гвоздями дверь к коробке и навсегда запереть ваш дух.

Я был свидетелем чуда *McDonald's*.

В тот момент я понял, что *McDonald's* был чем-то гораздо большим, чем стойка с гамбургерами, и большим, чем просто бизнес. Я понял, что *McDonald's* был для мира — метафорой. Что мир — любой мир — может быть объединен в любую вещь, какую я только мог представить и захотеть. Когда произошло это — простая, но необходимая случайность, — я был готов. Меня позвал Дух, и этот Дух объединился с духом внутри меня.

Во Вселенной существует логика, сказал Дух.

И все, что *тебе* надо сделать — просто увидеть ее.

Основатель *McDonald's* — Рэй Крок — оказал на мою жизнь большое влияние, хотя я никогда с ним не встречался.

Но, если честно, мне это было и не нужно. Я знал, что мы были близки по духу, и этого было достаточно.

К Рэю Кроку пришло благословение. Искра. Он превратил ее в огонь.

Интеллектуальная модель *McDonald's* выходила за рамки страсти, но даже если бы этой страсти не было, это не имело значения.

Гением Рэя Крока была его способность видеть простое в сложном. Превратить заурядное в экстраординарное, добиться поразительных результатов, воспользовавшись благословением, полученным в возрасте 52-х лет, когда он, продавец машин по производству сладкого молока, пришел в *McDonald's*, чтобы продать братьям МакДональд универсальную смесительную машину.

Гений Рэя Крока в том, что он прожил свою жизнь, как маленький мальчик.

Маленькие мальчики забавляются.

Рэй Крок забавлялся.

Маленькими мальчиками движут самые простые желания.

Рэем Кроком двигали простые желания.

Маленькие мальчики все время витают в своих мечтах, чтобы оказаться в невероятных местах.

Рэй Крок заблудился в своих мечтах и попал в удивительные места. Мы не можем предотвратить падение картофеля фри на пол? Мы не можем сделать, чтобы булочка для гамбургера стала лучше? Мы не можем доставить еду так быстро, как этого хочет клиент?

Здесь должен быть выход, говорил Рэй Крок.

Здесь должно быть скрыто какое-то волшебство, говорил Рэй Крок, решая какую-нибудь повседневную проблему. Просто должно быть что-то, говорил он.

Вот о чем эта книга.

Чудо волшебства, волшебство чудес, вдохновение, несущее искру, чтобы добиться яркого горения, снова поднять нас на вершину, полных страсти, пылающих устремленностью, возбужденных удивительным чудом всего этого.

Давайте отправимся туда вместе.

Майкл Гербер
Петалума, Калифорния
15 июля 2004 года

ОТ ИЗДАТЕЛЬСТВА

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик и комментатор. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо, либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится или нет вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Посылая письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также ваш обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг. Наши координаты:

E-mail: info@williamspublishing.com

WWW: <http://www.williamspublishing.com>

Адреса для писем из:

России: 127055, Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

Украины: 03150, Киев, а/я 152