

Правила хорошего отдыха



Велес
КЛУБ ОТЕЛЬ

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



Глоссарий:
НДС

Синонимы:
Дно & Дно

Город:
Кому во Владимире жить хорошо

Концепт:
Кому война, а кому... маркетинг

Миллионеры

Алексей Мельников:

«Для того, чтобы быть успешным,
нужно быть первым и редко
когда можно быть вторым...»

Ford Kuga

Начните с чистого листа



Feel the difference



www.ford.ru

(4922)45-30-32

г. Владимир, ул. Куйбышева, 24-а www.ford.avto-trakt.ru



Great Wall



Реклама. Товар сертифицирован.

АВТОЦЕНТР
ЕвРАЗИЯ

г. Владимир, ул. Тракторная, 35
ТК "Тандем" (главный вход)

HOVER

4x4 Двигатель 2,4i



Бесконечные возможности.
Безграничная свобода.

(4922) **33-22-33**

Слово редактора



У каждой экономической неприятности своё название: Великая депрессия, дефолт, вот теперь кризис. И будут ещё. Знаете, чем отличается этот кризис от остальных двух, которые у всех на слуху? Тем, что подавляющее число бизнесменов ещё очень хорошо помнят кризис 98-го... До того была депрессия... Была далеко... Была горбачёво-ельцинская эпоха, но там любые экономические кризисы в сознании людей затмевались всякими политическими процессами с характерными для таких периодов «потрясениями», что экономика, казалось, была где-то там, в будущем. Будущее наступило, и в него поверили. Только после дефолта 98-го экономика стала вхожа в дома обычных людей, стала не чем-то ненастоящим и существующим в учебниках и в других странах. Появилась возможность кредитоваться, появился средний класс, за ним всё остальное, будущее показалось безоблачным. Но надо признать, что не настолько, раз всё-таки создавались стабилизационные фонды и рос золотовалютный резерв. Мало кто задумывался о цикличности этих явлений, о том, что промежуток между экономическими, мягко скажем, спадами может длиться меньше, чем то время, которое прошло между Великой депрессией и кризисом, который мы имеем сейчас. Во всяком случае, в России. То есть мы получили цикличность, равную 10-ти годам и к которой, конечно, как-то не очень мы оказались готовы. Помните, как в финале КВН «Кофе по 250 р., жигули - не машина»? «Я как узнал, - говорит Кризис, - я сразу пришёл». Пришёл и пришёл, уверен, что справимся, справимся и будем другими... Какими другими? А вот какими. Теперь мы знаем, знаем на себе, каково это - жить в условиях кризиса, мы знаем, что кризис может наступить через 10 лет после сегодняшнего, что не всегда может быть всё хорошо и экономикам свойственно отряхиваться. Раз в какое-то время стряхивать всё ненужное, ненасущное и нездоровое, как тех детей в Спарте, которым не повезло родиться красивыми. Мы будем помнить о том, что за благополучием всегда и непременно приходит расплата за это благополучие, недаром в Рождество нам всем напомнили, что кризис – это суд, и к этому суду надо быть готовым. Теперь мы гораздо стрессоустойчивее, как та симпатичная секретарша из одного реалии. Теперь мы понимаем, что такое цикличность, и являемся очевидцами и участниками циклично пришедших к нам уже двух кризисов. Мы крепчаем, господа, у нас вырабатывается иммунитет, и все мы теперь понимаем, что Айр бег (по англ.), или резервный фонд, называйте как хотите, очень полезная в экономике штука. Это не призыв к накопительству, это призыв делать выводы и уже сегодня начать задумываться о следующем цикле благополучия.

Мы попытались вам в этом помочь и собрали в этом номере много того, что, по-нашему мнению, поможет вам в наше полное экономических противоречий и закономерностей время.

Удачного прочтения...

CITYMONEY

Издатель и учредитель ООО «Простор Медиа Групп»

Генеральный директор Аурел Болдишор

Главный редактор Отари Муджиришвили

Выпускающий редактор Людмила Борисова

Вёрстка и дизайн Алексей Антонов, Александр Чегодаев

Отдел рекламы Анастасия Шатохина, Евгений Ерофеев

Корректор Юлия Черентаева

Фотографы Николай Цветков, Владимир Федин

Художник Николай Цветков, Михаил Фадеев

Тексты Роман Немов, Евгений Ерофеев, Кирилл Литваковский, Даниил Кулаков,
Вадим Баталин, Серж Моржов, Константин Бережанский, Ксения Кузнецова, Марк Рябов

На обложке использована фотография Владимира Федина

Адрес редакции 600001, г. Владимир, Студёная Гора, д. 34, 7-й эт., оф. 704.

Реклама (4922) 32-15-09

E-mail city33@yandex.ru

Web CITY33.ru

Отпечатано в типографии «Вива-Стар»

Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, корп. 3

Тираж 3000 экз.

Периодичность ежемесячный

Распространение VIP-рассылка

Издание зарегистрировано в Управлении федеральной службы по надзору
в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия
по Владимирской области 11.07.2008 г. Рег. ПИ № ТУ33-00008

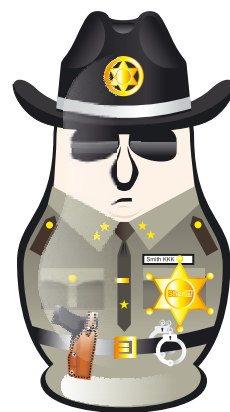
CITYMONEY

ВЛАДИМИР



- 8 Экономический дайджест
- 12 Кризис: будем жить
- 20 Город.
Кому во Владимире жить хорошо
- 28 Миллионеры.
Алексей Мельников
- 36 Глоссарий. НДС
- 38 Интервью. Дмитрий Травин
- 42 «Владбизнесбанк»:
Стабильность в пору кризиса
- 46 Пир во время чумы
- 50 Куда вложить деньги в эпоху кризиса.
Вредные советы

FEBRUARY 2009



- 52 Concept. Кому война, а кому... маркетинг
- 56 Синонимы. Дно&Дно
- 58 Тест-драйв. Apple iPhone 3G
- 60 Курортный излом
- 64 Спорт. Кризис на стадионах
- 68 Денюжка
- 70 Тратим миллион. Юрий Борисов
- 72 Сектор Газы и Сектор Газа
- 78 Пьеса. Twenty-five people at the heart of the meltdown ...



АКЦИОНЕРЫ «МЕГАФОНА» ОДОБРИЛИ РЕОРГАНИЗАЦИЮ КОМПАНИИ

Внеочередное Собрание акционеров ОАО «МегаФон» закончилось принятием решения о реорганизации компании в форме присоединения дочерних обществ. За присоединение дочерних компаний ОАО «МегаФон» к материнскому Обществу в качестве филиалов акционеры проголосовали единогласно.

Совет директоров ОАО «МегаФон» единогласно положительно оценил потенциальный эффект от реорганизации дочерней компании общества и вынес решение на обсуждение Внеочередного общего собрания акционеров. На основании тщательной экспертизы акционеры ОАО «МегаФон» пришли к выводу, что планируемое присоединение дочерних обществ увеличит стоимость объединённой компании и станет дополнительным импульсом для её дальнейшего развития.

«Лицензии на междугородную и международную связь, а также радиочастоты для развития сетей 3G оформлены на ОАО «МегаФон», что не давало дочерним обществам возможности реализовать эти лицензии в регионах полного объёма. Присоединение дочерних компаний к ОАО «МегаФон» эту проблему решило», - заявил генеральный директор ОАО «МегаФон» Сергей Солдатенков.

В «МегаФоне» уже несколько лет идут процессы централизации, за это время существенно повысились управляемость и прозрачность компании: унифицированы политики и регламенты в области корпоративного развития, технического развития, коммерции, финансирования, IT, внедрения новых технологий, управления человеческими ресурсами. В восприятии рынка «МегаФон» - единая компания с едиными стандартами управления. Кроме

унификации бизнес-процессов, компания уже приобрела опыт юридической реорганизации: осенью 2006 года успешно прошло присоединение ЗАО «Мобиком-Киров» к ЗАО «Уральский Джи Эс Эм» и ЗАО «Волжский GSM» к ОАО «МСС-Поволжье».

СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА БЕНЗИН ИДЁТ МЕДЛЕННО

Стоимость бензина и других нефтепродуктов в нашем регионе снижается медленнее, чем должна. Уже сейчас Федеральная антимонопольная служба рассматривает варианты очередного влияния на топливные компании. И хотя с октября прошлого года цена на бензин на заправках уменьшилась на 12%, этого явно недостаточно. Ведь за баррель нефти уже давно дают 50 долларов.

За рубежом топливники уменьшают стоимость бензина и керосина адекватно снижению цен на нефть. В России же этот процесс идёт медленно. Еженедельные мониторинги показали: с октября 2008 года на все марки бензина цена упала на 12-14%. Особенно непонятным остаётся тот факт, что такое снижение произошло на розничную цену. С оптовой дела обстоят куда как лучше – они уменьшились на 30%. Однако намного привлекательнее цены на заправках от этого не стали.

Всем ясно, что цены на бензин и другие нефтепродукты до сих пор завышены, а нефтяники объясняют это тем, что объёмы реализации за последнее время сильно уменьшились. Так что они всё ещё торгуют остатками топлива, цены на которое были на много процентов выше. В существование таких «остатков» дорогого бензина в области ФАС не очень-то верит. Пока рынок изучают только в областном центре, поэтому о выводах говорить рано. Однако антимонопольщики уверяют: цена на бензин ещё упадёт.

ПРОШЛЫЙ ГОД ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА - РЕКОРДНЫЙ

Новый год горадминистрация решила начать с отчёта в строительной сфере. Проблем в ней пока меньше, чем успешных проектов. А цифра построенных в прошлом году квадратных метров жилья даёт повод собой если не гордиться, то заявлять о хороших тенденциях. И хотя кризис пока не так сильно повлиял на строительный комплекс города, как на остальные сферы жизни, изменения в планах у городской администрации уже есть. Некоторые проекты отложены до лучших времён, о некоторых и говорить не стали. Правда социальную сферу, как обещают в муниципалитете, негативные тенденции не затронут. Ипотеку давать будут, социальный дом построят.

Очередной ипотечный дом, Ледовый дворец, два новых гостиничных комплекса, реконструкция Соборной площади, смотровая площадка, памятник князю Владимиру – достижения города в прошедшем году. Все планы выполнены, жилья сдано даже чуть больше, чем планировали – 160 тысяч квадратных метров. Очередной рекорд за последние 20 лет и в 3 раза больше, чем в 2002. Год был сложный – по объёму задач, которые ставились перед

строителями, и по финансовым трудностям, которые появились к концу года в связи с кризисом. Правда таких больших проблем, как в производстве, негативные экономические тенденции строителям не принесли. Правда, увеличивать цифры в планах город не намерен. Причины две: это и финансовые трудности, и то, что город предпочитает работать без больших взлётов, но и без падений. План на следующий год – 169 тысяч квадратов. Потенциал, несмотря на кризис, у города есть.

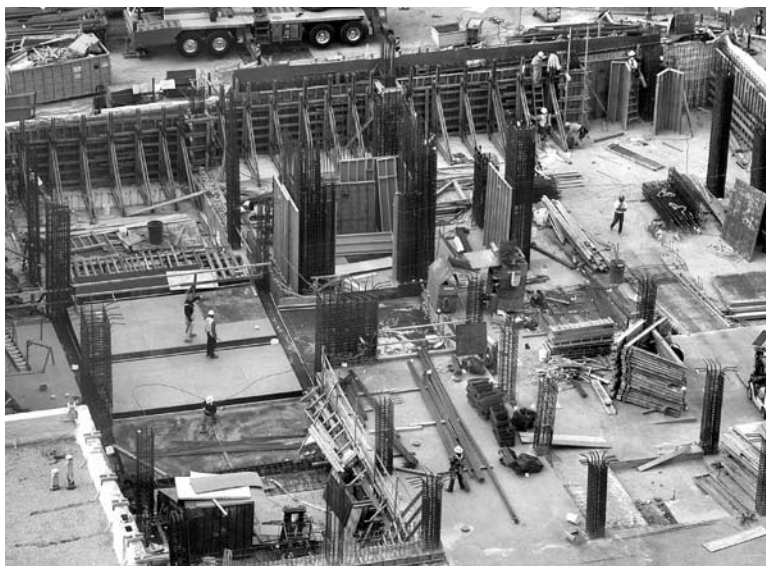
РОСТ АРЕНДЫ ВЫЗВАЛ АКЦИЮ ПРОТЕСТА

Администрация ТЦ «Мегаторг» недавно предложила арендаторам подписать новый договор аренды на 2009 год с изменениями нескольких положений. Одно из главных - переход от прежней практики оплаты, по фиксированным ставкам, на другую схему взаимоотношений. При ней к старому тарифу за квадратный метр плюсятся ещё 15% от оборота арендатора.

В ТЦ «Мегаторг» ведут свою деятельность около 300 арендаторов. Естественно, договориться со всеми сразу не получилось. Поэтому 16 января процесс подписания договорных соглашений затянулся до поздней ночи. Недовольные арендаторы организовали даже акцию протеста. Однако скорее всего им придётся смириться с этими условиями. По новым договорам, арендаторы будут ежемесячно отчитываться перед администрацией торгового центра о своей выручке.

ВО ВЛАДИМИРЕ ЖИЗНЬ ДОРОЖАЕТ

По данным Росстата, прожиточный минимум во Владимирской области чуть ли не самый высокий в центре России. Среди наших соседей эта цифра больше только в



Московской и Ярославской областях. В остальной части центрального региона жизнь дешевле, чем у нас, хотя и не намного.

Прожиточный минимум - эта цифра, которую ежеквартально определяют статистики, исходя из стоимости минимального, необходимого для выживания набора продуктов и услуг. Величина прожиточного минимума вычисляется ежемесячно, а официально утверждается ежеквартально. Именно прожиточный минимум считается «чертой бедности», то есть все жители, которые имеют меньший доход, автоматически становятся малоимущими и имеют право на льготы. Так что ситуация двоякая. С одной стороны, чтобы выжить, владимирцам надо больше денег. С другой, у нас проще попасть в малоимущие и получать льготы.

ВЛАДИМИРСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В ПРОШЛОМ ГОДУ СРАБОТАЛА НЕПЛОХО

Кризисные явления пока не слишком ощущимо сказались на показателях работы промышленного сектора Владимира. Несмотря на снижение в ноябре-декабре, индекс промышленного производства по итогам года составил 107%. И это при том, что среднероссийский показатель – 103%. Как сообщает владимирская служба новостей, наши предприятия произвели продукции на 57 миллиардов рублей, это немного меньше, чем прогнозировалось. Нарастивались объёмы производства в секторе пищевой и перерабатывающей промышленности, лучше «сработал» малый бизнес. Во Владимире по-прежнему производится каждый пятый российский электродвигатель переменного тока и каждая четвёртая полимерная упаковка для продуктов. Наши предприятия в лидерах среди изготовителей замороженных полуфабрикатов и колбасных изделий. Достижения есть и в аграрном секторе – на долю владимирских предприятий приходится 98% всей производимой в области свинины, 99% - куриного мяса и 100% овощей в закрытом грунте.

800 ВЛАДИМИРЦЕВ БЕЗ РАБОТЫ – ЭТО НЕ КАТАСТРОФА

Как сообщает газета «КП-Владимир», в администрации города уверены, что катастрофического сокращения в промышленности не произошло. Было уволено порядка 800 человек - сейчас зарегистрировано 3300 безработных, а осенью эта цифра равнялась 2500. Показатель безработицы - 1,5%, и для города, где трудятся 130 тысяч человек, он невысокий.

Тем, кто остался без работы можно пере-квалифицироваться в милиционеров, нянечек в детских садах, учителей – эти профессии сейчас востребованы. Также остаются открытыми 2000 вакансий при средней зарплате на производстве 14629 рублей. Долгов перед рабочими больше двух месяцев не копит ни одно предприятие.

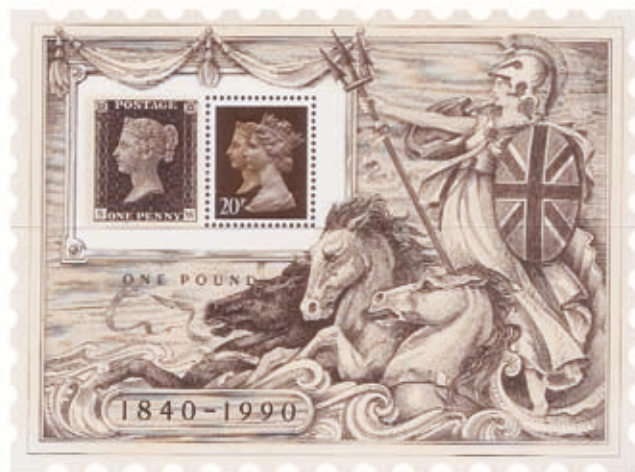
В этом году во Владимире заработают химический завод «Дау Изолан Кэмикал» и итальянское предприятие по переработке нержавеющей стали «Марчегали» - на базе завода ячеистых бетонов. Будет введена в строй и вторая очередь российско-австрийского предприятия «Гранер Пэкеджин» по производству упаковки (в районе кирпичного завода). Эти предприятия дадут 200-300 рабочих мест.

ОПРОВЕРЖЕНИЕ

В прошлом номере журнала CITYMONEY мы сообщали о том, что областная администрация отклонила предложение экономического комитета Законодательного собрания о дополнительном финансировании строительства перинатального центра. В этой информационной заметке неверно была указана общая сумма средств, которую в своё время перечислили долгострою. Журнал CITYMONEY приносит свои извинения за данную ошибку и уточняет: перинатальному центру было выдано 76 миллионов рублей, из которых на сегодняшний день освоено только 46. Именно поэтому выделять дополнительные средства пока посчитали нецелесообразным.



PENNY BLACK
ANNIVERSARY STAMP
MINIATURE SHEET



ЕДИНСТВЕННЫЙ В ГОРОДЕ
МАГАЗИН ПРИНАДЛЕЖНОСТЕЙ
ДЛЯ МАРОК И МОНЕТ

КЛЮЧЕВЫЕ, АЛЬБОМЫ, КОФРЫ, БОКСЫ, ЛУПЫ, СПЕЦИАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

г. Владимир, ул. Студёная Гора, 34 (фойе Бизнес центра). Тел. 8 /905/ 141 02 47
e-mail: pdvor33@mail.ru www.pечатnydvor.ru

КРИЗИС: будем жить

Итак, российский бизнес продолжает «погружаться» в кризис, впрочем, как и весь мир. Падает покупательская способность, ужесточается конкурентная борьба за платёжеспособный спрос, компании вынуждены оптимизироваться.

В прошлой статье (CITYMONEY № 5 «Кризис как окно возможностей») мы рассмотрели стадии развития кризиса (осознание, выживание, опережение) и те основные меры, которые будут способствовать не только сохранению бизнеса, но и росту компании по мере выхода из него.

Какие меры необходимы, чтобы подготовиться к трудностям стадии выживания. Каких приоритетов, стратегий придерживаться для увеличения доходов и снижения издержек в рамках антикризисных мероприятий.

СТРАТЕГИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ

Как бы странно это ни звучало, но в период кризиса можно говорить об увеличении доходов и объёмов продаж. Здесь, правда, стоит дать пояснение. В кризис, когда рынки сжимаются и платёжеспособный спрос падает - резко повы-

шается конкурентная борьба. Если бизнесу на стадии выживания удастся сохранять прежний, т.е. докризисный объём продаж, или удерживать темп снижения продаж успешнее, чем это делают конкуренты, то можно говорить, что по сравнению с кон-

		Старый рынок	Новый рынок
Матрица Ансоффа	Старый товар	Совершенствование деятельности	Развитие рынка
	Новый товар	Товарная экспансия	Диверсификация

Рис. Матрица Ансоффа

Матрица Ансоффа
Этот широко известный инструмент анализа впервые был опубликован в Harvard Business Review (1957 год) в статье под названием «Стратегии диверсификации». За прошедшие десятилетия методика была многократно проверена и подтвердила свою эффективность при выборе маркетинговых стратегий развития.

Суть матрицы Ансоффа заключается в выборе одной из четырёх базовых стратегий достижения целей стратегического развития компании на рынке.

Данная матрица условно сегментирует рынок (клиентов) и продукты компании на старые (существующие) и новые.

Есть 2 важных момента, понять которые

можно анализируя рынок с помощью матрицы Ансоффа:

- чем больше опыта работы с рынком или товаром, тем меньше риски, издержки, точнее прогнозы продаж и т.д.;

- чем меньше знаешь о продукте/рынке, тем выше риски, больше издержек и шансов ошибиться.



курентами компания увеличивает свои доходы, долю рынка.

Логика проста: обеспечение сохранения объёма продаж – приоритетная задача для бизнеса. Рассмотрим четыре базовые стратегии, позволяющие обеспечить сохранение объёма продаж, которые вытекают из матрицы Ансоффа.

Дадим описание каждому квадранту и стратегии работы в нём:

1. Проникновение на рынок (Стратегия совершенствования деятельности)

При выборе данной стратегии компания нацеливается на более глубокое проникновение на уже сложившийся и занятый рынок с товарами (услугами), уже имеющимися на рынке. Такая стратегия предполагает минимальный риск.

В рамках этой стратегии возможны следующие мероприятия:

- стимулирование существующих клиентов на увеличение числа покупок;

- привлечение к себе клиентов конкурентов;

- привлечение новых потенциальных клиентов собственными силами;

- привлечение новых клиентов через создание (развитие) агентской сети;

- поиск поставщиков с более дешёвыми аналогами товара;

- увеличение наценки на товар (если более слабые конкуренты уходят с рынка);

- переговоры с поставщиками о снижении закупочных цен.

2. Развития продукта (Стратегия товарной экспансии)

Это стратегия разработки новых или совершенствования существующих товаров для старых клиентов. Такая стратегия наиболее предпочтительна с точки зрения минимизации риска, поскольку компания тоже действует на знакомом рынке.

В рамках этой стратегии возможно следующее:

- расширение продуктовой линейки для комплексного удовлетворения клиента (за счёт сопутствующих услуг и товаров);
- предложение «антикризисных» продуктов – товары и услуги, сокращающие издержки клиента (время, деньги, усилия) или дающие большую отсрочку платежа.

3. Стратегия развития рынка

Данная стратегия направлена на поиск нового рынка (либо нового сегмента рынка) для уже освоенных товаров. Доход обеспечивается благодаря расширению клиентской базы. Такая стратегия связана со значительными затратами и более рискованна, т.к. выйти напрямую на новые рынки трудно, они уже заняты другими компаниями.

В соответствии с этой стратегией действия могут быть следующими:

- выход на новые географические рынки;
- выход на новые сегменты клиентов через товар, придав ему специфические особенности (например, добавив эксклюзивный сервис или создав особую атмосферу покупки);
- развитие сотрудничества со смежными компаниями, которые уже работают с новой для компании группой клиентов.

4. Стратегия диверсификации

Данная стратегия предполагает разработку нового товара с одновременным выходом на новые рынки. Такая стратегия обеспечивает доходность в отдалённом будущем, является наиболее рискованной и инвестиционноёмкой.

Стратегия оправдана в тех случаях, когда существующие рынки клиентов и товаров не дают компании возможностей для дальнейшего роста или когда возможности за пределами существующих рынков много привлекательнее (например, по рентабельности, первоначальным инвестициям и перспективности). Но при этом подразумевается, что компания обладает необходимыми базовыми компетенциями и опытом работы в новых условиях.

Три разновидности диверсификации:

Концентрическая диверсификация, т.е. расширение своего ассортимента товарами, которые с технической и/или маркетинговой точки зрения похожи на существующие у компании. Это даст возможность привлекать внимание клиентов из новых сегментов.

Горизонтальная диверсификация, т.е. расширение своего ассортимента товарами, которые никоим образом не связаны с имеющимися, но могут вызвать интерес существующей клиентской базы.

Конгломератная диверсификация, т.е. расширение ассортимента товарами, не имеющими никакого отношения к уже существующим товарам и рынкам.

ДОЙТИ ДО ДОХОДНОСТИ

Для большинства компаний (тех, у кого ограничены свободные ресурсы для осуществления рискованных экспансий на другие рынки) выбор стратегии совершенствования деятельности будет наиболее рациональной на стадии «выживания» с точки зрения необходимых инвестиций, операционных издержек и сопутствующих рисков.

Далее рассмотрим методики, ориентированные именно на эту стратегию...

Для увеличения доходности компании на существующем рынке мы рекомендуем следующие шаги:

1. Выстраиваем приоритеты работы с существующими клиентами

Главным источником дохода для любого бизнеса является клиент. Но клиент клиенту рознь. Одни выгодны для бизнеса, другие создают для него проблемы.

В текущей ситуации, при выстраивании приоритетов в работе с клиентами, необходимо учитывать следующие тенденции:

- Во-первых, финансовый кризис сказался на компаниях тем, что резко ограничил их платёжеспособность за счёт того, что перекрылся доступ к относительно недорогим кредитам. Это привело к проблемам в движении денег по предпринимательским цепочкам (производитель – поставщик –

компания – покупатели – конечные потребители);

- во-вторых, опасность неплатежей по своим обязательствам и неопределённость ситуации вызвали кризис доверия. Это заставляет участников предпринимательских цепочек перестраивать схемы работы, менять правила игры (условия поставок, объёмы товарных кредитов, сроки оплаты и т.д.);

- в-третьих, разная платёжеспособность клиентов привела к тому, что поставщики вынуждены более точно, индивидуально работать с каждым клиентом. Если неплатежи до кризиса были исключительным явлением и не могли нанести серьёзных проблем, то сейчас эти последствия могут быть катастрофическими.

Исходя из этого, компания должна сконцентрировать своё внимание, в первую очередь, на таких группах клиентов, у которых выражены следующие признаки (критерии приоритетности):

1) **Платёжеспособность** – насколько клиент способен оплачивать свои обязательства в полном объёме и вовремя.

2) **Устойчивость** – насколько устойчив бизнес клиента, каковы шансы на выживание.

3) **Надёжность** – насколько надёжно и стабильно работает предпринимательская цепочка, в которую входит клиент (его поставщики, потребители).

4) **Прибыльность** – насколько нам удастся на этом клиенте зарабатывать.

Из этих 4-х критериев наибольший рейтинг имеет один – «платёжеспособность» (не «прибыльность»), т.к. в кризис обеспечить денежный поток важнее, чем прибыльность от сделки. Вы можете добавить свои признаки в список. Лучше для оценки приоритетности клиента использовать 6-7 признаков, чтобы с разных точек зрения исследовать приоритетность той или иной клиентской группы.

2. Инвентаризируем клиентскую базу

Если вы посмотрите свою статистику продаж, то заметите, что 80% регулярного оборота и прибыли компании приносят порядка 20% клиентов, и вклад постоянных клиентов компании здесь максимален. Постоянные клиенты – основной ресурс по обеспечению доходности бизнеса. А в кризис их значимость усиливается вдвойне!

Для прогнозирования ситуации необходимо проанализировать качество базы постоянных клиентов с учётом перспективы. Для этого:

- Из всего списка клиентов компании отбираем только постоянных клиентов.

Это можно сделать на основе мнений сотрудников компании и/или через анализ стабильности продаж (XYZ-анализ);

- сегментируем постоянных клиентов с помощью ABC-анализа.

Данный анализ позволяет разбить клиентов на три группы: группа «А» – дает 50% от оборота компании; группа «В» - 30%; группа «С» менее 20%;

- применяем для постоянных клиентов группы «А» признаки приоритетности, которые мы выработали на предыдущем этапе.

Для этого собираем свою управленческую команду, выставляем баллы (например, по 10-балльной шкале) по каждому критерию каждому клиенту (или, если таковых



достаточно много, клиентской группе). Суммируем их, и те, кто набрал максимальные баллы, являются для компании VIP-клиентами или «клиентами-локомотивами в кризис».

То же самое, можно сделать и для группы «В».

Определившись с привлекательными для компании группами клиентов, сократите затраты (время, рекламный бюджет, усилия сотрудников и т.д.) на работу с неприоритетными клиентами и освободившееся ресурсы направьте на приоритетную группу. Переориентация усилий менеджеров на работу с более выгодными клиентами способно увеличить доходность компании более чем на 25%.

Приоритетные клиенты должны быть в постоянном фокусе внимания ваших менеджеров, с ними должны быть выстроены особые правила работы, иной сервис и т.д.

3. Увеличиваем доходность приоритетной группы клиентов

Реализуем мероприятия для наших выделенных постоянных и приоритетных клиентов, указанных в стратегии «Совершенствование деятельности» (см. выше).

Если в результате анализа потенциала клиентской базы выяснится, что он недостаточен для выживания компании (например, прогнозируемый объём продаж не покрывает плановые издержки), то необходимо последовательно подключать другие базовые стратегии.

СТРАТЕГИЯ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК

Многие компании уже приступили к снижению издержек. Но часто в своей консультационной практике мы видим, что руководители при снижении издержек ограничиваются только поверхностными мерами. Попробуем восполнить этот пробел.

Ниже предлагается стратегия снижения издержек, состоящая из следующих этапов:

1. Сокращение издержек (или где можно сэкономить)



- Сокращение затрат, ориентированных на развитие.

В рамках этих мероприятий компании сворачивают те проекты, которые закладывались на предпосылках роста рынка. Замирают программы по закупке нового оборудования, откладываются планы по экспансии в регионы, приостанавливаются проекты по покупке и внедрению новой ERP-системы, сокращаются маркетинговые бюджеты.

- Сокращение затрат, являющихся «жирком».

В период растущего рынка и благоприятной ситуации многие компании позволяли себе расходы, которые в период кризиса кажутся лишними, и их исключение слабо скажется на основной деятельности компании. Например, бюджеты на сувенирную продукцию, новогодние «корпоративы» и представительские расходы многие сократили. Также под сокращение попадают такие компенсирующие расходы для сотрудников, как оплата обедов, транспортных расходов, сотовой связи и т.д.

- Сокращение затрат, занимающих значимую долю в издержках компании.

Одной из значительных статей в бюджетах компаний являются расходы на закупку товаров (материалов, комплектующих) и на оплату труда с соответствующими налогами.

В компаниях разных отраслей доля в общих затратах этих статей составляет порядка 80%. Поэтому при прогнозируемом снижении объёма продаж в 15-30% - это один из основных ресурсов по удержанию бизнеса на точке безубыточности.

Компании вынуждены искать более выгодные, альтернативные источники поставок товаров, материалов. Руководство вынуждено идти на сокращение продолжительности рабочей недели персонала. Это, с одной стороны, позволяет сократить расходы на оплату труда, с другой, сохранить коллектив без значительных увольнений.

- Перевод постоянных затрат в переменные.

Отдельные компании стараются перевести затраты, которые были до кризиса постоянными, в статус переменных. Переменные затраты изменяются пропорционально объёму производства или продаж, постоянные затраты от этого слабо зависят. Поэтому ожидаемое падение спроса на продукцию будет приводить к соразмерному уменьшению издержек.

Например: некоторые компании завязали на оборот или прибыль премиальную часть не только для продажных отделов, но и для обеспечивающих (производство, логистика, проектирование и т.д.). Поэтому при снижении прибыльности пропорционально снижаются и размеры фонда оплаты труда.

Надо сказать, что антикризисные меры по экономии и сокращению издержек легче и быстрее всего дают результаты, но они обладают явными недостатками:

- Данный ресурс ограничен, быстро исчерпывает себя.
- Тотальная экономия опасна для бизнеса в долгосрочной перспективе.

Мероприятия, описанные ниже, избавлены от приведённых выше недостатков, но требуют от руководства компаний гораздо более значительных усилий и времени, качественно иной работы.

2. Устранение потерь (или где компания теряет)

Под потерями понимается любая деятельность на предприятии, которая потребляет ресурсы, но не создаёт ценности. Потери - это бесполезные издержки. Это ошибки, ко-

торые приходится исправлять. Это действия, без которых можно было бы обойтись. Это потери в темпе, во времени из-за запаздывания на предыдущих стадиях и т.д.

Выделяют следующие виды потерь:

- перепроизводство товаров, когда спрос на них ещё не возник или уже закончился;
- ожидание (потери времени) следующей технологической стадии;
- ненужная транспортировка материалов;
- лишние этапы обработки, требующиеся несовершенства рабочего процесса;
- наличие любых, кроме минимально необходимых, запасов;
- ненужное перемещение людей в ходе работы (например, в поисках деталей, инструментов, документов, помощи и пр.);
- производство дефектов (брака);
- нереализованный творческий потенциал сотрудников, выраженный в виде потерь времени, идей, мотивации, навыков, возможностей усовершенствования из-за невнимательного отношения к сотрудникам.

Одним из методов борьбы с потерями является описание и оптимизация бизнес-процессов компании. Эта работа позволяет увидеть, где создаётся ценность (прибыль, полезный продукт; удовлетворённость клиента), а где зря теряются ресурсы (деньги, время, качество).



Проект по оптимизации бизнес-процессов ведёт к множественному полезному эффекту: снижение издержек в виде экономии ресурсов, повышение качества производимого продукта, ускорение процессов за счёт оптимизации порядка выполнения работ, повышение прозрачности и управляемости компании.

Часто завершение этого проекта является стартом проекта по автоматизации разных подсистем предприятия.

3. Повышение эффективности (или как увеличить отдачу)

Под эффективностью понимается отношение результата к потраченным на его получение ресурсам. В контексте нашего вопроса достижение целей компании с меньшими издержками говорит о повышении эффективности деятельности.

Одним из актуальных направлений работы по повышению эффективности является оптимизация складских запасов. Одним из важных показателей, указывающих на то, насколько компания эффективно управляет своим складом, является коэффициент оборачиваемости. Его падение приводит к росту издержек на обслуживание складского запаса и «замораживанию» оборотных средств.

При анализе структуры складского запаса владимирской оптовой компании к неликвидам были отнесены товары с оборачиваемостью 0,4 (в среднем продажа единицы товара 1 раз в 2,5 месяца). Доля неликвидов в зависимости от сезонности составляла 8-20%. Основными источниками финансирования складского запаса были товарный кредит поставщика и кредиты банка. Потери из-за неликвидов складывались из уплаты банковского процента за пользование кредитом и аренды складских метров. Расчёты показали, что размер потерь от неликвидов составляли до 5% от чистой прибыли предприятия.

Последующая оптимизация структуры складских запасов привела к снижению издержек, что вызвало увеличение доходности компании.

Оптимизацию запасов сложно проводить без соответствующей работы по планиро-

ванию деятельности компании. Увязка планов продаж с потребностями производства, а последних с планами закупок обеспечит устойчивый результат по поддержке оборачиваемости запасов.

В отношении снижения издержек эффективность можно трактовать и так: Как превратить фактор, вызывающий издержки, в фактор, создающий прибыль? Можно ли превратить издержки в прибыль?

Иногда можно, вот один из примеров.

Владимирская производственная компания вынуждена сокращать производство вследствие падения спроса на целевом для неё рынке. Часть арендуемых складских площадей стали пустовать и перестали себя окупать. Отказ от аренды удобного склада с развитой инфраструктурой сейчас существенно сократил бы издержки компании, но создал бы значительные трудности в будущем, когда опять возник бы дефицит качественных складских площадей. Было найдено решение, при котором складские площади были сданы в субаренду с услугой ответственного хранения одному из поставщиков компании. Это позволило не только оставить складские площади за собой, но и обеспечить прибыль (пусть небольшую) при сохранении рабочих мест на складе и сокращении части издержек по аренде. Налицо эффект от найденного решения с учётом текущей ситуации и на перспективу.

Одним из перспективных направлений повышения эффективности деятельности компании с точки зрения снижения издержек становится передача непрофильных бизнес-процессов сторонней организации.

Уже признанными аутсорсинговыми услугами являются: бухгалтерское и юридическое обслуживание, ИТ-поддержка, транспортные услуги, уборка помещений и др.

Главная стратегия выживания в кризисе – быть конкурентоспособным. Если вы лучше других попадаете в поле зрения клиента, лучше других его обслуживаете, лучше других о нём заботитесь, то впоследствии вы выиграете!



Владимир
ONLINE.ru

дайджест владимирских новостей

www.vladimironline.ru

Проект компании ООО «Реарт»

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

Кому во Владимире жить хорошо

Когда вокруг говорят о тяжёлом положении в тех или иных сферах экономики в связи с финансовым кризисом, невольно задаёшься вопросом, а действительно ли ситуация так безнадежна? Опыт показывает, трудные времена – это не только период проблем, но и пора новых возможностей. Эксперты выделяют несколько основных сфер, которые будут развиваться, несмотря ни на что:



услуги по взысканию долгов; антикризисные корпоративные услуги, способствующие снижению затрат; сектора, которые развиваются по мере роста количества свободной наличности у населения; потребительские рынки с низкой чувствительностью к колебаниям спроса, а также отрасли с растущим государственным заказом. Мнение экспертов подтверждается и на примере Владимира, правда с учётом некоторых местных особенностей.

ДОЛГ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН

Первое место по перспективам развития в условиях финансового кризиса занимают коллекторы и юридические фирмы. Конечно, все направления юридической деятельности не теряют своей актуаль-

ности, но особым спросом в данной ситуации пользуется возврат задолженностей. Всё чаще за решением подобных проблем люди обращаются в специальные агентства. Коллекторы шаг за шагом занимают лидирующие позиции, вытесняя судебных приставов, так как кредиторы уже убедились в результативной деятельности подобных фирм.

Этот бизнес начал формироваться в России не так давно. Многие компании, пришедшие в эту сферу - выходцы из юри-

дических фирм. Их работа строится на судебном взыскании, а перспектива связана с развитием досудебного направления. Другие появились на базе банков. Как правило, они являются «дочками» этих кредитных организаций и, соответственно, сориентированы на возврат долгов именно в своей банковской группе. Тем самым круг клиентов у них ограничен.

По сравнению с ними независимые коллекторы за последние пару лет значительно расширили свою сферу деятельности. Это самый перспективный вид агентств. Они созданы для возврата задолженностей сторонним лицам и организациям. Перспективы широки, потому что такая независимая компания может работать сразу по множеству направлений.

Что касается общероссийских тенденций, главным направлением 2009 года, по прогнозам экспертов, будет взыскание корпоративных долгов. Рост просроченной задолженности в сфере бизнеса уже привёл в коллекторские агентства много новых клиентов. Продолжится и развитие рынка покупки долгов. Коллекторские агентства будут объединяться в специальные фонды проблемных активов для выкупа больших пакетов перспективных долгов на торгах, в том числе и в рамках проводимых банками тендеров. В связи с усилившейся конкуренцией в этом бизнесе возможна эволюция от принципа универсальности агентств к их узкой специализации.

Сейчас основными клиентами коллекторских агентств по-прежнему остаются компании, имеющие активную позицию на рынке. Например, торговые фирмы, которые, стремясь увеличить свой оборот, поставляют товар на реализацию и впоследствии длительное время не могут дождаться денег. Для них дебиторская задолженность – неотъемлемый актив. Постоянными клиентами коллекторских агентств стали кредитные организации и строительные компании. За последний год к коллекторам всё чаще обращаются лизинговые и факторинговые компании, а также предприниматели, которым не хватает времени и, возможно, юридической грамотности, чтобы решить вопрос

самостоятельно. Рост числа обращений физических лиц за услугами коллекторов – ещё одна тенденция прошедшего года.

Во Владимире коллекторской деятельностью занимаются не так много организаций. За комментариями по данному вопросу я обратилась в агентство «Лайф». Его центральный офис расположен в Москве, владимирское же представительство – одно из более чем 15-ти агентств в разных регионах России. В структуру фирмы входят отделы досудебного взыскания, судебного взыскания и исполнительного производства, а также call-центр (для ведения переговоров с должниками). Судя по тому, как сложно было застать директора агентства на месте и договориться о встрече, дел у коллекторов и правда прибавилось. В агентстве «Лайф» нам подтвердили: с началом кризиса число клиентов у них увеличилось.

Работу по взысканию долгов по-прежнему осуществляют и юридические компании. Однако во владимирских юридических фирмах это сейчас не самое востребованное направление. Так же, как и проведение процедуры банкротства. Дело в том, что кризис затронул наш город в значительно меньшей степени, чем, например, Москву.

**Лобаненко Денис Борисович,
директор юридической фирмы
ЗАО «Информ-Юст»:**

Работы больше не стало. Это в Москве кризис, а во Владимире пока ещё нет. С нетерпением ждём, когда до нас дойдёт. Как говорится, кому война, а кому и мать родная. Юристам во время кризиса хорошо, прибыльнее.

Поэтому можно говорить о том, что спрос на юридические услуги остался прежним, причём в основном это спрос на стандартные услуги (юридическое сопровождение бизнеса, консультирование, подготовка документов).

АНТИКРИЗИСНЫЙ КОНСАЛТИНГ

Консалтинговые направления весьма разнообразны. Удовольствие, надо сказать, не из дешёвых. Сейчас как раз то время,

когда все организации стараются сокращать свои расходы. Казалось бы, спрос на консалтинговые услуги должен был снизиться. Тем не менее, в этой сфере можно скорее говорить просто о смене акцентов. Такие направления, как открытие нового бизнеса, обучение кадров, сворачиваются. Зато актуальными становятся другие вопросы.

**Константин Бережанский,
консультант по управлению:**

Я профессионально работаю в 2 сферах: управленческий консалтинг и IT-консалтинг. Оба направления от кризиса зависят, но есть как положительные, так и отрицательные тенденции. Один из продуктов консультанта по управлению - развитие конкурентных преимуществ, консультирование клиентов, в частности, по таким вопросам, как разработка стратегий, совершенствование системы управления предприятия, развитие персо-

нала, а также, как я это называю, «ангريد мозгов» собственников или топ-менеджеров.

Сейчас большинство руководителей задумываются об оптимизации расходов. Если на стадии роста рынка можно было иметь хорошую маржу и без тщательного анализа бизнес-процессов, взаимодействия подразделений и отдельных сотрудников между собой, то сейчас это выходит на первый план. У многих соответствующих знаний не хватает, как и времени на их наработку. Поэтому приглашают консультантов.

Востребовано и так называемое «процессное» консультирование. Это чем-то напоминает приём у психоаналитика. Консультант задаёт клиенту вопросы, которые заставляют его думать, анализировать и в итоге делать соответствующие выводы.

Как уже упоминалось выше, обучение персонала сворачивается, зато актуально обучать не всех подряд, а формировать ко-



манду, члены которой имеют как сильные, так и слабые стороны. Но вместе они способны на многое. Возникает эффект синергии: несколько человек вместе могут работать эффективнее, чем по отдельности. А грамотная и профессиональная работа коллектива особенно важна для развития бизнеса.

Одно из конкурентных преимуществ бизнеса - с минимальными потерями, с точки зрения клиентов, выстроить бизнес-процесс. Допустим, клиент оплатил товар, приехал за ним на склад, а там о его платеже ещё не знают. Возникает заминка. В результате можно потерять клиентов. Консультант по управлению может помочь сделать бизнес-процесс более эффективным. Это позволяет удержать клиентскую базу, сократить затраты на одного клиента, а соответственно, увеличить прибыль.

Ещё одно популярное направление – индивидуальное развитие руководителя. Для тех, кто возглавляет бизнес и несёт на себе ответственность за принятие всех главных решений, очень важно поговорить с грамотным человеком на волнующие его темы: о своих планах и задумках, обсудить всевозможные пути развития, определить, где находится точка роста и где точка риска. Большинство организаций во Владимире построены по авторитарному принципу. То есть руководитель значительно отдалён от сотрудников. Он не может обратиться к ним за советом. А консультант помогает успокоиться, собраться и выстроить план действий.

Существует три типа консультантов. Одни - выходцы из научной среды, они, как правило, совмещают преподавательскую деятельность с консультированием. Есть и такие, кто ушёл из сферы образования, а теперь работает сам на себя, открывая маленькие фирмы. Внутренний консультант (у нас такие встречаются довольно редко) – это наёмный рабочий, топ-менеджер, выполняющий роль консультанта.

Во Владимире консалтинг такого рода

развит слабо. Рынок ещё не созрел. И особой конкуренции не наблюдается. Напротив, многие консультанты стараются взаимодействовать. При этом спрос на консалтинговые услуги есть, что позволяет этому бизнес-направлению оставаться стабильным, несмотря на кризис.

Тут стоит вспомнить и про такую сферу, как технологический консалтинг (программное обеспечение), который предлагает набор стандартных продуктов: бюджетирование, внедрение CRM (Customer Relationship Management - система организации работы с ориентировкой на потребности клиента). По прогнозам, рынок автоматизации предприятий будет расти, но медленно. Конечно, крупные программы, которые направлены на комплексное управление предприятием, будут заморожены. Но они и не особо востребованы во Владимире. А вот программа 1С, в которой работают сейчас практически все организации, будет по-прежнему пользоваться популярностью. И даже если спрос на её установку снизится, то по крайней мере деньги на обслуживание уже установленных программ фирмы будут просто вынуждены выделять.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

На первый взгляд, финансовая сфера сегодня не настолько стабильна. Те колебания, которые происходили на фондовых рынках в начале кризиса, должны были отпугнуть многих, что не могло радовать биржевых брокеров (финансовых посредников, занимающихся куплей-продажей ценных бумаг за счёт и по поручению клиента).

Как менялось настроение людей в течение последних нескольких месяцев, и что происходит сейчас? На эти вопросы мне ответили в инвестиционном банке «Финам». Как оказалось, кризис лишь в первый момент внёс небольшую панику в ряды клиентов, теперь же ситуация изменилась в сторону увеличения спроса на услуги биржевых брокеров.

Александр Кузнецов, директор ООО «Финам-Владимир»:

Фондовый рынок ощутил приближение кризиса ещё летом, в июне. Биржевики начали скидывать акции. Из наших клиентов кто-то оставил, а кто-то продал акции. На тот момент они упали в цене в 3 раза. Клиенты замерли в ожидании. Так было в период с сентября по октябрь. Во второй половине октября мы увидели приток новых клиентов. Люди увидели низкую стоимость акций, не захотели упустить такую возможность. А цены, действительно, были несправедливо низкие даже на акции очень высоко надёжных компаний. Они и сейчас остаются такими же невысокими.

По мнению Александра Кузнецова, кризис ещё не имеет сильных социальных последствий. Клиенты «Финам», по большей части, физические лица, то есть простые граждане. У людей есть деньги и есть желание получить доход и сохранить

сбережения. Хит сезона - это акции «Газпрома», «Сбербанка», «Лукойла». Тех, кто приходит в «Финам» сегодня, привлекают низкие цены и простая процедура покупки акций. За октябрь-ноябрь в 2,5 раза увеличилось количество клиентов (по сравнению с аналогичным периодом 2007 года). Сейчас тенденция сохраняется. Показатели весьма оптимистичные. Если рынок будет хорошо расти, то люди, которые уже купили акции, будут и дальше вкладывать свои деньги, потому что это уход от рисков, возможность диверсифицировать свои сбережения. Самые популярные направления среди клиентов - рынок Forex, фондовый рынок и рынок акций. Паевые фонды временно забыты, но о них вспомнят в 2009 году.

ВРЕМЯ ОТДЫХАТЬ?

Бытует мнение, что во времена кризиса людям не до развлечений. Кафе, рестораны, ночные клубы попадают под статью сокращения расходов даже у завсегдатаев подобных заведений. Конечно, убытки для этой сферы бизнеса неизбежны.

Ольга Соколова, начальник управления потребительского рынка и услуг:

Недавно разговаривала с руководителями предприятий общественного питания. В результате выяснилось, что на 10% снизился поток посетителей. А где-то уменьшился средний чек. Сейчас предприятия стараются найти пути дальнейшего развития. «Шеш-беи», например, ввёл антикризисное меню. Клиентам это должно понравиться. В условиях кризиса нужно работать над сервисом, ценами и дополнительными услугами.

Однако индустрия развлечений переживёт любые экономические коллапсы, войны и разорения. Так уж устроены люди, даже в сложные периоды они не могут отказать себе в удовольствии хорошо отдохнуть.



**Андрей Зуев, владелец
ресторана «ББ»:**

Есть старинная истина - в любой кризис последними закрываются кабаки. У нас всегда будут гулять – и в плохие времена, и в хорошие. Кризис в умах, а не в кошельках. Я работал в этом бизнесе в дефолт, в 98-ом году. Тогда люди несколько месяцев вообще не посещали развлекательных заведений. Сейчас многие заведения открывались в декабре, все к новому году спешили.

У кризиса есть и положительная сторона: он нанёс ощутимый удар по рынку рекламы, СМИ вынуждены были значительно снизить цены. Это позволяет активно и значительно дешевле, чем раньше, рекламировать открывающиеся рестораны и кафе. В администрации к появлению новых заведений относятся скептически и называют это не иначе как «пир во время чумы».

И всё-таки душа русского человека просит праздника. Поэтому кризис не особо сказывается на владимирском рынке кинопоказа. По России в целом этот бизнес в последние годы демонстрировал высокий рост. На сборы картин не повлияли даже кризисные октябрь и ноябрь, когда в кинотеатрах шли «Мадагаскар-2» и «Адмирал».

**Роман Монахов, руководитель
проекта «Развлекательный
комплекс «Руськино»:**

Что касается посещаемости нашего комплекса, всё прошло хорошо. За год в комплексе побывало более 300 человек. В последнем квартале 2008 года мы превысили запланированные показатели на 10-15%. Проводили много мероприятий, концерты. Один раз побывав в кинокомплексе, люди, как правило, возвращаются сюда и рассказывают о нём своим знакомым. Кроме того, в третьем квартале вышло много кассовых фильмов, которые были одними из лидеров по сборам. Также особенность нашего кинотеатра в том, что здесь идут детские фильмы и мультфильмы. Мы сде-



вали ставку на семейное посещение нашего кинотеатра.

Региональные рынки кинопоказа обычно отличаются некоторой статичностью - есть определённый процент населения, который ходит в кино, и этот процент не подвержен колебаниям в сторону увеличения. Однако в ушедшем году во Владимире произошёл определённый сдвиг - количество людей, посетивших кинотеатры, увеличилось.

**Роман Монахов, руководитель
проекта «Развлекательный
комплекс «Руськино»:**

Если брать историю кризисов, считается, что от похода в кино люди отказываются в последнюю очередь. Человек приходит сюда за положительными эмоциями или отвлечься от проблем. Поэтому в 2009 году не ожидаем спада посещаемости. Самое главное, чтоб кризиса не было в голо-

вах. Человек любую ситуацию может пережить. Работать нужно!

Кто-то из экспертов кинобизнеса предсказывает снижение посещаемости кинотеатров уже в феврале из-за падения платёжеспособности населения. Но самая вероятная тенденция на ближайшие несколько месяцев - кино останется самым демократичным видом досуга, а значит, и самым популярным.

О ВЕЧНЫХ ЦЕННОСТЯХ И ОПТИМИЗМЕ

В условиях экономического кризиса неизменно стабильными остаются те направления, от которых люди не в силах. Поэтому, как бы цинично это ни звучало, сфера ритуальных услуг, в том числе и производство ритуальных принадлежностей, остаётся одной из самых стабильных и надёжных. Сами понимаете, от этого никуда не деться. Как сказали во владимирской фирме «Ритуал-93», по тарифам прошлого года стоимость их услуг обходилась в 12 тысяч рублей минимум. Сейчас расценки повысились, и стоимость варьируется от 15 тысяч рублей и выше.

Также к товарам, малочувствительным к колебаниям доходов и спроса, относятся продовольствие и лекарства. Компании, работающие на этих рынках, сохраняют инвестиционную привлекательность и в условиях финансового спада. Отрасли с

Действительно, стоит пересмотреть своё отношение к кризисной ситуации в экономике. Если идти по накатанной, плыть по течению, то вероятнее всего предположить, что такой бизнес пострадает не от кризиса, а от бездействия руководства. Если рассматривать кризис как время возможностей, то из него можно извлечь прибыль и бесценный опыт. Надо отметить, во Владимире наблюдаются основные тенденции, которые выделяют эксперты. Действительно, есть направления бизнеса, которые не страдают в трудные времена, потому что востребованы всегда. Другие сферы ощущают приток новых клиентов, и пора их расцвета как раз приходится на период кризиса. Однако характерная черта владимирской бизнес-среды - стабильными и перспективными остаются те компании, которые уже не один год на нашем рынке, которые занимают активную позицию и умеют перестраиваться под ситуацию в экономике. Жаловаться на кризис бессмысленно, время действовать!

фиксированными тарифами (операторы фиксированной телефонной связи, сетевые энергокомпании) тоже всегда на плаву.

Александр Семёнов, замначальника управления промышленности, предпринимательства, транспорта и трудовых отношений:

Люди как ели, так и будут есть. Поэтому уверенно себя будет чувствовать пищевая промышленность - производители хлеба, молока. Не останутся без работы и предприятия, имеющие госзаказ. Стабильно функционируют и те, кто обеспечивает население теплом, водой и газом. В определённой степени из каждого кризиса надо извлекать и положительные моменты. Это обостряет конкуренцию. Сейчас все в одинаковой ситуации.

Оптимистично настроены и в управлении экономики городской администрации.

Татьяна Терентьева, начальник управления экономики:

Кризис есть, но я бы не сказала, что всё у нас так плохо. Дело в том, что кризис даёт толчок всем, это возможность подумать и начать работать эффективно.



реклама

Лечение десен, профессиональная гигиена полости рта, реставрация с применением светоотверждаемого материала, все виды лечения, бесплатная консультация.

стоматологический кабинет

Denta-Lux

Владимир, ул. Разина, 21, к. 313 (3 этаж)
раб. 32 01 11 доб. 116, дом. 24 44 47
моб. 8 903 832 31 36

Амбициозный миллионер

СОВЕТСКИЙ МИЛЛИОНЕР

Свой первый миллион Алексей Мельников заработал ещё при Советском Союзе. Надо сказать, заработал легально. Впрочем, слова «миллионер» он и сейчас старается избегать...

- Чувствую ли я себя миллионером? Самого понятия такого для меня не существует. Я уже был зрелым человеком, когда заработал такие деньги. Моё отношение к деньгам укладывается в следующее определение: «Требуется храбрость, чтобы их заработать, мудрость, чтобы их сохранить, и большое искусство, чтобы найти им правильное применение». Поэтому я всегда говорю «могу», но никогда – «хочу».

ЧЕЛОВЕК ДЕЙСТВИЯ

80-90-е годы стали переломными для всех активных людей, стремившихся заниматься Делом. Тогда Мельников, пожалуй, и принял первое судьбоносное решение.

- Я был молодым старлеем, получал 300 рублей в месяц, и в принципе можно было спокойно жить. Однако я ушёл в науку на должность аспиранта с окладом в 100 рублей. У меня уже была семья, но я понимал, что этот шаг даст возможность развиваться.

Это было время НТТМ (центры научно-технического творчества молодёжи) и кооперативов. В одном из таких центров Алексей Мельников поработал и успешно реализовал несколько своих изобретений за очень приличные деньги. Заработок намного превысил оклад аспиранта и «шабашки» в стройотрядах. А в 1987 году наш герой рискнул и сумел создать, а затем и возглавить первый некомсомольский центр научно-техничес-

кого творчества, который в дальнейшем был преобразован в ООО «Посад». Проект оказался удачным. Название его неслучайно. С детства, увлекаясь историей, Мельников усвоил, что посад – это торгово-ремесленное поселение древнерусского города. Именно там жили люди, которые занимались Делом.

«Я ставлю перед собой амбициозные задачи и решаю их»

В конце 80-х юридическим лицам разрешили вести внешнеэкономическую деятельность. У многих предприятий, тогда ещё советских, накопились инвалютные рубли, но мало кто знал, что с ними делать. Стало ясно – пора учиться банковскому делу. За консультациями Мельников обращался во Внешэкономбанк и Центробанк. В результате в конце 1988 года «Посад» первым среди НТТМ-ов открыл инвалютный счёт. Это был следующий шаг к развитию.

- Логика экономического развития страны привела к необходимости создания биржи. Но как это работает? Опять провал в знаниях. Поехал в Чикаго, работал в механизме биржевых операций. Это помогло найти единомышленников, вместе с которыми мы инициировали создание Московской товарно-сырьевой биржи. Одновременно я стал одним из учредителей Российской товарно-сырьевой биржи, но остался работать в Московском биржевом комитете, будучи там одним из немногих «немосквичей». Всему тогда приходилось учиться заново. Помню, что в 1991 году нам в мастерской Большого театра сшили фракы – это был неременный атрибут биржевой жизни. Кстати, мой фрак очень пригодился в музее, где работает моя жена. Биржа зарабо-



тала, она дала толчок к развитию фондового рынка. На базе знаний биржевых законов вскоре родилась Московская валютная биржа, затем РТС. Никто из учредителей не потерялся, все заняли достойные места.

В начале 1990-х годов страну захлестнула приватизация. Как работает фондовый рынок? Что такое учёт ценных бумаг? Весь персонал вновь созданной инвестиционной компании «Благовест» был уже обучен, и все имели сертификаты. За новыми знаниями Мельников опять отправляется в Америку, на этот раз в Нью-Йорк. Полтора месяца учится в Нью-Йоркском финансовом институте. Все семинары и практические работы проходили на Уолл-стрит, в GP Morgan, Lemon Brothers и City Group. Непрерывное улучшение и стремление к развитию стало девизом Мельникова.

ИМПЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

Самого большого размаха деятельности «Благовест» достиг в 1995 году, во время ваучерной и денежной приватизации. Инвестиционная компания была совладельцем в различном процентном соотношении в 107 приватизированных как акционерные общества предприятий во Владимирской области. Было принято принципиальное решение вкладываться только в предприятия Владимирской области. Однако с течением времени оказалось, что эффективность управления в большинстве компаний была низкой, а устремления руководителей во многом корыстными. Изменить ситуацию было сложно. Тогда бизнесмен Мельников получает ещё одно образование – юридическое – и становится первым кандидатом наук по гражданскому праву во Владимирской области. Это было необходимо для правового обеспечения бизнеса и приведения сделок в соответствии с постоянно меняющимся тогда законодательством.

- Первые акционерные собрания были похожи на профсоюзные, всё доказывалось не количеством акций и числом голосов, а мощностью децибелов в голосе. Не было пони-

мания, как правильно вести бизнес. Управляющие воспринимали акционерные общества как свои частные компании и поступали в соответствии со своими личными интересами. Первое, что я сделал, обучил сотрудников «Благовеста» как антикризисных управляющих. И во многом благодаря этому удалось сохранить не только акции, которыми мы управляли, но и предприятия. Мы отстаивали свои интересы, но это привело меня к мысли, что нужно сокращать объёмы притязаний и концентрироваться на чём-то одном. Сейчас рамки и границы империи - это «Автоприбор» и «АвтоТракт». В большей степени я занимаюсь «Автоприбором», отдав управление «АвтоТрактом» сыновьям, позволяя развиваться им как грамотным управляющим и становиться на ноги как бизнесменам.

Завод «Автоприбор» вошёл в сферу интересов Мельникова как одно из вложений после приватизации. Начиная с 1995 года было видно, что завод в буквальном смысле растаскивался. Такая «семибоярщина» творилась! Приход Мельникова на завод «Автоприбор» совпал с кризисом 1998 года. Полгода люди не видели зарплаты, задолженность по коммунальным платежам тоже исчислялась месяцами, например, за электроэнергию – 7 месяцев. И тем не менее, завод продолжал работать. Все накопленные долги в итоге были погашены. Ситуация была сложная - экономика предприятия на тот момент была задавлена бартерными схемами, расчёт вёлся автомобилями, холодильниками, консервами, мотокультиваторами и прочим. Предприятию требовались живые деньги. Завод спас девиз Алексея Мельникова - постоянное стремление к развитию. Все бартерные отделы на заводе вывели в самостоятельный бизнес. В конечном итоге до предприятия стали доходить живые деньги. Так, шаг за шагом «Автоприбор» под грамотным руководством Алексея Мельникова и его команды начал оживать. Известно, что производство автокомпонентов – одна из самых

конкурентных отраслей. Приходится конкурировать и по цене, и по качеству. Кстати, сейчас производители автокомпонентов страдают от 166-го постановления о локализации производства иностранных авто, которое поставило их в абсолютно незащищённое состояние на рынке. Ведь, конкурируя за право поставки автокомпонентов, сборщикам Fiat, Ford и другим нужно привезти детали, которые производятся за границей. Автокомпонентщик везёт материалы, платит пошлину, работает на технологически более отсталом оборудовании. В результате производитель вынужден продавать продукцию гораздо дешевле своих зарубежных конкурентов, которые ввозят готовые изделия без пошлины. Например, когда Китай принял решение войти в ВТО, средняя пошлина на автомобиль была более 100%, а у нас даже 5% вызывали непонимание. Получилось так, что китайцы за очень короткий промежуток времени наладили производство автокомпонентов. Теперь они, как из кубиков, собирают новые автомобили. Это же несложно, если ты умеешь делать или подделывать эти компоненты. В 1991 году в Пекине были проданы первые 9 автомобилей в частные руки. И посмотрите, что такое Китай сегодня!

- В автопроме заложен огромный мультиплицирующий потенциал экономики. Благодаря автопрому развилась индустрия Германии и Кореи. Индия, Китай и Иран поставили на автопром - и преуспели. Всё дело в том, что были жёсткие защитные меры и чрезвычайный спрос. Необходимо создать благоприятные условия для производства машин у нас в стране и ввести пошлину на ввоз, стимулируя тем самым развитие национальной автокомпонентной отрасли. Иначе мы так и останемся страной, которая охраняет свои природные ресурсы и другого занятия у нас не будет. Хватит ли у нас сил защитить эти ресурсы? И надолго ли хватит, если у нас в руках берданки? Если защищать, то не только оружием, но и экономикой. А какие есть мультиплициру-

ющие направления в современной экономике? Это автопром, строительство, и больше серьёзных, пожалуй, нет...

В 2001 году завод «Автоприбор» был гигантом по численности работников - почти 8500 человек. Завод содержал поликлинику, профилакторий, детский пионерский лагерь. Часть людей работала в клинической больнице. Существовал большой транспортный цех в двести с лишним единиц, собственная охрана, столовые. Предприятие стало выделять их в отдельные коммерческие структуры, некоторые из них умерли, но люди при этом не остались без работы. В результате отделение непрофилирующих направлений сделало предприятие более подвижным. Сейчас «Автоприбор» размещает заказы в 12 фирмах, загружая их на 50% мощности. С этими фирмами завод перешёл на договорные отношения. Это позволяет концентрироваться на собственных производственных проблемах. В этом плане «Автоприбор» действительно мультипликатор. Есть ещё одна черта, характерная для автомобилестроения. Это так называемый «менеджмент качества». Он направлен на то, чтобы все поставщики одинаково реагировали на новые технологии, работали в одном стандарте качества. Производители автокомпонентов, таким образом, действительно несут менеджмент качества в массы. На данный момент «Автоприбор» является информатором высоких требований для своих поставщиков и субподрядчиков. Нужно брать лучшее из того, что предложено.

- Есть два направления в развитии нашей отрасли: первое - быть лидером, получать премии за новизну идей и качество изделий. Второе - конкурировать по цене, что часто вынуждены делать российские предприниматели. В этой ситуации состояние предприятий только усугубляется: низкая зарплата и практически полное отсутствие инвестиционной возможности, потенциала развития. Из этого порочного круга нужно выбираться. Как

вариант – поиск партнёров. Вот мы и ищем, с кем бы обняться, чтобы вместе быть более серьёзными. Сейчас на «Автоприборе» работает три совместных предприятия, и мы готовимся запустить ещё несколько. Выбор успешных и амбициозных партнёров существенно повышает возможности предприятия и укрепляет его конкурентные позиции.

«АвтоТракт». ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ - К ЗВЁЗДАМ

Начало «АвтоТракту» положил «Автоприбор». Новое предприятие было одним из бартерных отделов, выведенных в отдельный бизнес. Сначала это была торговля запчастями, потом – отечественными марками автомобилей, а сейчас «АвтоТракт» - лидер автомобильных продаж. В салонах «АвтоТракта» продаётся более половины автомобилей, реализуемых в области. Но здесь нельзя быть монополистами. Поэтому ни одна марка автомобилей не занимает больше 30% в объёмах продаж. Залог успеха - в разнотипности деятельности: широкая линейка авто, высококачественный сервис и грамотная работа с клиентами. Первоначальной задачей «АвтоТракта» было стать дилером автомобильных марок, собираемых в России на конвейерах, для которых «Автоприбор» поставлял продукцию. Первым после АвтоВАЗа стал Ford, затем - Nissan. Сейчас «АвтоТракт» - это 4 площадки по продажам автомобилей, в будущем планируется открыть ещё 3-5.

- Во многом строить бизнес мне помогли ощущения обычного автолюбителя. Для меня они были средни зубной боли. Помню, как отец давал мне машину, но говорил: «Любой ремонт за твой счёт и в твоё время!» Для меня появление на станции ТО с самой пустяшной поломкой было пыткой. Когда я начинал этот бизнес, то основной задачей было сделать пребывание клиента в автосервисе максимально результативным и комфортным. Только руководствуясь этой идеологией можно строить успешный бизнес!

Мы работаем для клиента и считаем за правило проводить мониторинг владимирских сайтов автолюбителей и поддерживать с ними обратную связь.

Кризис. Кризис

Есть проблема, которую нельзя не затронуть. Это кризис. Один из признаков пресловутого кризиса на заводе – затянувшиеся зимние каникулы. Но они закончатся на заводе уже в начале февраля. Если говорить об автосалонах, то автомобили в «АвтоТракте» покупают, пусть чуть реже, но движение есть. Алексей Мельников считает, что кризис - явление вполне цикличное.

- Кризис – это неудобно, но я рассуждаю как менеджер. Для меня кризис – вполне естественное экономическое явление. Это бывает, это должно быть. Однако, нужно помнить, что кризис обязательно пройдёт, и самое главное, если ты пережил подобные коллизии, то ты обязан это предвидеть. Что касается «Автоприбора», то мы два с лишним года назад поставили задачу и многое сделали для того, чтобы разработать целый ряд продуктов не для автомобильной отрасли. Таким образом мы уменьшили отраслевые риски. Что касается автомобильного бизнеса – мы спрогнозировали ситуацию ещё раньше.. Естественно, мы наблюдаем за рынками, общей мировой ситуацией. То, что кризис произойдёт, мы знали, но не предполагали, что он будет настолько глубоким. Так что меры предприняты были. Время распределения машин давно прошло. И сегодня ленинский тезис «Учитесь торговать» вполне актуален. Салоны «АвтоТракта» входят в тройку-пятерку лучших по стране. А кроме машин, нужно уметь продавать услуги обслуживания. Консультанты должны доказать конкурентные преимущества именно нашего сервиса. Процесс обучения сотрудников идёт непрерывно. «Ав-

тоТракт» стал первым в стране многопрофильным дилерским центром, прошедшим сертификацию ISO 9001 (международный стандарт качества).

Дом, который построил Мельников

Свой дом миллионер Мельников начал строить только на пятидесятом году жизни. До этого тоже строил... кооперативное жильё для сотрудников. Сам с женой и двумя детьми в то время жил в двухкомнатной квартире на 30 квадратных метрах, как многие «не миллионеры». Последние 11 лет он жил в более комфортных условиях, построив первый в городе 10-квартирный дом нового типа. Но всё-таки это была хоть и большая, но квартира, а он продолжал мечтать о доме.

- Потребность в строительстве для меня – чувство генетическое, мои родители и деды – тоже строители. Мой дед украшал лепниной знаменитый особняк Саввы Морозова в Москве. Отец был завкафедрой строительного факультета. Для меня стройка – это отдых. Я люблю строить, созидать, делать что-то своими руками. Причём делать умею всё: от земляных работ до резьбы по дереву. По образованию я строитель, и в своё время даже зарабатывал этим. Я перетащил огромное число своих друзей и знакомых в Суздаль после того, как сам там поселился. Помогал в строительстве их домов, вёл эти стройки по сути как прораб. Занятие стройкой - это удовольствие от принятых тобой взвешенных и рациональных решений, которые в конечном итоге дают крышу над головой друзьям.

Строительная деятельность нашего миллионера не закончилась только частным домостроительством. Его - Мельникова - можно по праву отнести к девелоперам нашего города.

- В наших условиях искусство

удачного девелопмента основано на профессиональных знаниях и на взаимодействии с властями. Но так сложилось, что если не нарушаешь технологию и не идёшь вразрез с властями - не получаешь прибыли. Темой моей первой аспирантской работы был монолитный железобетон. Идеи этой работы я реализовал в проекте «Патриаршие сады». Этот дом стал первым монолитным зданием нашего города. С точки зрения новых методов строительства проект был успешным, но как коммерческий принёс убытки. Когда шло строительство, пытались ставить палки в колёса, задействовали чёрный пиар. Но я хочу заверить всех тех, кто купил там квартиры, что природные катаклизмы «Патриаршим садам» не грозят. Дом будет стоять не один век.

Ещё один проект, к которому Алексей Мельников имеет отношение, – это гипермаркет «Глобус». Благодаря огромным усилиям в преодолении административных барьеров и инвестированию финансовых вложений, исчисляемых десятками миллионов рублей, проект существует. Все коммуникации к «Глобусу» Мельников проводил за свой счёт. Но, как сам говорит, есть свой интерес – это развитие земли в том направлении. Подведённая инфраструктура облегчит дальнейшую застройку – жилые кварталы, развлекательные и торговые центры, автосалоны.

- Мне хочется, чтобы каждый проект давал толчок для какого-то развития. А плодить дома из дешёвого силиката - это глупо и нерационально. Вот и получается, что мы живём в дешёвых домах, цена которых не соответствует их качеству.

**АЛЕКСЕЙ МЕЛЬНИКОВ –
ОБОРОТНАЯ СТОРОНА МЕДАЛИ**

Личная жизнь героя нашего интервью нераздельно связана с работой. Он сам говорит о том, что счастлив тот человек, ко-

торый воспринимает свою работу как любимое занятие.

- Я рад, что большинство моих соратников разделяют моё мнение. Например, суббота отличается тем, что на заводе я провожу только половину дня, и надеваю не костюм, а джинсы и свитер. Для меня отдых – это смена деятельности. В субботу я не работаю с графиками и цифрами, а предпочитаю общение в кругу единомышленников. Мы обсуждаем планы развития, стратегии, новые идеи. Воскресенье – выходной, стараюсь проводить время с семьёй. Мы, все четверо – очень занятые люди, поэтому так ценим любую возможность быть вместе. Сыновья пытаются реализоваться в

бизнесе, получить учёные степени. А мы стараемся им помогать.

Отпуск наш миллионер может позволить себе не более чем на две недели, и отдыхает всегда только с семьёй. Эта традиция была положена ещё в начале 90-х, когда дети были совсем маленькими. География путешествий обширна – зарубежье и родные просторы.

- Мы стараемся чередовать поездки за границу и по России. Много где были, как говорят, «все Севера объехали». Петербург и его окрестности, Валаам, Соловки, Белозерск, Алтай, Сахалин, Кострома, неоднократно плавали по Волге. Как отец я чувствую себя счастливым человеком, потому что мои выросшие дети находят интересным проводить отпуск в компании родителей. Очень часто мы выбираем отдыхать с друзьями, которые тоже берут детей.

В планах - побывать на Камчатке, Байкале. А ещё есть большая мечта – поехать в Мексику, посмотреть на остатки цивилизации инков. Мельниковы не любят просто лежать на пляже. Глава семейства убеждён, что отдых всегда должен быть познавательным. Поэтому - да здравствуют походы, экскурсии, акваланги, рафтинг, горные лыжи!

Эпилог

Алексей Мельников уверен в правоте гения автомобилестроения Генри Форда: «Главная цель капитала – не добыть как можно больше денег, а добиться того, чтобы деньги вели к улучшению жизни».





Часы Eros можно приобрести по адресу:
Владимир, пр-т Ленина, 21-а
Магазин «Часы из Швейцарии»

В этом магазине также представлены
коллекции швейцарских часов:

Cyril Ratel, Mathey – Tissot, Louis Erard,
Schwarz Etienne, Cristian Jacques, Jovial, Swiss Army,
Swiss military, Prano by Fabrizio Cavalca

НДС - налог на добавленную СТОИМОСТЬ

В новый год со старым НДС

В новом году чуда с НДС не случится. Надежды российских предпринимателей на снижение ставки налога в предпраздничном эфире одного из федеральных каналов развеял министр финансов Алексей Кудрин. Так в 2008-ом вполне предсказуемо закончилось противостояние Минфина и Минэкономразвития. Последние, рьяно поддерживаемые бизнес-сообществом, давно настаивают на снижении НДС до 12% против сегодняшних 18-ти. Но у финансового аппарата аргументы железные: выпадающие при снижении ставки доходы просто нечем компенсировать. Но насчёт 2010 года Кудрин обещал подумать...

Что есть НДС?

В первые же дни новогодних каникул на разного рода интернет-форумах пошло активное (часто от безделья) обсуждение этой проблемы: снижать или не снижать ставку НДС, чем это выгодно сильным мира сего, а также простым клеркам, рабочим и крестьянам. Тут же всплыл другой важный вопрос. Коль уж речь идёт о НДС, кто-нибудь расшифрует эту аббревиатуру? Пользователь по имени АВАС в своём обращении выразил желание (орфография и прочее сохранены) «многих не подкованных в экономических терминах разобраться, наконец, что такое НДС».

НДС. Налог на добавленную стоимость - взимаемый с предприятий налог на сумму прироста стоимости на данном предприятии, исчисляемую в виде разности между выручкой от реализации товаров и услуг и суммой на сырьё, материалы, полуфабрикаты, полученные от других производителей. Ряд товаров, услуг, видов деятельности частично или полностью освобождается от налога на добавленную стоимость.

**Словарь по экономике и финансам.
Глоссарий.ру**

На практике примерно так. Фирма закупила сырьё и материалы на общую сумму в 510 рублей. Стоимость её продукции без НДС составила 600 рублей. Этот налог начисляется на добавленную стоимость. Т.е. в данном случае он будет определяться из 90 рублей, т.к. когда фирма закупила сырьё и материалы на общую сумму 510 рублей, она уже оплатила НДС на эту сумму. Так, налог с фирмы составит $=90/(100+18)*18=13,73$ рубля.

Итак, согласно Википедии, сумма НДС для уплаты в бюджет определяется как разница между суммой налога, исчисленной по установленной ставке с налоговой базы, определяемой в соответствии с положениями законодательства, и суммой налоговых вычетов. Он рассчитывается отдельно по каждой из применяемых ставок. НДС, уплаченный при приобретении товаров, работ и услуг, не подлежащих налогообложению, к вычету не принимается. Сама налоговая база для НДС у нас в стране определяется как реализация товаров и услуг. Выручка определяется исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчётами по оплате указанных товаров или услуг, включая оплату ценными бумагами, суммы предоплаты и авансов. Взимается НДС как сумма налога, исчисленного с налоговой базы, за вычетом «входящего» НДС. Налогом на добавленную стоимость также облагается безвозмездная передача товаров, выполнение работ, оказание услуг, передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль организаций; выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления, а также ввоз товаров на территорию Российской Федерации.

Минфин: «Руки прочь от НДС!»

Вообще НДС остаётся самым стабильным источником доходов бюджета Российской Федерации. Он меньше всего зависит от мировой конъюнктуры. Возможно поэтому наш Минфин отсрочивает снижение ставки всеми доступными способами. Вот отрывок

из одного интервью заместителя министра финансов Сергея Шаталова.

«Мы моделировали сценарии развития событий при различных вариантах (сокращение бюджетных расходов, заимствования на внутреннем и внешнем рынках, использование суверенных фондов). Самый позитивный сценарий давал дополнительный рост ВВП на 0,3% в первый год, 0,2% во второй и 0,1% в третий. После чего положительный эффект от снижения НДС исчерпывался. При этом в негативе потеря бюджетной устойчивости, дополнительная инфляция и ещё ряд существенных последствий.»

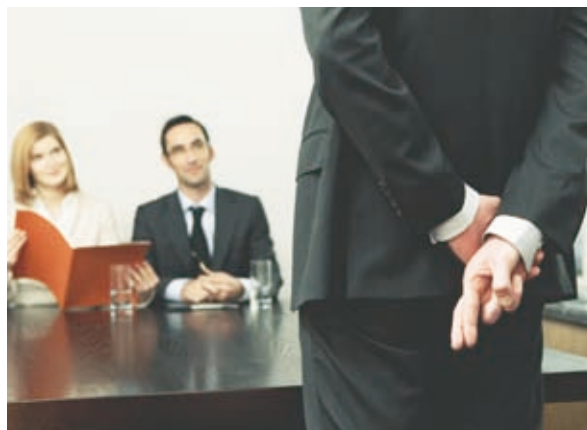
GZT.ru om 14.12.2008

Весьма осторожно о последствиях снижения ставки НДС высказываются и эксперты. Среди плюсов: больше средств в распоряжении компаний, снижение затрат на учёт и возврат налога. Однако параллельно могут вырасти цены на социально значимые товары. К этому неизбежно приведёт унификация налога. Игорь Николаев, директор департамента стратегического анализа ФБК, считает, что инновационную модель экономики нужно строить, создавая нормальную конкурентную экономику, а не снижая налоги. А по словам заместителя председателя бюджетного комитета Госдумы Андрея Макарова, снижение НДС при существующем уровне коррупции приведёт лишь к росту appetитов коррупционеров.

Идиллически настроены лишь оппоненты Кудрина в Минэкономразвития. По их мнению, снижение налога будет стимулировать развитие экономики. При росте собираемости НДС с 66 до 80% уже через четыре года потери бюджета от нововведения будут полностью компенсированы. За счёт уменьшения налогового бремени у компаний появятся дополнительные средства, и они смогут запускать новые производственные мощности.

Криминальный талант НДС

Судьба НДС ещё не решена, а некоторые уже умудряются получить дополнительную прибыль. В декабре специалисты Управления МВД по налоговым преступлениям в Московской области взяли мошенников, которые умудрились похитить у государства более 383 миллионов рублей. По поддельным документам они получали из бюджета деньги в качестве возмещения налога на до-



бавленную стоимость. Только в Московской области для этого они открыли более 30 фирм-однодневок. Оперативники обнаружили документы, по которым мошенники собирались получить в качестве НДС ещё два миллиарда рублей! В отношении задержанных возбуждено уголовное дело по части 4 статьи 159 УК (мошенничество, совершенное организованной группой, в особо крупном размере).

Nicht Veredelte Umsatzsteuer!

А виноваты во всём этом немцы. Один из них, Вильгельм фон Сименсон придумал налог на добавленную стоимость ещё в 1919 году. Но практичные немцы подумали и не стали внедрять так называемый Veredelte Umsatzsteuer. Лишь в 50-х идею подхватили французы. Примечательно, что для начала они провели эксперимент в одной из своих бывших колоний Cote d'Ivoire: вроде как не жалко. Опыты длились десять лет, только после этого «отполированный» НДС появился во Франции. Сегодня налог в разных вариациях действует в 135 странах. В Дании и Швеции ставка составляет 25%! НДС необходим, чтобы стать членом ЕС. В Европе считается, что он позволяет точно определять налоговую составляющую цены товара на каждой стадии производства и распределения, освободить от налога экспорт и облагать налогом импорт, а, следовательно, отменить внутренние фискальные границы и обеспечить свободную конкуренцию. Правда, сейчас, в связи с переходом от налогообложения по принципу места назначения к принципу государства происхождения, некоторые экономисты предлагают заменить НДС другими видами косвенных налогов на потребление. Кстати, в США и Австралии этот налог не прижился. Вместо него здесь взимают налог с продаж - от 2% до 11%.

Регионы и центр в условиях кризиса

На страницах нашего издания Дмитрий Травин, экономист, публицист, автор трудов по истории европейской модернизации, руководитель Центра европейских модернизаций Европейского университета в Санкт-Петербурге. С ним CITYMONEY беседует о кризисе в регионах, об экономической политике центра в отношении регионов в условиях кризиса и о том, насколько эта новая экономика, если она действительно будет новой, возможно, повлияет на политическую и общественную жизнь в регионах.

Дмитрий, наш журнал о жизни, деловой жизни 33 региона. Знаете, у нашего интервью две цели. Первая – естественно, донести до наших читателей мнение эксперта. Вы автор академических трудов по экономике, долгое время работали как редактор и автор деловых СМИ. Вторая – продолжить этой беседой полемику с оппонентами нашего журнала. Poleмика эта ведётся в модном пространстве комментариев, блогов, в общем, виртуальная такая полемика, но эта виртуальность не снимает остроты. Нам кажется, что в нашей беседе, учитывая её тему – «Центр и регионы», мы так или иначе ответим на ряд вопросов, которые достаточно часто задают нам. А вопросы эти вот такие примерно:

«А ЗАЧЕМ НАШЕМУ РЕГИОНУ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛОВОЕ ИЗДАНИЕ?», «А О ЧЁМ ЗДЕСЬ ПИСАТЬ?», «ЕСТЬ ЦЕНТРАЛЬНАЯ ДЕЛОВАЯ ПРЕССА, ЗАЧЕМ ВЫ?»

Мне кажется, что собственное деловое издание – вещь не только необходимая – естественная для каждого региона, тут без комментариев. Деловая пресса может быть востребована особенно сейчас. Я практически перестал писать на экономические темы, хотя это, собственно, моя профессия, лет пять назад. Почему? Потому что как журналисту писать на эту тему стало неинтересно, не происходило ничего. Тогда как в политике – наоборот. Становление вертикали власти, монополизация политического



пространства Единой Россией, возможный третий срок президентства, «операция премьерник»... Много всего интересного, ведущего к стагнации политической жизни, но достаточно бурного и темпераментного. В общем, политика определяла всё, «рулила» экономикой. А вот в последние месяцы всё поменялось – опять интересно стало писать об экономике. Опять она стала определять остальные сферы. Именно сейчас может усилиться интерес к деловой прессе, особенно региональной. В условиях кризиса центральная власть уже не сможет так поддерживать регионы

и тотально определять их политическую и экономическую жизнь. Центральной власти, очевидно, придётся снять с себя часть этого бремени ради решения глобальных задач. Вот в этих условиях региональным деловым элитам очень необходима площадка для такой... самоидентификации, что ли? СМИ для позиционирования, объединения.

ТО ЕСТЬ ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧТО МОЖЕТ ВОЗНИКНУТЬ СИТУАЦИЯ, КОГДА НЫНЕШНИЕ ВЛАСТИТЕЛИ ДОЛЖНЫ БУДУТ СКАЗАТЬ, КАК Б.Н. ЕЛЬЦИН В НАЧАЛЕ 90-Х: «БЕРИТЕ СУВЕРЕНИТЕТА СТОЛЬКО, СКОЛЬКО СМОЖЕТЕ» - НЕ РУЧАЮСЬ ЗА БУКВАЛЬНОСТЬ ЦИТАТЫ.

Это зависит от глубины кризиса. Если кризис будет очень силён, тогда да, придётся так сказать, мол, выльвайтесь как знаете. А если не очень силён, то тогда так не скажут или не совсем так. Всё-таки столько лет вертикаль строили.

В ПРЕССЕ МУССИРУЮТСЯ СЛУХИ, ЧТО «ПОД КРИЗИС» МОГУТ И ГУБЕРНАТОРСКИЕ ВЫБОРЫ ВЕРНУТЬ.

Не думаю, вряд ли. Это должен быть уж очень серьёзный кризис.

А ЧТО, ЭТОТ НЕ СЕРЬЁЗНЫЙ?

Я бы не советовал паниковать. В экономике кризис – явление периодическое. И относительно недолгое.

Потом, вы же понимаете, что каждый конкретный губернатор – это достаточно большой «проект», связанный с самыми разнообразными финансовыми группами. Если менять всех губернаторов в результате возвращения выборов, то это приведёт к значительному переделу в экономике. Готовали экономика к этому?

Есть, конечно, сложность для назначенных губернаторов в условиях кризиса – у них меньше поддержки в регионах, среди населения и среди элит. У них меньше с ними связи.

Власть, выстраивая вертикаль, забыла о клапанах выпуска пара. Выборные губернаторы – во многом такие клапаны. В кризисных ситуациях назначенные губернаторы могут с большей вероятностью кивать на центральную власть и говорить, что от них мало что зависит, перекладывая ответственность даже за свои просчёты на Москву. Но ещё раз скажу, что ситуация должна быть, чтобы это произошло, достаточно тяжёлая.

И у губернаторов, и у центральной власти головной боли будет больше, все проблемы, ко-

торые стояли перед экономикой и обществом, забрасывались деньгами, они в общем-то решались, теперь этого, денег, нет. Придётся всё делать заново.

ДА, В ПОСЛЕДНИЙ ГОД «ФИНАНСОВАЯ ПОВСЕДНЕВНОСТЬ» БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НАПОМИНАЛА СОВЕТСКИЙ СОЮЗ НА ВСЕ СТО ПРОЦЕНТОВ. МИЛЛИОНЫ РУБЛЕЙ ПОСТУПАЛИ НА СЧЕТА ОРГАНИЗАЦИЙ С ПРИКАЗОМ ПОТРАТИТЬ. ОРГАНИЗАЦИЯМ ЭТОГО НЕ НУЖНО БЫЛО ЗАЧАСТУЮ. НЕ ВЗЯТЬ НЕЛЬЗЯ, НЕ ПОТРАТИТЬ НЕЛЬЗЯ, ТОГДА ПОТОМ НЕ ДАДУТ. ОЦЕНИВАЛИ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ОБЪЁМАМ ОБОРОТОВ. НО БЮДЖЕТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЭТО НЕ БИЗНЕС. КАЖЕТСЯ, ИМЕННО ЭТО СМЕШЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ И ОЦЕНОК В БИЗНЕСЕ И БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ - ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ.

Разумеется, и это тоже повлияло, деньги нефтяной ренты не только добро для экономики. Поэтому и можно говорить о положительном эффекте кризиса, хотя, конечно, с точки зрения потребителя или представителя слабо защищённой социальной группы населения, эта экономическая стратегия мало утешительна.

НАЗЫВАЮТ САМЫЕ РАЗНЫЕ СРОКИ КРИЗИСА И САМЫЕ РАЗНЫЕ ПРОГНОЗЫ ЕГО РАЗРУШИТЕЛЬНОСТИ.

Ну, с Великой депрессией его сравнивать, как это делают некоторые журналисты, не стоит. Я полагаю, что ситуация экономическая будет приблизительно такой же, как в первой половине 90-х, а экономический рост начнётся уже через пару лет. Даже по сравнению с 1998 годом мы находимся, возможно, в лучшем положении – ведь как-то, но рыночная экономика сформирована. В рыночной экономике кризисы не длятся долго. В плановой экономике кризис может длиться десятилетиями. Рынок себя прекрасно регулирует. Кризис, с точки зрения экономиста и перспектив развития, вещь полезная. Кризис уничтожит то, что показало свою нежизнеспособность.

А КАК ЖЕ В ТОМ СЛУЧАЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ИХ ПОЯВЛЕНИЕ И РЕШЕНИЕ – ВЕДЬ КРИЗИС КАК «САНИТАР ЛЕСА» ОПАСЕН ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ТЕХ, КТО ПОТЕРЯЕТ РАБОТУ, ТЕХ, КТО ПОТЕРЯЕТ В ДОХОДАХ?

И в этом случае работают рыночные механизмы, рынок труда стал гораздо более адаптивным, нежели был ещё 10 лет назад.

ПРОГНОЗИРУЕТЕ ЛИ ВЫ КАКИЕ-ЛИБО МАССОВЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ?

Пока нет, вряд ли. Даже в середине 90-х годов протестное движение было невелико. Рабочее движение не сформировалось, даже в Кузбассе, где протест был активнее всего.

ПОЧЕМУ ТАКИЕ СКАЧКИ ЦЕН НА НЕФТЬ ВСЁ-ТАКИ?

Товарные рынки стали объектом спекуляций. Стоимость нефти, её сказочный рост с 8 долларов до 140 стал возможен именно вследствие этого. Нефть покупали в расчёте на будущий рост.

КАК БУДЕТ С «СИМВОЛИЧЕСКИМИ» ТРАТАМИ, ПРОЕКТАМИ?

Разумеется, что нефункциональные вложения – Охта-центр, футбол – будут если не свёрнуты, то значительно сокращены. Это скажется на имидже власти и на общении с ней, ведь она, власть, будет уже не такой глянцево-й, что ли. Соответственно, выглядеть будет не столь уверенно в глазах людей.

МНОГО ГОВОРЯТ ПРО ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ, БЕГСТВО ИНВЕСТОРОВ В СВЯЗИ С НАШИМ ПОЛИТИЧЕСКИМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ КУРСОМ.

Это, конечно, есть, но нужно учитывать и то, что на протяжении последних лет в нашу страну не было притока серьёзного инвестиционного капитала, был спекулятивный, быстрый капитал. Не было сделано ничего для привлечения серьёзных денег. Да и скандалы, связанные с нашим крупным бизнесом, не прибавили популярности нашей стране как области выгодного и надёжного вложения капитала.

Кроме этого, для улучшения положения нашей экономики, мне кажется, было необходимо реформировать гигантские монополии Газпром, РЖД. Вот РАО ЕЭС реформировали, хорошо ли плохо ли, это отдельный вопрос, но сделали необходимым.

ГДЕ ЖЕ ПРЕСЛОВУТОЕ «ДНО» КРИЗИСА, ОКАЗАЛИСЬ МЫ ТАМ ИЛИ НЕТ, ПАДАЕМ ИЛИ УЖЕ УПАЛИ? КОГДА ПРЕКРАТИТСЯ ПАДЕНИЕ ВВП И НАЧНЁТСЯ РОСТ?

На этот счёт самые разнообразные прогнозы. Есть прогнозы, что рост будет 2-3% ВВП в этом году, Кудрин говорит, что 0-2%. Ну, мы понимаем, чтобы не сказать ноль, говорит 0-2%.

ТАК БУДЕТ ЛИ «ДРУГАЯ» ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ РЕГИОНОВ И В САМИХ РЕГИОНАХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА?

Ещё раз повторяю. Сложно предсказать. Много зависит от конкретного региона и конкретного губернатора, Законодательного Собрания. Но в основном наши губернаторский корпус это не политики, это чиновники, и поэтому должно очень многое измениться, чтобы стиль этих людей, их мышление, поведение, мотивация изменились.

Кстати, возможно, что от кризиса «проблемные» регионы выигрют в конечном итоге, во всяком случае почувствуют кризис в меньшей степени, чем регионы богатые. Сейчас это уже видно, проблемы испытывают регионы сталелитейные, Вологодская область, Череповец.

НАЗНАЧЕНИЕ НИКИТЫ БЕЛЫХ ГУБЕРНАТОРОМ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЧТО-ТО ЗНАЧИТ ИЛИ НЕ ЗНАЧИТ НИЧЕГО? ЭТОТ ФАКТ ТОЛКУЮТ ПОДОБНО АВГУРАМ. БУДУТ ЛИ ЕЩЁ ПОДОБНЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ?

Подобные назначения людей на разного рода должности возможны, почему нет. Но я бы не стал придавать слишком уж большого значения этой истории. Никита Белых ведь занимал пост в администрации Пермского края, теперь пошёл на повышение. Кроме того, Кировская область, как всем теперь известно, находится не в лучшем состоянии. Получится у Белых улучшить состояние дел в регионе – прекрасно. Были назначения политиков федерального масштаба, весьма удачные – Тулеев уже много лет управляет регионом. Лебедь, ну, к сожалению, там по-другому получилось. Тем не менее.

И бизнесменам регионы давали – Абрамовичу Чукотку. Регион дали в нагрузку. Да и Абрамович многое выиграл, регистрируя на Чукотке свои предприятия.

НЕ КАЖЕТСЯ ЛИ ВАМ, ЧТО, ТАК СКАЗАТЬ, ДИСКУРС КРИЗИСА ИЗЛИШНЕ РАЗДУТ НАШИМИ СМИ?

Смотря какими СМИ, вот первые каналы телевидения не очень говорят о кризисе, «Эхо Москвы» – достаточно. Никто не будет спорить, что в экономике серьёзные проблемы. Они, очевидно, даже больше, чем о них говорят. Но всё же отчаиваться не следует. Я уже говорил, что рыночная экономика, в отличие от плановой, более безопасна в плане кризисов. Мы помним о кризисе 90-х, но тогда был переход к рыночной экономике, её строительство. Сейчас этот период давно позади, и можно надеяться на, конечно, относительно безболезненное прохождение кризиса.

ВладРабота.ру



www.vladrabota.ru

Проект компании ООО «Реарт»

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

«Владбизнесбанк»: стабильность В пору кризиса

В настоящее время можно наблюдать некоторые итоги кризиса, который нагрянул неожиданно и не обошёл стороной ни один сегмент экономики. Несколько месяцев хватило, чтобы нестабильные предприятия оказались на грани закрытия. Зато этот же небольшой отрезок времени показал, кто действительно уверенно занимает свои позиции. Об этом мы побеседовали с представителем банковской системы, Председателем Правления ЗАО «Владбизнесбанк» Татьяной Юрьевной Синяковой.

В этом году банку исполняется 19 лет. Для банка это ещё юность или уже зрелость?

По человеческим меркам, 19 лет - это, конечно, юность. По общественно-политическим и экономическим меркам прошедших лет - это возраст зрелости, накопленного опыта, испытаний на прочность. За это время мы научились работать в условиях новых рыночных отношений, новых банковских технологий и стандартов. Накоплен опыт, на основании которого строится стабильность.

С чего всё начиналось?

«Владбизнесбанк» - банк первой волны. Появился он, когда только начинали создаваться коммерческие банки. Происходила реорганизация банковской системы. Из государственных остался только один Центральный Банк, другие перешли на коммерческую основу. Так, на базе государственного «Жилсоцбанка», возник «Владбизнесбанк».

Как Вы пришли в этот бизнес?

Это моя основная профессия. Закончила финансово-экономический институт и всю жизнь работаю в банковской системе. Общий стаж уже, страшно сказать, 40 лет. Как руководитель я в банке с самого его основания. Всё правление банка, надо отметить, за эти годы не менялось. Мы практически ветераны банковского дела. И это очень хорошо. И, безусловно, говорит о стабильности. Сейчас гляжу на тех, кто приходит в банки (особенно, когда до кризиса они росли как грибы): молодёжь приходит, в основном, грамотная, энергичная, владеющая современными знаниями и навыками информационных тех-

нологий, но им ещё недостаёт банковской школы и просто жизненного опыта. Я считаю, что в любом деле необходимо сочетание профессионализма опытных работников с энергией молодых. Осторожный, консервативный подход к решению различных задач особенно важен в банковском деле.

«Владбизнесбанк» - не филиал, а единственный в области самостоятельный банк. Какие в этом плюсы, преимущества?

«Владбизнесбанк» – истинно владимирский и практически единственный самостоятельный банк во Владимирской области. Его акционеры и клиенты – владимирские предприятия малого и среднего бизнеса, индивидуальные предприниматели, физические лица. Основная задача банка – вложение средств в экономику области.

Все вопросы решаются на месте. Банк в своей деятельности стремится к поиску адекватных форм работы с клиентами, соответствующих их запросам, обеспечивает индивидуальный подход к каждому клиенту, независимо от его объёмных показателей или видов деятельности.

Банк оперативно принимает решения, связанные с изменением конъюнктуры рынка. Например, внедрение новых банковских продуктов, изменение процентных ставок, установление конкурентных тарифов, применение индивидуальных тарифов и ставок и т.д. Это, безусловно, хорошо для наших клиентов. В этом - основное преимущество.

Какое направление является приоритетным для вашего банка?

Если расшифровать название нашего банка, то получится – банк развития предпринимательства. 2000 клиентов – это только юридические лица. В основном это малый и средний бизнес, индивидуальные предприниматели. За прошедшие годы банк активно вкладывал средства в развитие химической промышленности, стройиндустрии, транспорта, но основная доля вложений – это сфера торговли и услуг. Для физических лиц также предоставляем весь комплекс банковских услуг: различные виды вкладных операций и кредитных продуктов, открытие счетов физическим лицам для безналичных расчётов, валютно-обменные операции, приём коммунальных платежей, платежи физических лиц по системе «Contact» и многое другое.

Нельзя обойти стороной тему кризиса. Ваш взгляд на ситуацию?

Мы знаем, что такое банковский кризис, по 1998 году. Но этот отличается. Во-первых, он носит глобальный характер и является общемировым. Во-вторых, этот кризис охватывает все сферы экономики, а не только узкофинансовую и тем более не биржевую. В-третьих, это глубина кризиса, и никто пока сказать не может, каким трудным и затяжным будет выход из него.

Россия всё более втягивается в общемировую глобальную финансово-экономическую систему, очень высока её зависимость от международных инвесторов, цены на нефть, спроса на экспортную продукцию, и всё это вместе сказывается на курсе рубля, и мы видим его резкое ослабление.

Кризис, прежде всего, ударил по финансово-банковской системе, поэтому огромные средства были выделены на антикризисную программу помощи банкам. Это дало свои положительные результаты. Банковская система сохранена, хотя таких возможностей по кредитованию экономики, как полгода назад, у банков нет. Дефицит сво-



бодных средств ощущают все банки, а стоимость ресурсов существенно возросла.

Но банки ожидает другая серьёзная волна кризиса, которая может прийти, если предприятия окажутся в глубокой рецессии и не смогут выполнять взятые на себя обязательства по кредитным договорам.

Поэтому вторая причина, по которой банки сдерживают кредитование, это негативные ожидания в сфере производства. Сейчас кредит можно выдать только 100% надёжному заёмщику с железным обеспечением.

Когда мы выйдем из кризиса?

Кризис будет затяжным, минимум 2 года продлится. Банк – это механизм, который зависит от всей экономики в целом. И пока не видно факторов для подъёма экономики страны в ближайшее время.

Какие процессы происходят во «Владбизнесбанке» на фоне кризиса?

Объём кредитов не растёт, но и не снижается. Держим уровень по выдаче кредитов, который был до кризиса. Стоимость процентных ставок по кредитам мы сейчас повысили на 1-2%. Но и по вкладам процентные ставки у нас тоже выросли, чтоб привлечь средства населения. Мы предлагаем очень выгодные условия по вкладам. Это ежемесячная капитализация, возможность пополнения вклада, снятия процентов, автоматическая пролонгация и др. При таких условиях объявленная ставка 13,5% фактически составляет свыше 15% за год. Если в начале кризисного периода был некоторый отток вкладов, то теперь ситуация

стабилизировалась, и количество вкладов начинает пусть и медленно, но расти. Работаем стабильно, в обычном режиме, но более тщательно отслеживаем экономическую ситуацию, ежедневно контролируем все нормативы. У меня день начинается с анализа основных показателей и определения главных задач на предстоящий рабочий день.

«Владбизнесбанк» сегодня – это...

Частичка, пусть небольшая, банковской системы страны. «Владбизнесбанк» за прошедшие годы пережил не один кризис. Мы верим в своих партнёров и клиентов, с которыми работаем долгие годы. Мы надемся на опыт, знания и профессионализм наших работников. Главный принцип «Владбизнесбанка» – порядок и порядочность.

Каковы ожидания, прогнозы, планы на будущее?

Ушедший 2008 год был прибыльным, несмотря на кризис, начавшийся в конце года. В ближайшем будущем главное спокойно пройти этот сложный период. Когда начнётся рост экономики, тогда последует и рост всех показателей банка. Кризис как таковой, конечно, волнует. Сложности есть, но мы точно знаем, что переживём их.

ЗАО «Владбизнесбанк» предлагает сохранить и приумножить ваши сбережения.

Вид вклада	Срок (дни)	Минимальный взнос (руб.)	% ставка (годовая)
«Универсальный»	31 день	1000 руб.	9,0%
	91 день	1000 руб.	10,0%
	181 день	1000 руб.	11,0%
«Накопительный»	181 день	10000 руб.	11,5%
	370 дней	10000 руб.	12,0%
«Элитный»	181 день	200000 руб.	12,0%
	370 дней	200000 руб.	12,5%
«Пенсионный»	91 день	1000 руб.	10,5%
	181 день	1000 руб.	11,5%
«Особый»	120 дней	10000 руб.	11,5%
«Инвестиционный»	750 дней	до 200000 руб.	13,0%
		свыше 200000 руб.	13,5%

«Ларисэл» - в соответствии с законом о рекламе

**Статья №25
Реклама биологически активных добавок не должна:**

пункт 1. Создавать впечатление о том, что они являются лекарственными средствами и (или) обладают лечебными свойствами;

«Ларисэл» - не является лекарственным средством и не обладает лечебными свойствами. «Ларисэл» - это биологически активная добавка, содержащая дигидрокверцетин, получаемый из древесины лиственницы. **Дигидрокверцетин** – активный антиоксидант, уникальный природный акцептор свободных радикалов, гепатопротектор, радиопротектор, он обладает противовоспалительным и обезболивающим свойствами. За счёт высоких комплексообразующих свойств ДГК выводит из организма тяжёлые металлы, в том числе радионуклиды. ДГК – вещество, способствующее расширению кровеносных сосудов, оно замедляет развитие атеросклеротических бляшек за счёт воздействия на липопротеиды крови, снижает синтез холестерина.

Но главное – **дигидрокверцетин** является уникальным **иммуномодулятором**.

С учётом образа жизни современных жителей мегаполисов, **дигидрокверцетин** – то вещество, которое необходимо всем и каждому: как для лечения уже развившихся недугов, так и для их профилактики, т.к. оно помогает сохранить здоровье и активность долгие годы.

пункт 2. Содержать ссылки на конкретные случаи излечения людей, улучшения их состояния в результате применения таких добавок;

Ни одной ссылки ни на один конкретный случай излечения людей или улучшения состояния их здоровья после применения биоактивной добавки «Ларисэл» мы давать

не будем. Эффект вы сможете проверить на себе.

пункт 3. Содержать выражение благодарности физическим лицам в связи с применением таких добавок;

Благодарности по использованию «Ларисэл» мы оставим у себя, достаточно его просто купить и попробовать.

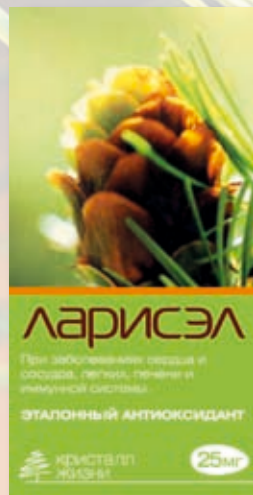
пункт 4. Побуждать к отказу от здорового питания;

«Ларисэл» - биоактивная добавка и не является заменителем еды. «Ларисэл» призывает к здоровому питанию, особенно современного, активного человека.

От себя хочу добавить, что именно здоровое питание есть залог здоровья, так что ешьте здоровую пищу!

пункт 5. Создавать впечатление о преимуществах таких добавок путём ссылки на факт проведения исследований, обязательных для государственной регистрации таких добавок, а также использовать результаты иных исследований в форме прямой рекомендации к применению таких добавок.

Никаких впечатлений мы создать не хотим: попробовав «Ларисэл», результат вы увидите сами. Никаких ссылок на проведение исследований и сертификации не даём, потому как это стандартная процедура.



«Ларисэл» - самое время подумать о здоровье!

Представительство во Владимире
+7-920-918-5000

Подробности на сайте www.vitalcrystal.ru

кристалл
жизни

Ларисэл

Пир во время чумы

10 дней. 240 часов отдыха от чего угодно – дар работающему населению нашей страны от чуткого и понимающего Высшего законодательного разума. Самый обычный разум автора этой статьи от столь щедрого подарка отошёл с трудом. Своеобразная «личная рецессия» была признана и осмыслена. А также помножена, опять же в уме, на десятки миллионов отдыхающих сограждан. И вот что получилось.

ТРАТИШЬ? ОТДЫХАЙ!

ФАКТ №1:

12.12 прошлого года замглавы Минэкономразвития официально признал: в стране началась рецессия. Андрей Клепач также во всеуслышание заявил, что продлится она, самое меньшее, 2 квартала. По словам чиновника, по итогам 2007 года рост ВВП будет меньше ожидавшихся 6,8 процента. Кроме того, в последние два квартала будет зафиксирован спад в экономике. Именно длительная стагнация и называется технической рецессией.

ФАКТ №2:

Дней за 10 до этого Андрей Исаев, депутат ГД и председатель комитета Госдумы РФ по труду и социальной защите, сделал другое заявление: новогодние «каникулы для взрослых» в январе этого года сокращены не будут.

ФАКТ №3:

Из-за простоя предприятий в прошлую праздничную страду отечественный бюджет потерял около 700 миллиардов рублей, или примерно 2% от ВВП.

Парадокс, правда? И, кажется, в масштабах отдельно взятого государства. Наблюдение это вовсе не оригинальное. Ещё до праздников об этом говорили многие. Евгений Чичваркин, бывший совладелец «Евросети», предлагал спасти экономику активным шопингом. Мол, чем больше и чаще мы будем покупать, потроша свои копилки и кубышки, тем больше денег будет в реальном секторе экономики. Так и видятся плакаты времён агитпропа: «Своим рублём – помоги

стране!» И всё, казалось бы, логично, но не укладываются в эту схему 10 дней праздников. Помимо значительных трат, экономике не мешало бы помочь пусть и не ударным, но всё же трудом. Тем более, что первую зарплату миллионы отдохнувших и поиздежавшихся россиян получили только в 20-х числах января.





Tiggo



Реклама. Товар сертифицирован.

АВТОЦЕНТР
ЕвРАЗИЯ

(4922) **33-22-33**
г. Владимир, ул. Тракторная, 35
ТК "Тандем" (главный вход)

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА СУШИ

ИМПЕРИЯ СУШИ

37-00-60

с 10-00 до 23-00

寿司

寿司の帝国 寿司の帝国 寿司の帝国 寿司の帝国



Качественно!
На любой
вкус!

寿司

Теперь во Владимире!

В период с 25.12.08 по 11.01.09 в среднем каждая российская семья потратила 480 евро. Это соответствует среднеевропейским показателям. Например, в Германии и Нидерландах праздничные расходы и того меньше: 420 и 411 евро соответственно. По данным ИА «Интегрум»

Получается странная арифметика: «Тратишь? Отдыхай!» Расходы значительны, праздники съедают почти половину январской зарплаты. И это на фоне кризиса, которым нас так пугали практически все СМИ в течение нескольких месяцев.

ФОРМУЛА ПРАЗДНИКОВ

Уже упомянутая «личная рецессия» - не самый плохой результат пережитых праздников. Варианты «личный дефолт», «семейное банкротство» и «долговая яма» смотрятся куда хуже. Простая задачка:

Имеется: среднестатистический человек со среднестатистической работой и таким же заработком, который равен **20000 р.**

Учитывая, что, по данным уже упомянутого исследования, этот человек должен потратить всю свою зарплату на праздники (20 т.р., что и составляют почти 480 евро по курсу 1 к 41), предположим, что долговая нагрузка (беспроцентный кредит у родственников, коллег, друзей) к концу праздников составит **10000 т.р.**

Т.к. первые деньги в новом году появятся у нашего абстрактного героя только дней через 10-15, он может попробовать занять где-нибудь ещё, допустим, **5 тысяч рублей** и на хлебе и воде дожить до зарплаты.

Конец января, и аванс в размере **7-10 тысяч рублей**. После возврата хотя бы трети долга у среднестатистического нашего человека должно остаться **5 тысяч рублей**. Как раз ещё на 10 дней злаковой диеты. И это без учёта таких факторов, как наличие семьи и непогашенных кредитов. А ведь ещё кризис. А ведь могут уволить. А ведь мог бы получить больше, если бы работал числа с четвёртого. А ведь не работал. Запивая чёрный хлеб (который всему, как известно, голова) водой из-под крана, весело, наверно, вспоминать

звон бокалов, брызги шампанского и прочую «новогоднюю феерию».

В итоге вырисовывается вот такая непраздничная формула:

Тратишь? Отдыхай!
Тратил? Занимай!
Занял? Отдавай!
Нечем?

Конечно, в задачке, кроме последнего, ещё много неизвестных. Возможны и альтернативные варианты развития событий: друзья простят долги, банки дадут значительную отсрочку, а зарплату неожиданно-негаданно повысят. Да так, что мало не покажется. Никому.

Топ-3 предпраздничных высказываний

«У нас новогодние праздники будут в больших масштабах и более интересные, чем в прошлые годы»

Ю. Лужков (мэр Москвы)

«Каждый человек должен сейчас напрячься. Мы выдержим этот кризис, который обрушился на нас, и как только начнёт подниматься мировая экономика, мы будем впереди всех»

А. Лукашенко (президент Республики Беларусь)

«Необходимо сократить новогодние праздники и перенести их хотя бы на май и 7 ноября. Иначе в праздничную декаду предприятиям будет нанесён значительный ущерб, как и вообще всем финансовым отношениям в стране»

Анатолий Локоть (депутат ГД)

Куда вложить деньги в эпоху кризиса. Вредные советы

Посоветовать вам, куда можно вложить деньги сегодня, может практически любой. С наибольшим удовольствием и особенным рвением это делают люди, у которых денег серьёзных не было отродясь. Чтобы не навлечь на себя такие подозрения, CITYMONEY предлагает совершенно другой перечень советов. Вредных. Последовав которым, вы непременно свои сбережения потеряете. Уверены, что все понимают, что этим советам следовать не надо. Но всё же: НЕ СЛЕДУЙТЕ ЭТИМ СОВЕТАМ! ПРОСТО ПРОЧТИТЕ!

СОВЕТ №1:

Купите квартиру в Москве! Ну, пожалуйста! Каждый риелтор, только услышав о вашем желании, тут же сообщит вам, что только сейчас цены низкие, а очень скоро рынок снова начнёт расти, и ваши вложения окупятся сторицей. Финансисты, разговаривая с лохами неопытными клиентами, очень любят слово «сторицей», правда ударение делают на первый слог вместо второго.

При наличии желания, вам даже дадут ипотечный кредит. Процентом так под 30 годовых.

Справка. Цены, может быть, и начнут расти, но очень нескоро. Нет в мире объективной причины, по которой квадратный метр жилья в Москве должен стоить больше, чем в Токио, Нью-Йорке, Лондоне. Времена неоправданного роста цен на недвижимость прошли. А нынешние ипотечные проценты назвать сказочными, конечно, можно. Для этого всего лишь надо быть человеком, скажем прямо, нездоровым.

СОВЕТ №2:

Пора открывать свой бизнес! Государство поможет! Даже по телевизору говорили, кажется. Чиновники пытаются умерить аппетиты, банки вновь дают кредиты, пресса тиражирует истории успеха Дерипаски и Потанина. Миллиардеры заводят блоги, и становится ясно, что сколотить свой пер-

вый, пусть и не миллиард, но хотя бы миллион – проще простого.

Уточнение. Сейчас самое время пошарить в интернете, поискать информацию на тему сколько потеряли миллиардеры в 2008-ом, и сколько человек из сотни Forbes уже бросились под поезд.

СОВЕТ №3:

Купите за бесценок небольшое разоряющееся предприятие. Вспомните лихие девяностые! Ваши знания, ваши таланты и, не в последнюю очередь, ваши деньги помогут вчерашнему аутсайдеру стать лидером



рынка. На рынке труда теперь много квалифицированных специалистов. Работая на вас по 20 часов в день, они сделают ваш бизнес привлекательным для инвесторов, а вам останется только выбрать самого достойного!

Поправка. Антикризисное управление – отдельная дисциплина, которой, как и любой профессии, надо учиться. Природные таланты сейчас значат гораздо меньше, чем в 1990-е. Кроме того, практика показывает, что если уж фирма начала загибаться, смена управления в ней не изменит отношения поставщиков и клиентов. Для них ваше предприятие уже труп. А искать новых партнёров в современной обстановке – на редкость благодарное занятие.

СОВЕТ №4:

Купите акции! Это же логично! Сейчас они на дне, индексы бирж начинают подрастать, рекомендации «покупать» всё чаще мелькают в аналитических обзорах. Голубые фишки снова становятся завидной добычей. В любом случае падать уже некуда – время покупать!

Расчёт. Любители почему-то считают, что снижение индекса, скажем, с 2000 до 1000 – это катастрофа, а с 200 до 100 – так, семечки. Между тем в обоих случаях участники рынка теряют половину своих денег. Так что падение РТС даже с 600 пунктов может оказаться очень и очень болезненным. Вычислить момент достижения реального дна не под силу никому. Его можно только угадать.

СОВЕТ №5:

Купите дорогую машину. Благо цены на них слегка снижаются из-за кризиса, к тому же в январе дешевеют машины ушедшего модельного года. Сможете реально нажиться на кризисе, к тому же покатаетесь на реальной тачке, вызывая зависть окружающих.

Реальность. Дорогие (но не эксклюзивные!) автомобили дешевеют быстрее своих бюджетных собратьев. Купить машину для езды (точнее, для стояния в пробках) сейчас и впрямь можно, но рассматривать её как вложение денег – смешно.

СОВЕТ №6:

Профинансируйте какое-нибудь политическое движение в расчёте на будущую благодарность. Кремлёвские партии скажут вам спасибо и, может быть, даже выдвинут в депутаты муниципального собрания. Оппозиционные же пообещают сделать вас министром финансов и дать звезду героя.

Из истории. За последние 400 лет правящая партия в России фактически менялась три раза. Сами считайте, когда наступит четвёртый.

СОВЕТ №7:

Всё плохо? Скоро и терять будет нечего? Так рискуйте! Кризис – время терять голову! Тотализатор, скачки, лотереи, рулетка – ваш выбор! Азартные игры вот-вот будут выведены в специальные зоны, поэтому надо торопиться жить. Да, можно остаться ни с чем, но ведь есть и шанс разбогатеть, выиграть состояние. Кто не рискует – тот не пьёт шампанского!

Русская рулетка. Трудные времена всегда играли на руку игорному бизнесу. Кому не хочется решить все проблемы своего бизнеса одним махом! Или разориться – и в петлю, или разбогатеть – и в Куршавель. Шансы – примерно пятьсот к одному.

СОВЕТ №8:

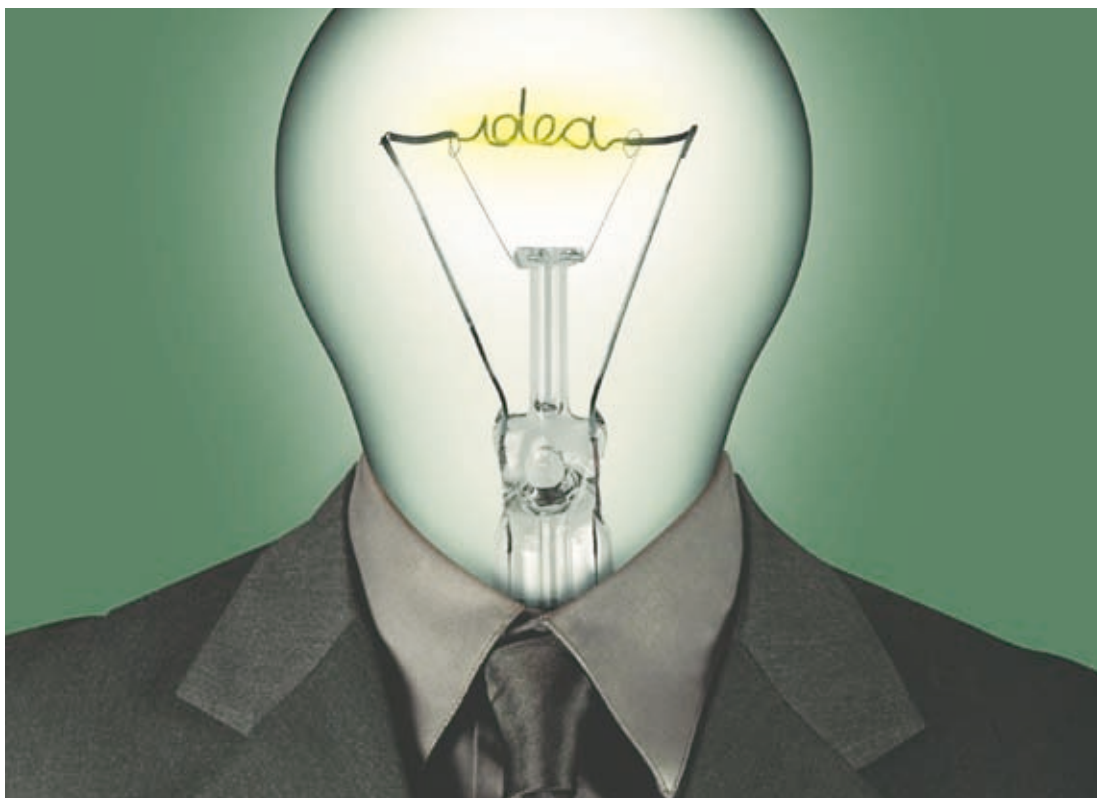
Приобретите побольше наличных денег. Американских, европейских, китайских, русских, японских – неважно в каком соотношении. И храните их в тайнике за холодильником в ожидании лучших времён. Риск сводится к минимуму: банковская система нестабильна, а вот вашу квартиру грабят весьма редко. Оперативность обеспечена: деньги в любой момент можно пустить в дело. Надёжность гарантирована: если одна валюта упадёт, остальные на её фоне непременно вырастут.

Соблазн. Не вырастут. Валюты имеют обыкновенные обесцениваться оптом – относительно, к примеру, золота, нефти или той же жилплощади. А лежащие деньги обесцениваются всегда. Но дело даже не в этом. Деньги дома – приманка не столько для воров, сколько для родных и близких. Новая шубка жены «из комиссии», мощный «самостоятельно разогнанный» компьютер у ребёнка и прочие приятные мелочи. Пора отодвигать холодильник, время считать остаточки...

СОВЕТ №9:

Раздайте свои деньги в надёжные благотворительные фонды или напрямую нуждающимся. Вы совершенно точно не получите взамен ничего, кроме спасибо. Зато у вас останется моральное удовлетворение. Которого уж точно не принесут предыдущие восемь способов кризисного расставания с деньгами.

Кому война, а кому... маркетинг



Концепт не о кризисе и уж тем более не о войне, достаточно про это. Концепт про нечто более важное, ибо кризисы приходят и уходят, сегодня они здесь, завтра они там. Это, так сказать, процесс, состояние (уменьшение состояния, если говорить о другом значении слова «состояние»). Как его концептуализировать, такой текучий, изменчивый, ускользающий. Очень постараться нужно, и не дай бог получится. Как жить в мире, где кризис концептуален? Нет, концепт наш - о вечном, о маркетинге. То есть о способе, методе, таком специальном отношении к чему-либо, вот к кризису, например. В очередной раз повторим нашу любимую мысль - в современном мире вопрос «Что?» заменился вопросом «Как?»

Всё же почему мы, говоря о маркетинге, будем говорить о кризисе? Потому что, казалось бы, нет ничего более противоположного, чем маркетинг и кризис. Ведь маркетинг – искусство продавать, а кризис приводит к тому, что продавать нечего и покупать не на что. Что же здесь делать маркетингу? А вот что. Использовать кризис как маркетинговый инструмент, превратить его в информационный повод, в причину, побуждающую к покупке. И это уже сделано. Как только заговорили о кризисе, так сразу же его стали использовать в маркетинговых целях. Мы рукоплещем маркетологам, их потрясающему диалектическому мышлению. Единство и борьба противоположностей. Боже, где советские школы и вузы, где хотя бы Гегеля как-то, через Маркса и Ленина, вписывали в головы подрастающего поколения. Теперь диалектическое мышление приходит к нам через маркетинговые концепции.

Начинаешь писать про кризис и маркетинг, и в голову лезут всякие культурологические ассоциации про тиф во время чумы, хотя в нашем российском случае скорее чума во время пира, превращающегося таким образом в тризну. Хотя у нас никогда не отличишь одно от другого, и стон у нас песней зовётся. Надо бы от этих ассоциаций избавляться.

Больше всего нас занимает вопрос: использование образа кризиса в маркетинге – это свидетельство здоровой экономики, жизнерадостного маркетологического взгляда на мир, который из чего угодно извлечёт пользу, всё переварит и сведёт к лучшему или же, наоборот, говорит о принципиальной гнилости системы, нашей экономики и маркетинга вообще. Ответа нет. С одной стороны. С другой стороны...

Продаётся актуальная тема, не квартира, не машина, не ботинки и не сыр. Продаётся кризис, наши отношения с ним, наша причастность к нему. Информационный повод. Мы к этому привыкли, мы понимаем это и принимаем. Раньше были предложения специальные – летние, новогодние, теперь – кризисные. Покупка превращалась в календарный обряд – покупки к Спасу, Покрову и Парижской Коммуне. Помните отрывные календари, численники, как их называли. Там каждый день был чему-либо посвящён, вот и маркетинг разбил год на поводы к покупкам, все события в жизни человека, обще-

ства, государств, наций, континентов были омаркетологизированы. Вот появился кризис. С одной стороны, плохо, с другой, как посмотреть... – повод!

Опять ассоциация культурологического плана, культурные ассоциации они, как икота или того хуже – отрыжка, нападут, и спасу нет. Наши маркетологи, использующие кризис в своих целях, подобны мальчику-настуху, кричащему, «Волки! Волки!» и старающемуся таким образом поднять свою капитализацию. Потом волки пришли настоящие, а маркетинг уже выработал кредит доверия.

Ещё в ноябре продавались машины с приклеенными на лобовое стекло «кризисными предложениями» и «кризисными ценами», иногда, но это уже в магазинах с товарами повседневными и для совсем небогатых людей, такие предложения назывались антикризисными. Очень нам нравился баннер одного банка (не помню точно, когда он появился), я его заметил, когда в СМИ пошла тема банковского кризиса. Может, баннер и раньше был, а мы за неактуальностью темы не замечали его; если так, тогда молодцы маркетологи банка – предугадали. На баннере было написано: «Деньгоубежище». Так и представлялись бедные, несчастные монетки и купюрки, которые, подобно жителям Мадрида в 1936 году, бегут в бомбоубежище, с тревогой и ужасом поднимая головы к небу. Вот ведь впилиась в сознание картинка из детства, очень любили показывать эту испанскую хронику по ТВ как образ страдания от фашизма. Даже жалко становилось деньги, ведь нам страшно во время кризиса, а им каково, их это в первую очередь касается: то они тощат, бедные, то нездорово с голодухи пухнут, а может и того... «дефолт миокарда».

Скоро, надо думать, водка появится – «Кризис» и «Антикризис», причём продаваться они будут вместе: «Кризис» объёмом 1.0, а «Антикризис» – 0.25. Чтобы войти в кризис хорошо и весело, а потом снять последствия, опохмелившись. Уж коктейль-то точно должны сделать, а может, уже и сделали. Клубы появятся и заведения общепита с налётом гламурного и дорого декаданса и роскошно сделанной нищеты с «оригинальными» названиями, да мало ли ещё что... Детишек

можно называть – Кризис Петрович. Особенно здорово близнецов называть... Пора остановиться, а то это уже поле Задорнова или, не к ночи помянутого, Петросяна, вот он, наверно, резвится - телевизор включить страшно. ИК! Да когда же это кончится?..

Нет, не можем ответить на вопрос, что же это за штука такая, концепт наш, маркетинг, точнее, как к нему относиться, ещё точнее, как к себе самим относиться, ведь он - просто способ, а владеем им мы.

Всё же, с одной стороны, в этих кризисных зазывалах чувствуется здоровый смех. А смех это хорошо. Если смешно, то не страшно, ну, во всяком случае, не совсем. С другой стороны, не совсем им веришь. То есть не веришь именно потому, что понимаешь, они это серьёзно. Там, где маркетинг с кризисом к клоунаде ближе – там как-то легче, а вот если без тени самоиронии, то страшновато.

Как-то так получается, что концептом нашим становится даже и не маркетинг, а мораль. Концептуализируется вопрос - есть ли место морали в маркетинге, и какова эта мораль, ведь мораль это самая аморальная вещь на свете.

Вообще полезный вопрос – в кризис маркетинг нужно развивать или экономить на нём? То есть вкладываться ли в рекламу, в продвижение, если на дворе кризис экономический. Может быть, в кризис у нас и так купят, а может, наоборот, нужно в десять раз больше убеждать, чтобы вообще купили и купили только у тебя. Это не столько экономические, сколько мировоззренческие вопросы. Мы всё больше и больше убеждаемся, что деловые люди принимают решения исходя из каких-то очень глобальных, ментальных соображений. Принимают решения не из индекса доу джонса и котировок, а из вот таких вот диалектизмов и морализмов. Исходя из бекграунда, стиля жизни, особенностей психологии и типа личности.

Так что те, кто использует кризис как образ в маркетинговой кампании, люди интересные, напоминающие (ИК!- замучила проклятая) Командора, протягивающего руку Каменному гостю.

Если попробовать стать чуть серьёзнее, то скажем следующее: экономика у нас не какая-нибудь, а символическая, то есть торгуют смыслами, не воздухом, нет, именно смыслами, то есть образами, теми самыми информационными поводами, о которых мы с вами говорили чуть выше. Покупка во время кризиса вещь особенная – по идее мы должны сто раз подумать, прежде чем её сделать. Предполагается, что мы должны делать самые насущные траты и удовлетворять самые базовые потребности. Вот маркетинг нам и помогает, превращая наши покупки, как самые скромные и необходимые, так и самые расточительные и неуместные, в осмысленные, правильные действия. Цены на сыр по «антикризисному предложению» могут быть не только ниже тех, что были, и даже не такими же, а выше. А автомобиль, который можно было бы и не менять ещё пару лет, вообще бы не покупать, пусть и с действительной скидкой в 5%. Хотя скидка-то и так была бы в районе Нового года или к Дню Святого Валентина.

Вот, кажется, не икаем больше, отпустило... ИК! Опять...

Нет, всё-таки, скидки к праздникам - это жертвы Золотому тельцу или специфическая «десятина» тайной масонской торговой ассоциации.

Нам нужны актуальные, модные, цепляющие на смыслы слова. Вот в интернете раскрутка самых популярных слов стоит дороже, это маркетинг. Вот и со словом кризис то же самое. Этот процесс касается всех, значит, теперь это самое часто употребляемое слово, а следовательно, связав свой товар или услугу с этим словом или с ассоциациями вокруг него, вы получите прибыль. А мораль? Повторим ещё раз – не знаем, с одной стороны... с другой стороны... Ведь когда нам удобно, мы с вами объявим использование образа кризиса в рекламных целях аморальным, ведь за этим образом стоят конкретные уволенные люди, всевозможные проблемы, несчастья. Когда удобно, и будем совершенно искренними, будем говорить о появлении новой морали, что нет ничего страшного в этом маркетинговом приёме. Может, и нет.



НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА



ТВ-РЕКЛАМА



РАДИОРЕКЛАМА



ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА



ПЕЧАТНЫЕ СМИ



ПОЛИГРАФИЯ



ДИЗАЙНЕРСКИЕ
РЕШЕНИЯ



РАЗРАБОТКА БРЕНДА
ПРОДВИЖЕНИЕ



РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО
ПОЛНОГО ЦИКЛА

8 4922 321 509
www.RIBENA.ru

ДНО&ДНО

Размышляя на одну из самых актуальных ныне тем, невольно приходишь к мысли о том, что кризис есть лишь визуальное воплощение ряда, на первый взгляд, не связанных между собой процессов. Но это лишь при первом приближении. Более детальный анализ позволяет констатировать глубокое внутрисистемное родство таких краеугольных понятий, как мировой финансовый кризис и кризис ментальной культуры современного человека.

Главным объединяющим элементом этой связки является фундаментальное понятие изначального «дна». И если экономика имеет реальные рыночные механизмы для своего выздоровления, то появление в широком прокате отечественного блокбастера «Стритрейсеры» заставляет глубоко задуматься каждого здравомыслящего жителя нашего города.

Домингос Сабино сказал как-то: «В конце концов всё будет хорошо. А если пока не хорошо – значит, ты просто ещё не дошёл до конца». Эти слова наглядно подтверждает феномен Великой депрессии, которая охватила мир в 1929 году и завершилась лишь в начале 40-х годов прошлого века. Для большинства высокоразвитых государств того времени пережить её оказалось непросто. Однако экономики этих стран, достигнув самого дна, смогли оттолкнуться от него и вынырнуть на поверхность ещё более сильными и жизнеспособными, чем были до катастрофы. Но как быть, если твоё «дно» - это чей-то высокий потолок и, отталкиваясь от него, есть огромная вероятность провалиться ещё глубже? Не зря Жванецкий изрёк однажды: «Опустился на самое дно, и тут снизу постучали». Поэтому ширится и растёт движение антиглобалистов, а заборы, отгораживающие заседания членов мирового экономического форума, становятся всё выше и выше. В свете этого уже не такой дикой кажется мысль о том, что существующее сегодня невероятное число взаимоинтегрированных напластований духовной культуры может со временем привести к цивилизационному коллапсу.

Думается, Рене Декарт, создавая весьма революционное для своего времени учение о солипсизме, в том числе пытался решить проблему кризиса внутреннего мира человека. Осознавая принципиальную невозможность разобраться в многоступенчатых уровнях своего персонального дна, Декарт предложил систему, согласно которой несомненной реальностью признаётся только мыслящий субъект, а всё остальное объявляется существующим лишь в сознании индивида. И несмотря на то, что солипсизм находится в противоречии со всем жизненным опытом, а также данными науки и практической деятельностью, воспользоваться вновь открывающимися возможностями становится весьма заманчиво.

Весь этот Мир вокруг сознания творенье,
Я в нём и Бог, и Раб, и Провиденье...

Игры разума, представленные французом Декартом, занятие весьма занимательное, но попытки воплотить их «в реале» заведомо ведут к поражению. Ведь как ни представляй себе, что носки не воняют, отправить их в стирку всё же придётся. Тем более, что на бескрайних просторах нашей великой державы есть живое опровержение данному интеллектуальному изыску – город Дно. Основанный в 1925 году, Дно насчитывает 9,5 тысяч человек населения и является административным центром Дновского района Псковской области. Новомодная система НЛП со свойственным ей красноречием очень ясно определила бы это название как несущее в себе явные признаки скрытых, нарочито неярко выраженных элементов пресуппозиции. А это, в свою очередь, делает возмож-

ным существование различных инсинуаций, в том числе и на политические темы. Както: активно муссирующийся в массах слух о причинах отсутствия снега в центральном регионе вплоть до самого Нового года. Значительная часть населения связала этот погодный феномен с попыткой российского правительства обезопасить гаранта Конституции от преждевременного впадения в зимнюю спячку. И то верно, представьте себе этот праздник без ежегодного обращения, так бы и ждали наступления 2009 года до самой весны.

Буквально несколько дней назад, когда газовые резервуары Европы поражали весь мир своим обнажённым дном, совсем по-новому зазвучали слова Маленького принца: «Есть такое твёрдое правило. Встал поутру, умылся, привёл себя в порядок – и сразу же приведи в порядок свою планету». Экзюпери очень верно подметил характерную закономерность любой «большой» экономики – она всегда максимально политизирована. Вспомнить начало революции 1905-1907 годов. Все первоначальные требования демонстрантов сводились к лозунгам о получении различных экономических свобод, но их внутренний политический подтекст был предельно ясен даже воробьям, густо населяющим окрестные крыши Литейного проспекта и имеющим хотя бы один зрячий глаз на двоих. Так и наши соседи, как щитом, прикрываясь европейской бюрократической машиной и умело используя дипломатические уловки, пытаются решать свои внутренние предвыборные проблемы за счёт своих же возможных сородичей по НАТО. Это уже

совсем иной уровень, ибо если интегрироваться в Европу, то и систему двойных стандартов также перенимать необходимо. Вот только применять их надо несколько осторожней, да и в другую сторону, но это, как говорится, вопрос обучения. Тем более, что совсем опуститься на дно не даст большой заокеанский Брат.

Отмотав второй срок как глава Белого дома, Джордж Буш-младший наконец достиг своего «дна», но наследие его живо и даже не думает следовать по стопам «отца». Взращённые им «цветные» революции во главе с их харизматическими лидерами продолжают веселить мировое сообщество. А последствия войны с Ираком и Афганистаном станут, пожалуй, головной болью не только для вновь избранного Обамы, но и для следующего президента. Кстате, Америка вновь смогла удивить весь «периферийный» мир. Это надо же умудриться среди зимы сменить белый защитный окрас на чёрный демаскирующий! Или это просто ил, взбаламученный американскими ракетами, густо поднявшийся со дна и определивший цвет и возможные направления всей геополитики Соединённых Штатов, как минимум, на ближайшие четыре года?

Как бы то ни было, нам, жителям нашей страны, было бы неплохо последовать ставшему классикой совету Вадима Галыгина: «До поры до времени улыбаемся США, кормим Прибалтику, боремся за право обладания пультом управления Украины, соприкасаемся с Евросоюзом, но сдохнуть, сука, хочется в Париже». И на самом деле, не так уж и важно, где потолок, а где дно, важно, что 2009 год всё-таки наступил вовремя.



Тест-драйв Apple iPhone 3G



Самый обсуждаемый мобильный телефон последних трёх лет лежит на моей ладони. Новый аппарат поколения 3G внешне практически не отличается от iPhone первого поколения - только задняя поверхность первого слегка больше скруглена, а сам аппарат самую малость тоньше. Для тест-драйва мне и моим коллегам достался аппарат с 8 гигабайтами встроенной памяти. С моей точки зрения, на практике такого объёма достаточно для любых нужд: устройство может сберечь пару сотен фотографий, немного десятков любимых музыкальных альбомов, пару-тройку фильмов, которые можно поглядеть по дороге на работу, и любую мыслимую численность установленных приложений. В продаже имеется также модель с 16 гигабайтами памяти, но тут решать вам.

Илья Андреев, руководитель студии дизайна.

СМ. Илья, это был самый обсуждаемый мобильный телефон последних трёх лет. Что ты ожидал от встречи с ним?

Илья. Лично я ничего особенного не ожидал, потому как заранее знал, что там есть и как это работает. Интересно было физически попробовать Multi-Touch для управления интерфейсами и посмотреть, как можно использовать гироскоп в мобильных устройствах.

СМ. Были какие-то моменты, которые

тебя расстроили? Или ты был настолько осведомлён, что и провалы некоторые ожидал?

Илья. Удивило отсутствие copy/paste (копировать/вставить). Вообще, насколько я знаю, для мобильных устройств это редкость. Но в данном случае, глядя на уменьшенный вариант MAC OS X, ожидаешь логичных функций. Какие-то другие общеизвестные «недостатки» (наподобие ограниченного bluetooth) скорее обусловлены вопросами безопасности. В остальном всё,

что мне требовалось, но отсутствовало по умолчанию, я легко установил из App Store прямо через iPhone.

СМ. Можно ли его назвать смартфоном или коммуникатором? Или всё-таки iPhone - это iPhone?

Илья. Я бы назвал его карманным (действительно карманным) компьютером с функциями телефона.

СМ. Я понял. То есть ты, в принципе, его принимаешь и, наверное, хотел бы иметь такой телефон. Какая цена была бы приемлемой?

Илья. Дело не в цене, а в тарифах. Ведь iPhone без специального тарифа от сотового оператора - обычный плеер с телефоном. Выдумывать ничего не надо, нужно использовать западные схемы продажи iPhone: устройство продаётся за пару сотен долларов с контрактом на один-два года и фиксированной абонентской платой, в которую входит пакет телефонной связи, sms и интернет-трафик.

СМ. Спасибо за комментарии.

Николай Цветков, дизайнер и фотограф.

СМ. Николай, это был самый обсуждаемый мобильный телефон последних трёх лет. Что ты ожидал от встречи с ним?

Николай. Я ожидал многого, чуда(!), и во многом он мои ожидания оправдал. Правда, есть несколько моментов, которые напрочь меня разочаровали, например, отсутствие многозадачности как таковой.

СМ. Многозадачность - в смысле выполнения нескольких функций одновременно?

Николай. Например, тот момент, что нет поддержки Flash, и файлы из интернета нельзя сохранять на телефон. Плюс соединение по WiFi служит только для быстрого интернета, а не для полноценной связи телефон-компьютер. Да, запустить несколько приложений не получится. Есть исключения, типа MP3-плеера, но, например, запустить ICQ в фоне и при этом делать что-то ещё не получится.

СМ. Можно ли iPhone назвать смартфоном или коммуникатором? Некоторые пользователи склоняются к мнению, что это ни то и ни другое. Как ты думаешь?

Николай. Я не особо в этом разбираюсь. Скорее назвал бы его карманным компьюте-

ром, у которого только одна по-настоящему серьёзная функция, которая сейчас и является самой нужной. Это ИНТЕРНЕТ.

СМ. Ты бы купил себе iPhone? И по какой цене?

Николай. Купил бы на Новый год, скажем, за 10 тысяч рублей.

СМ. Спасибо за комментарии.

Отари Муджиришвили, главный редактор журнала «CITYMONEY».

СМ. Отари, это был самый обсуждаемый мобильный телефон последних трёх лет. Что ты ожидал от встречи с ним?

Отари. Я надеялся, что взяв его в руки я забуду, что это телефон. Надежды мои оправдались. Я лишь изредка задумывался о том, чтобы позвонить.

СМ. Были какие-то моменты, которые тебя расстроили? Можно ли iPhone назвать смартфоном или коммуникатором? Некоторые пользователи склоняются к мнению, что это ни то и ни другое. Как ты думаешь?

Отари. Я скорее назвал бы это устройством, всегда подключенным к интернету. Такой ноут, только маленький и необычайно удобный. Из минусов, пожалуй, только то, что скорость интернета непривычно мала. То есть мы уже привыкли к другим скоростям.

СМ. Хотелось бы приобрести iPhone, и устраивает ли тебя стоимость телефона с откушенным яблоком?

Отари. Существует такое множество способов приобретения iPhone!

СМ. Благодарю.

Мы не стали вооружаться сантиметровой лентой, электронными весами и лабораторией с тестовым оборудованием, чтобы узнать характеристики новинки. Достаточно зайти на домашнюю страницу компании — www.apple.com/ru, и вся необходимая информация предстанет перед вашими глазами. Главное - мнение пользователей.

В целом «яблочный телефон» произвёл на меня позитивное впечатление. Это функциональное устройство, отличающееся удобным интерфейсом. К сожалению, обескураживает цена, но есть альтернативные способы приобрести iPhone. Например, аппараты дарят крупным клиентам. Разрабатываются специальные предложения с отсрочкой платежа. Подробности у дилеров Apple.

Редакция журнала «CITYMONEY» выражает признательность компании «Вымпелком» за предоставленное на тестирование оборудование.

Курортный излом

Все мы, так или иначе, путешественники, но только путешествия одних заканчиваются походом на кухню за добавкой кукурузных хлопьев, а для других и Новая Зеландия почти что соседний огород. В далёком 1946-ом, когда наша доблестная армия уже год как завершила свой очередной «туристический» вояж в Берлин, на территории высокогорного департамента Савоя, что во французских Альпах, был основан небольшой горнолыжный курорт Куршевель. В то время живописное местечко с чудным названием Три долины (Les Trois Vallées) отнюдь не претендовало на звание самой скандальной лыжной «Мекки» Европы.

Вообще говоря, курорты похожи на людей - все они рождаются, взрослеют, наливаются силой и красотой, а потом вдруг мода делает очередной финт, и вся красота и лоск уходят в небытие. И, что бы ни послужило катализатором (в нашем случае это скандально известный арест господина Прохорова), все красивые места на земле ждёт одна и та же незавидная участь. Правда, если в нашей стране это происходит, в первую очередь, из-за того, что бывшая эксклюзивная достопримечательность как-то незаметно превращается в очередную помойку, то на западе у сколько-нибудь известной груды железа всегда есть шанс стать объектом паломничества десятков тысяч туристов из дорвавших до пусть и очень умозрительной, но всё же свободы граждан Союза Советских... и далее по тексту.

Конечно, сегодня, когда акции шамбалы российского капитализма стремительно теряют в цене, многим хочется видеть в этом некую ура-патриотическую тенденцию, вдруг охватившую особо сознательных обитателей Рублёво-Успенского шоссе. При этом нам, простым смертным, не стоит забывать о том, что никто так не умеет играть шансами и создавать вероятности, как это делают рублёвские обитатели. Сам факт того, что основной причиной демарша наших миллиардеров явился вполне себе заурядный случай задержания завистливыми

властями Лиона представителя Российской бизнес-элиты, может свидетельствовать лишь о том, что и Альпы, и шале стали исключительно обыденным явлением и представляют интерес только для средних слоёв населения нашей страны. А все патетические разговоры в стиле «за державу обидно» представляют чисто академический интерес для таких исследователей божественного зазеркалья, как О. Робски и С. Минаев. Думается, что сами французы от такого счастья отказались с лёгким сердцем и видимым облегчением. Страшно представить себе потомственного парижского сомелье, распечатывающего бутылку коллекционного бургундского за 20 тысяч евро для пьяного русского человеко-медведя, который и рассол от шампанского с трудом отличить может. Кроме того, по многочисленным свидетельствам очевидцев, резко сократилось число банальных драк на многочисленных дискотеках курорта. А русская неделя-2009 вообще прошла исключительно спокойно и без громких скандалов. И конечно, не стоит забывать, что после русской неминуемо следует бразильская, а затем и вовсе арабская неделя горнолыжного счастья. Патриархальная, привыкшая к комфорту и тишине, старушка Европа давно сделала принципиальный выбор между огромными, но странно «пахнувшими» деньгами и стабильным, вполне предсказуемым, а значит, контролируемым доходом.

Право, господа, сие место создано для души!
Проспект и великолепие открывающихся панорам
Комфортабельные номера и качество обслуживания
Вознесенская слобода ждёт Вас!

Ресторан «Круча» порадует любого гурмана -
классическая европейская кухня и
блюда, приготовленные на открытом огне!
Приятного аппетита!

ПАРК-ОТЕЛЬ

ВОЗНЕСЕНСКАЯ СЛОБОДА

ул. Вознесенская, 14-б
тел.: (4922) 32-54-94
www.vsloboba.ru

ПОДКЛЮЧИМ

к интернет

офисное здание
гостиницу
жилой дом
квартиру
офис

к телефонии

офисное здание
гостиницу
жилой дом
квартиру
офис

ВЛАДИНФО



ТЕХНОЛОГИИ ПОДКЛЮЧЕНИЯ - ВОЛС, xDSL



В тот момент, когда человек украл у воздуха крылья, все вновь возникшие шансы стали увеличиваться в геометрической прогрессии по отношению к возможной вероятности, в свою очередь, неоднократно помноженной на поистине заоблачные перспективы, предоставленные членам клуба «Золотой миллиард». Управляющий директор сети московских ювелирных бутиков Юлия Косован в одном из своих интервью заявила: «Мы сейчас выбираем между Санкт-Морицем и местечком Аспин (штат Колорадо), где отдыхают голливудские звёзды». И действительно, разве пара дополнительных часов полёта в эргономичных сиденьях первого класса может служить поводом отказать себе в удовольствии указать этим зажавшимся лягушатникам их истинное место?! Тем более, что предлагаемый французами сервис давно оставляет желать лучшего. Так, по свидетельству журналиста одного популярного интернет-издания, Натальи Богдановой, один из официантов в частной беседе признался, что (цитата) «...зачем церемониться с этими русскими, которые закупают дорогое вино кока-колой?» И действительно, чего стоит записать в счёт три бутылки «Шато Петрюс», когда клиент выпил только две? Хотя, конечно, наводить

единый порядок во всём мире так же мудро и полезно, как упорядочивать по алфавиту все буквы во всех книгах. А сервис - это явление проходящее, и тут можно либо привыкнуть к его отсутствию, либо заставить владельцев гостиниц заняться обучением своего персонала.

Мечтая о совершенстве, не надо забывать, что истинное качество часто требует приложения огромных усилий. Леонардо да Винчи потратил почти 12 лет, рисуя губы Моны Лизы, а природа, создавая нас, предусмотрела 12 метров кишечника, дабы горячий чай не мог обжечь наши задницы. Качественный одых зачастую не может быть просто куплен за деньги, пусть это даже очень большие деньги, каждый сам впрягает неуловимо тонкие нити судьбы в золотое руно своей жизни. Греческие философы-софисты утверждали, что сам человек есть мера всех вещей, и если для одного Кутузов наполовину слеп, то для другого он наполовину зряч, а для третьего он просто великий полководец. Путешествовать ли вам на кухню или в Новую Зеландию, решать, конечно, не Пушкину, однако не стоит забывать и о том, что только в наших домах хранятся полотенца и тапочки из турецких отелей, а в наших автомобилях вместо подушек безопасности весят три святых иконки...



Кризис на стадионах



Ещё совсем недавно понятие «кризис» встречалось в строчках спортивных информационных агентств лишь только в связи с падением результатов отдельных команд или спортсменов. Сплошь и рядом авторы упоминали «безголевой кризис», «игровой кризис», «функциональный кризис» и даже «кризис тренерской мысли». Мониторинг новостного потока с уверенностью позволяет утверждать, что с осени прошлого года понятие «кризис» в спортивном мире приобрело характерный для общемировой ситуации финансовый оттенок. Всепланетный экономический коллапс накрыл своей мрачной тенью спорт, поставив под угрозу проведение соревнований, существование команд, развитие инфраструктуры. Говоря проще – финансовый кризис стал неотъемлемой частью мирового спорта.

О причинах возникновения столь сложной экономической ситуации подробно написано на соседних страницах журнала. Некоторые методы борьбы, а также сопутствующие кризису явления тоже нашли своё

отражение в авторских материалах этого номера. Ниже вы найдёте яркие иллюстрации того, как финансовый кризис повлиял на мировой спорт, а также чего следует ожидать в ближайшие месяцы.

НАЧНЁМ С ФУТБОЛА

Уже по окончании Европейского первенства 2008 года можно было ожидать столь традиционной для подобных крупных футбольных соревнований послетурнирной трансферной лихорадки. Однако, вопреки ожиданиям, ни один громкий, а главное удивляющий количеством нулей переход не состоялся. Ну, правда, не считать же супертрансфером переход Вацлава Сверкоша из остравского Банника в Сошо? Вы справедливо заметите, а как же переход Дани из «Динамо» в «Зенит» за 30 млн? Ответу, что помимо Газпрома есть сумасшедшие, готовые заплатить бешеные деньги за футболиста. Эти люди убеждают сейчас клубом Манчестер Сити и предлагают 105 млн евро за Кака. В любом случае подобные транжиры в наше время – скорее исключение из правил. Оставим в покое трансферные итоги Евро. Перейдём к упрямым фактам, которые свидетельствуют о том, что кризис прошёлся как следует по футбольным хозяйствам старого света.

Так, сразу после окончания чемпионата России по футболу 2008 появилось сообщение об объединении двух подмосковных клубов «Сатурна» и «Химок» в одну команду. Полуофициальные комментарии заинтересованных в объединении чиновников Московской области сводились к мысли: «две футбольные команды для Подмосковья это дорого в условиях кризиса». К счастью для болельщиков обеих команд, объединение не состоялось, однако «неожиданно» уменьшилось финансирование ФК «Химки». Результат – потеря лидеров, уменьшение заработной платы игроков и неопределённая ситуация с Егором Титовым. Экс-капитан «Спартака» подал жалобу на клуб в Палату по разрешению споров. Речь идёт о том, что клуб не выполняет контрактные обязательства – задерживает выплату бонусов за сохранение прописки в премьер-лиге в размере 800 тыс. долларов.

Московский «гранд» «Локомотив» официально объявил о сокращении бюджета на 20% по сравнению с предыдущим годом. На 15% сократился бюджет столичного «Динамо». Даже всемогущий, в финансовом смысле, «Зенит», заявил, что уменьшит свою кассу на 10%.

Два непримиримых соперника московские «ЦСКА» и «Спартак» временно приостановили строительство своих стадионов – видимо, популярность двух популярнейших клубов ещё ни один год придётся делить чашу стадиона «Лужники». Помимо этого, «Спартак» вынужден избавляться от своих

игроков, и пускай во многом это обусловлено спортивными причинами, но в то же время и экономическую подоплёку нельзя сбрасывать со счетов.

Отдельно стоит упомянуть о клубах, чьё финансирование зависит от региональных бюджетов. Так, и раньше не шиковавшая «Томь» потеряла порядка 40% от своего прошлогоднего бюджета. Данная ситуация может вызвать проблемы с лицензированием томской команды на будущий сезон.

Краснодарская «Кубань», совершив очередное повышение в классе, оказалась у разбитого корыта. Администрация края отказалась от полного содержания команды и выставила клуб на торги, оценив его в миллиард с лишним рублей. И лишь спустя несколько месяцев и несколько сотен миллионов Индустриальный союз Донбасса выкупил 75 процентов акций клуба. Данная сделка вызвала вздох облегчения у поклонников жёлто-зелёных. Ведь для них вполне серьёзной выглядела перспектива отказа «Кубани» от участия в чемпионате 2009 в ранге члена премьер-лиги.

«Кубани» повезло больше, чем многим командам низших дивизионов, вынужденных в связи с кризисом отказаться от участия в турнирах. Так, от чемпионата России по футболу среди команд первого дивизиона вынуждены были отказаться: «Спортакадемклуб», ФК МВД. Они будут соревноваться во втором дивизионе. Причина проста – деньги. Участие в первом дивизионе дороже в 5-7 раз.

Прекратили своё существование: иркутская «Звезда», ФК «Реутов», «Спартак-УГП» из Анапы.

Тяжёлая ситуация сложилась в ряде команд. Новотроицкая «Носта», екатерининбургский «Урал» и «Сибирь» из Новосибирска оказались на грани банкротства.

О ХОККЕЕ

В КХЛ, на первый взгляд, всё благополучно, однако очень остро встал вопрос о зарплатах в командах. Так, глава КХЛ Александр Медведев заявил о том, что будет вынужден поднять вопрос о снижении потолка зарплат, что неминуемо повлечёт за собой уменьшение сумм, прописанных в контрактах хоккеистов. В связи с падением курса рубля по отношению к доллару возникла любопытная ситуация. Дело в том, что контракты легионеров заключены в долларах, а выплачиваются в рублях. Не нужно обладать экономическим образованием, чтобы понять, как сильно тянут клубы в связи с этими особенностями

рынка. Тем временем профсоюз хоккеистов в лице олимпийского чемпиона Андрея Коваленко «выразил беспокойство», что инициатива господина Медведева о снижении зарплат может повлечь за собой конфликтные ситуации. Дело в том, что кризис кризисом, а контракты нужно выполнять. Тем временем руководство лиги заняло позицию, по которой снижение зарплат в следующем сезоне неминуемо. Тем временем из стана новокузнецкого «Металлурга» в течение всей осени и начала зимы поступали тревожные вести о задержках зарплат хоккеистам и персоналу. Такие же проблемы возникли у Воскресенского «Химика». Тольяттинская «Лада» лишь в конце января погасила долг по зарплате за два с половиной месяца. Так же перед командой из «города моторов» возникла угроза неучастия в следующем первенстве КХЛ. Дело в том, что по регламенту старый ледовый дворец в Тольятти не подходит по ряду параметров, а строительство новой хоккейной арены приостановлено. Правильно, в связи с кризисом.

О БАСКЕТБОЛЕ

Кризис, словно дамклов меч, завис над многими командами. Лишь только чудо в виде Газпрома спасло существование женской баскетбольной команды «ЦСКА». Баскетбольное мужское «Динамо» столкнулось с трудностями по обслуживанию контрактов своих игроков. Вернее, одного игрока – Джанеро Парго. Результат – американец в греческом Олимпиакосе, «Динамо» спасено. А вот приморскому «Спартаку» повезло меньше. Команда прекратила своё участие в чемпионате – нет денег. Подмосковный «Триумф» был вынужден отпустить своих высокооплачиваемых звёзд – Ненада Крстича и Алана Андерсена. Ходят страшные слухи, что Норникель откажется от финансирования баскетбольного «ЦСКА».

А КАК У НАС

В современных экономических условиях волнует вопрос, что с городскими командами. Долгое время, сразу после отказа ФК МВД от участия в первенстве первого дивизиона, ходили слухи, что их место может занять наш футбольный клуб. Однако слухи не подтвердились. Тем временем, как сообщает ТВ-6 Владимир, учредители клуба существенно увеличили бюджет: «деньги для второго дивизиона более чем приличные». Конкретных задач на сезон нет. Касательно хоккейного клуба Владимир в нашем распоряжении информации нет, но надеемся, что в следующем номере она обязательно появится.

А КАК У НИХ

Кризис носит общепланетный характер. Вот лишь некоторые примеры того, как кризис затронул мировой спорт. По вполне понятным причинам в первую очередь пострадали авто- и мотогонки. «Кавасаки» официально объявила о том, что покидает чемпионат MotoGP. Этот уход является частью программы японского автоконцерна, направленной на снижение расходов.

Ранее «Хонда» покинула чемпионат Формулы-1, а «Субару» и «Сузуки» отказались от участия в чемпионате мира по ралли. Японские автогиганты не в состоянии обеспечить своё участие в столь дорогостоящих соревнованиях. В боксах команд Формулы-1 вовсю обсуждается снижение зарплат гонщиков, а директор «большого цирка» Майк Мосли опасается, что примеру «Хонда» могут последовать и другие гоночные конюшни.

Не всё ладно даже в таком благополучном бизнес-проекте, как Английская Премьер-Лига. Так стоит отметить, что титульный спонсор лиги Банк Barclays отказался от дальнейшего сотрудничества. Обанкротившийся Northern Rock Banc – спонсор Ньюкасла – лишил «сорок» 31 миллиона фунтов. Следующим стал «Вест Хэм», чей спонсор туристическая компания XL, также перешёл в разряд банкротов. Богатейший Манчестер Юнайтед лишился поддержки страховой компании AIG, которая была национализирована американским правительством. Ливерпуль заморозил строительство нового стадиона. Челси... Челси, принадлежащий Роману Абрамовичу, может быть продан некой инвестиционной группе с ближнего востока.

ЧЕГО ЖДАТЬ

Судя по мрачности прогнозов, кризис продлится ещё как минимум два года. Судя по всему, всё это время, мы будем свидетелями глобального изменения мирового спорта. Как это ни странно, но кризис может сослужить добрую службу. Уменьшится частота переходов, трансферные суммы не будут пугать количеством нулей, а менеджеры, в первую очередь, российские, научатся ЗАРАБАТЫВАТЬ. С другой стороны, кризис ставит под сомнение существование некоторых команд, уменьшится спонсорская активность, а значит, интерес телевидения к спорту тоже будет падать. Кризис, возможно, затронет подготовку проведения чемпионата мира по футболу 2010 в ЮАР и Евро 2012 в Украине и Польше. Одно можно сказать с уверенностью – кризис будет, и мировому спорту нужно учиться существовать. Существовать в условиях кризиса.



МУЖСКАЯ КЛАССИКА

реклама

Olga

МАСТЕР-СТУДИЯ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА КРАСОТУ

мужские причёски, маникюр, педикюр, солярий
Владимир, ул. Спасская, 118, 3 эт. 8 /4922/ 370 372, 326-840, 8 /905/ 611-9999

Советы: как пережить кризис

1. Вместо красной и чёрной кушайте кабачковую икру, запивая её детским шампанским, а не «Кристаллом».

2. На мобильные телефоны звоните с городских, а если, кроме сотового телефона, другого под рукой нет, громко крикните: «Перезвони мне!» и бросьте трубку. Необходимо уложиться в 5 секунд.

3. На своих шестиестах сотках всё необходимо засадить картошкой. Окучивать её летом, осенью выкапывать и питаться всей семьёй всю зиму.

4. Помните, что в гипермаркете «Глобус» можно перекусить и попить... пока никто не видит.

5. Купите мышеловку, а лучше две. В доме всегда должно быть мясо!

6. На «Одноклассниках» и «ВКонтакте» можно сидеть и со скоростью 128 кбит/с — нечего переплачивать!

7. Вместо освежителя воздуха жгите спички либо кусок газеты «Владимирский Владимирец».

8. Приняв ванну, смело предоставьте оставшуюся воду родственникам - совсем не грязная же!

9. Стирайте и просушивайте целлофановые пакеты.

10. Помните: одного пакетика чая хватает на несколько завариваний!

11. Тщательно смотрите под ноги, тут и там и делайте это почаще - на земле часто встречаются 10-ти и 50-копеечные монеты.

12. Заставьте тещу, жену и бабулю вспомнить, как вязать, шить и вышивать на продажу!

13. Если что, пейджеры, кстати, ещё работают!

14. Смело несите свой «Роллекс» в ломбард! Благо часы и в мобильном телефоне есть.

15. Детское мыло, равно как

и детский крем, намного полезней, чем всякие «нивеи» и «лореали».

16. Старайтесь как можно больше передвигаться пешком. Ходьба на втором месте по полезности после джоггинга.

17. Помните, что вещи, завёрнутые в полиэтилен, прослужат вам намного дольше!

18. Воду из офисного кулера сливайте в большие ёмкости по 5 литров.

19. Узнайте даты дней рождения всех своих знакомых и ходите на все в полном составе с семьёй, надеясь впрок. В качестве подарка приносите открытку - новогоднюю открытку 1988 года.

20. Переходите на питание перловой кашей. На ней, кстати, выращивали гладиаторов!

21. Старый хлеб пускайте на сухари. Отнимайте остатки у голубей, промывайте в марганцовке, насыпайте дешёвой приправы и сушите. Если брежете - угостите друзей, которые пришли к вам поесть.

22. Никогда, слышите, никогда не упускайте случая поесть в гостях!

23. Приобретите кулинарную книгу «100 блюд из чёрного хлеба».

24. Игрушки детям можно делать самостоятельно. Главное - наличие спичечных коробков и полёт фантазии!

25. Настойка боярышника на спирту в аптеке стоит в несколько раз дешевле самой дешёвой водки в магазине, а «накрывает» не хуже.

26. Туалетную бумагу и канцтовары можно брать в офисе. Пока вас не уволили.

27. По дороге на работу, если вы ещё ездите на машине, берите попутчиков. Хотя бы бензин отобьёте!

28. Воруйте «дворники» и зеркала с соседних машин. Тоже какая-никакая, а экономия!

29. Прогуливаясь по продуктовому рынку, всё просите попробовать, но ничего не покупайте. Экономия средств и обед в одном флаконе!

30. Экономьте на обуви — купите галоши. И себе, и жене, и Тотоше.



HeCITY Ваши денежки...

Новости финансового рынка

- Мышиный помёт, зуб мудрости дрозда, клинышки, уговоры, приговоры и заговоры, используемые правительством для укрепления экономики и стабилизации ситуации на фондовом рынке, не возымели никакого действия.
- Цены на нефть опустились ниже психиатрического уровня - в 1 млн дюпелей за дуррель.
- На Уолл-стрит биржевые брокеры предпочитают пить вместо кофе нефть, потому что это реально дешевле.
- Общественная организация «Исламские металлисты-фундаменталисты» не смогла взять на себя ответственность за обрушения фондового рынка.
- Акции компании «Аэрофлот» быстро взлетели, сделали «мёртвую петлю» и резко ушли в «штопор».

Спам или не спам? Вот в чём вопрос...

Что приходит на почтовый адрес редакции

От: Свет мира и доброты

Тема: Убийства, пьяная поножовщина, изнасилования, оргии, трупы

От: Прокуратура РФ

Тема: Бухгалтеру ИД «Простор Медиа Групп»: молодые горячие обнажённые приставы! Видео! 1,5 kb, высокое разрешение!

От: Спам.нет

Тема: Это не спам! Защита от спама! Удалить ваш адрес из всех спамовых списков спам-рассылки спама.

От: <без имени>

Тема: Серёжка для похудения, Толька для ожирения, Вася - вставай, одевайся!

От: «Ночной снайпер.inc»

Тема: Всё для текущих продуктов: горшки, ночные вазы, унитазы, мебель, сантехника.

От: AntiSpamSystem

Тема: Хороший спамер - мёртвый спамер.

От: АЧО

Тема: Ответив на ваш ответ, в ответ на ваш ответ, спрашиваем...

От: Ивар Ивунавич

Тема: Re: Михаил нас кинул, его надо убирать.

От: Mail Delivery System

Тема: Я не понимаю, куда вы письма посылать!

От: Шлёп-шлёп

Тема: Нелепая лепка пельменей и горбатого.

От: Е.Б. Лом

Тема: Гордость вашего рода, сила фамилии - чьих вы будете?

От: Третья Ковка

Тема: Картины великих художников. Журнал «Работница». Не копии!

От: Ютубр

Тема: Снимаем на видео и трусы!

От: Струева Елена

Тема: Увеличение длины струи без операции.

От: Билл Гейтс

Тема: Окна! Продажа! Установка! Снос!

От: Дуло Дует Дулин

Тема: Квартиры дешевеют, а мы трахаемся без перерыва - почему? Читай письмо.

От: Ушан на Абум

Тема: RE: Да вы уже задолбали со своим спамом!





Юрий Борисов. Миллион долларов США

ФАКТЫ О 1 000 000 ДОЛЛАРОВ

Миллион долларов одной банкнотой - реальность, и далеко не виртуальная. Пускай это пахнет вымыслом фальшивомонетчиков и даже дьявольщиной, но такие купюры имеют своё место в истории и в обращении.

Так, 15 марта 2006 года в Лос-Анджелесе были конфискованы 250 фальшивых долларовых купюр номиналом в 1 000 000 долларов каждая. На купюрах был изображён портрет президента Гровера Кливленда (Grover Cleveland), занимавшего этот пост в конце XIX века, указывалось, что они были выпущены в обращение в 1934 году, и стоял номинал - 1 000 000 долларов. Схожий прецедент произошёл в Южной Каролине. Мужчина 30-ти лет по имени Александр Смит попытался открыть счёт в банке, вручив кассиру

купюру достоинством в миллион долларов. Однако сотрудник банка отказался взять деньги и сообщил в полицию. Смит был задержан на месте.

Что касается реального денежного знака в 1 000 000 долларов, то на это решилось правительство Зимбабве. Бедная экономика страны не выдержала натиска инфляции и 5 ноября 2008 года родила купюру в 1 000 000 долларов. Кстати, на чёрном рынке эту купюру можно приобрести за 10 долларов США.

Дальновидный китайский народ решил обеспечить себя даже в загробной жизни. Для этого неустанно трудится Банк Преисподней, выпуская огромными тиражами свои адские банкноты. Причём банкноты Банка Преисподней обычно имеют высокий номинал - 10 000, 100 000, 1 000 000 и 8 000 000 000 000 долларов.

ТРАТИМ МИЛЛИОН

По неизменной традиции 1 000 000 долларов США мы тратим с коллегой по цеху.

Юрий Юрьевич Борисов.

Место работы - главный редактор еженедельника «Ваша газета - Единая Россия».

Общественная должность – координатор Владимирского регионального отделения Национальной ассоциации журналистов «Медиакратия».

«Для меня это уже пятая возможность участвовать в подобной трате, своеобразный юбилей, на который выпал взлёт доллара и падение цен. Приступим!

Миллион - хорошая сумма, она символична и служит эталоном состояния, материального богатства. Хотел бы, конечно, заработать, но эта сумма для меня не самоцель. Я понимаю, что вот так просто никто не подарит 1 000 000 долларов. В азартные игры на деньги я не играю и в лотереях не участвую, поэтому такой вариант отпадает. Остаётся один вариант – заработать. Деньги – это хорошо, но во всём есть как плюсы, так и минусы. Когда они есть, появляется свобода действия, но также и боязнь их потерять. Может, тогда начнём тратить?»

Курс ЦБ РФ 33 руб. за 1\$

Чек на 33 000 000 руб.

Не буду особо оригинальным в своей трате, но всё же.

1. В начале решим квартирный вопрос. Я думаю, что 4 000 000 руб. хватит.

2. Автомобиль - не роскошь, а средство передвижения, и в будущем он должен у меня появиться. Предпочтения к определённой марке авто не буду высказывать, но главное условие – автоматическая коробка передач. Стоимость – 1 000 000 руб.

3. Вложения на день «Ч» в разные банки,



общая сумма - 5 000 000 руб.

4. Есть одна мечта, на которую я бы потратил 3 000 000 руб. Это и мечта, и творческая реализация – создание

информационного агентства.

5. Конечно же, путешествие по миру, начиная от Чехии и заканчивая ЮАР – 2 000 000 руб.

6. Создание во Владимире Арт-галереи для пока неизвестных художников

и фотографов, где они смогли бы заявить о себе. На галерею - 1 000 000 руб.

7. На реализацию мечтаний своих близких – 5 000 000 руб.

8. Своей невесте отдал бы 2 000 000 руб. на осуществление её проектов по помощи бездомным животным.

9. ФК «Торпедо» на выход в 1 лигу либо какой-то детской спортивной школе – 10 000 000 руб.

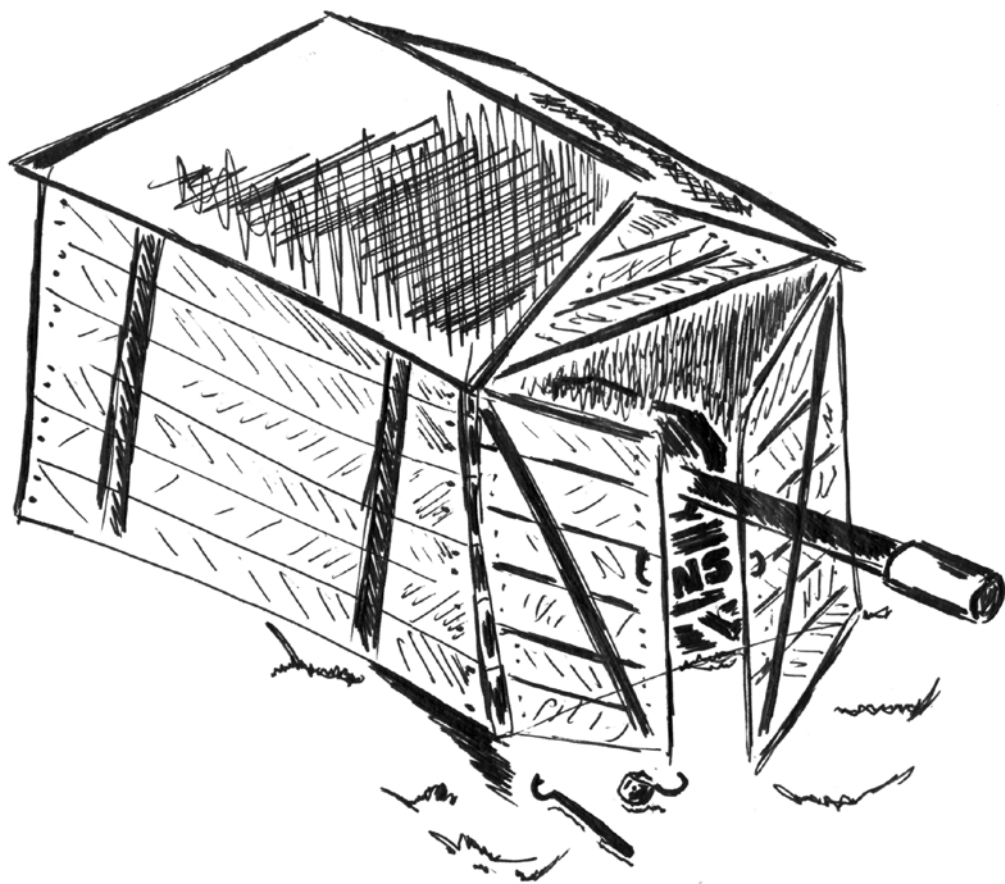
Total: 33 000 000 руб.

В реальности можно скорректировать трату миллиона, ну а виртуальный - примерно так. Полностью на себя сложно потратить, поэтому получился некий баланс между личным и общественнополезным. Раз он так легко пришёл, то можно его легко и потратить».



Сектор Газы и Сектор Газа

Дорогой читатель, перед тобой текст рассказа, хотя скорее это беллетристическая публицистика, поскольку писалось исключительно ради решения задач, характерных для периодики. Воспринимай это как эссе на тему... Несколько номеров назад мы опубликовали первую часть истории оккультного танкиста Хельмута, об истинном, скрытом смысле его участия во Второй мировой войне, Сталинградской битве, «мифологии» нефти. Тем текстом, как и этим, мы пытаемся метафорически говорить о той роли, которую играют в нашей жизни пресловутые полезные ископаемые. Их роль столь велика, о них столько написано и сказано, столько всего переплелось с ними из областей, казалось бы, далёких от эко-



номики – история, психология, наука, что наши отношения с ними давно утратили всякое подобие рациональности.

В общем, танкист Хельмут Вальш отправился на Вторую мировую войну. Под Сталинградом командир его танка, Гюнтер Шмидт, открывает ему мистическую подоплёку попытки захватить нефтеносные районы Кавказа. Нефть – кровь, движущая сила не только механизмов, но и людей, река Волга – артерия, по которой нефть-кровь поднимается к сердцу – Москве, а далее по всему телу матушки России. Перекрыть эту артерию и захватить кровь-нефть и хотят немецкие танкисты. Но это не выходит, поскольку немецкие танки оказались заправлены трофейным русским бензином, который притягивается к родственной крови-нефти, идущей вверх по Волге. В результате машины затаскивает в Волгу, но экипажам, Хельмуту в том числе, удаётся спастись.

Хельмут потёр озябшие руки и поправил на коленях сбившийся плед. Холодно. Как назло зима - каких уже не было давно. Ну почему проблемы с Россией всегда связаны с холодом? Как тогда, в сорок втором под Сталинградом. Хельмут Вальш до сих пор всем телом помнил лютую стужу приволжской степи и ледяной ветер в руинах Сталинграда. Выгоревшие сквозные оконные и дверные проёмы, обломки стен рассекали порывы ветра на тонкие, пронзающие лезвия. От них не спасали танкистский комбинезон, надетая поверх шинель и шаль, в которую Хельмут заворачивался, устраиваясь на ночлег у костра в яме под днищем своего танка. Шаль Хельмут выменял на полбуханки хлеба у унтер-офицера ремонтной роты. Сапоги в совсем уж холодные дни обматывал сеном, как многие другие. В этом живописном наряде, как шутили над Хельмутом, он был похож на француза, отступающего в составе армии Наполеона от Москвы в 1812 году. Это образ засел в памяти всего взвода Хельмута, потому и шутка имела успех. Картина какого-то русского художника, изображающая лягушатников, понуро бредущих в изодранных мундирах и немислимых тряпках по заснеженной дороге, висела в классе школы, в котором взвод, несколько экипажей 20 танковой дивизии, жил почти месяц. Тот месяц практически полного бездействия, когда основные силы группы армии Юг были переброшены на Кавказское направление. У оставшихся войск хватило сил только войти в город и завязать там бесконечные уличные бои. Танкам в городе делать было практически нечего. Иногда они открывали огонь по закрытым целям, действуя как самоходная артиллерия – всё. Да и горючего было мало, катастрофически мало. Все думали, что же будет, если русские накопят сил для фланговых ударов, танки не смогут даже маневрировать



в их направлении. Да, прошло 66 лет, а эти воспоминания с каждым годом становятся всё ярче, вспоминается всё больше деталей. Старики действительно помнят далёкое прошлое, а вот что было вчера... иногда с трудом. Да и холод, поселившийся в доме Хельмута из-за русских и украинцев напоминает об этом.

По телевизору шёл выпуск новостей. Премьеры России, Украины, канцлер Германии поочередно рассказывали, почему же перекрыли газопровод.

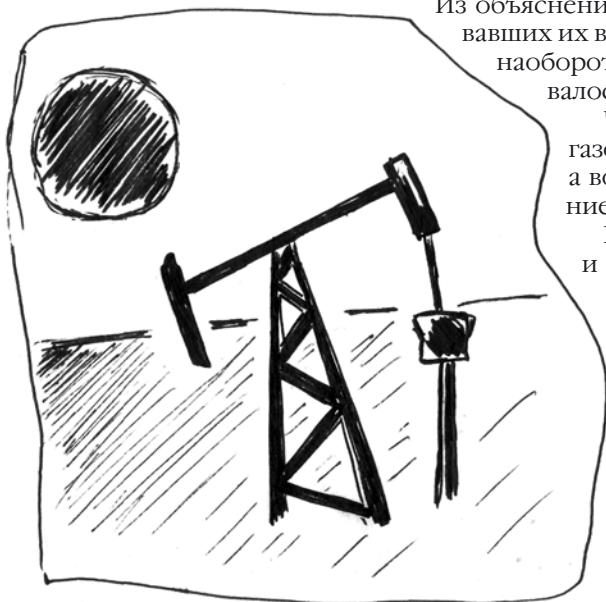
Из объяснений политиков и журналистов, комментировавших их выступления, ничего не прояснялось. Скорее наоборот. С каждым выпуском новостей всё запутывалось ещё больше.

Чёрт, такое впечатление, что русские своим газом отапливали вовсе не квартиры в Германии, а вообще весь божий свет. Перекрыли отопление, и вот, на тебе, на улице похолодало.

Хельмут сохранил удивительную бодрость и деятельность для своих уже преклонных лет. «О, мой родной фатерлянд... - подумал Хельмут, – ...ну почему ты, обладая великой энергией духа и ума, не обладаешь этой презренной, но необходимой энергией земных недр. Почему эта вечная зависимость от земель, лежащих на востоке. Тогда, в сорок втором, танки Германии рвались к энергии нефти, столь нужной стране. Теперь... А почему бы и нет?! - решил Хельмут. - Нет-нет, никаких блицкригов, просто съезжу, посмотрю, что и как, на месте. Сколько можно мёрзнуть» - подумал ветеран.

Ещё пару десятков лет назад, выходя на пенсию, Хельмут сделал себе подарок. Купил танк Второй мировой войны, Пантеру. Именно на таком танке Хельмут закончил войну, встретив капитуляцию в районе Вены. Танк был не на ходу, практически корпус с неработающими механизмами. Десять лет Хельмут восстанавливал танк. Что-то делал сам. Что-то заказывал в мастерских своего городка. Благодаря этому «хобби» Хельмут очень сблизился с внуком, Гансом, который раньше лишь изредка приезжал к деду на каникулы и не особенно ладил со стариком. Да и сам старик не жаловал внука – Хельмут не понимал всех этих увлечений молодости, особенно бесили музыкальные вкусы Ганса. Излюбленной музыкальной композицией которого было битьё кирпичом по дну железного куба. Представьте себе, стоит человек в железной ящике и бьёт по его полу. А второй играет в этом же ящике, если это можно назвать это игрой, на гитаре. Хельмут не видел разницы между этой «музыкой» и звуком движущегося танка. Гансу понравился звук танка, он воспринимал его как огромную механическую музыкальную шкатулку, втайне от деда он прилеплял к корпусу танка звукосниматели и записывал грохот, лязг, скрежет танка и нецензурную брань деда, сидевшего за рычагами управления. В тайне же от деда записал CD, подарил пару десятков друзьям. Впрочем, восстанавливать Пантеру помогал исправно.

Хельмут не мог один управиться с танком – возраст. Он позвонил Гансу, и тот через несколько часов прилетел из Гамбурга на юг Германии. Свободная единая Европа – границ практически нет, танк зарегистрирован как транспортное средство. Вперёд. Не по автобану, конечно, он не выдержит гусениц. Как 66 лет назад – просёлочными дорогами. Вдоль трубы газопровода.



Австрия, Чехия, Словакия. Ганс за рычагами машины, Хельмут дремлет на командирском месте, изредка прикладываясь к танковому перископу. Проезжая по Словакии – независимое государство – Хельмут думал об иронии истории. Вот тогда, 70 лет назад, разделилась Чехословакия. Прав был Адольф? Во всяком случае чехи и словаки разделились вновь. Неожиданно Хельмут подумал, что проделывает обратный путь почти по тому же маршруту, по которому он отступал из России. Правда из Чехии его перебросили в апреле 45-го в Венгрию на Балатон, а так почти так же.

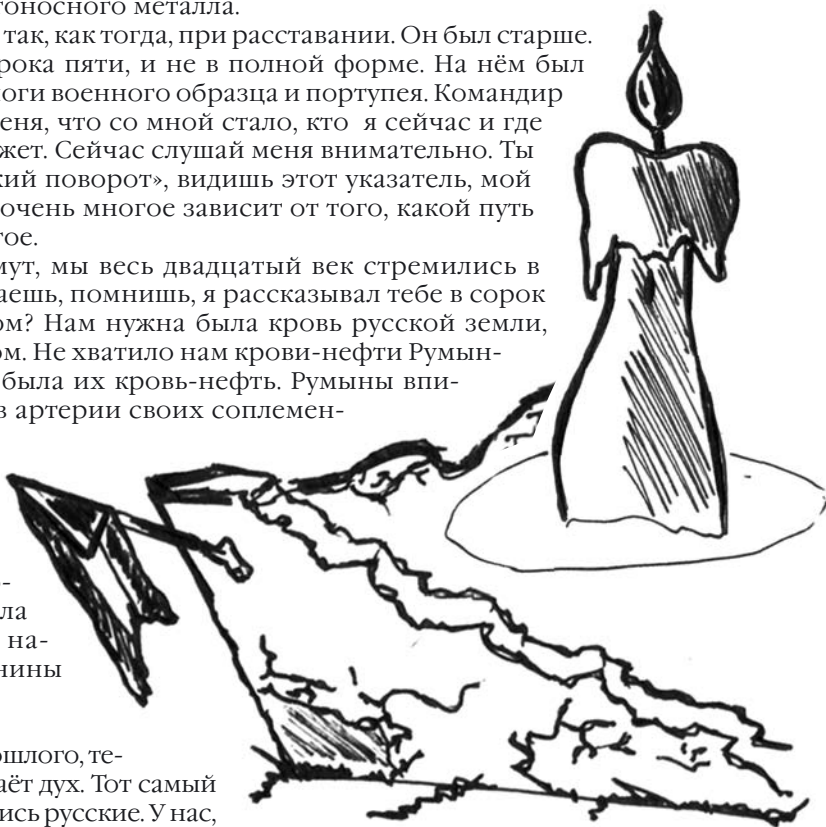
Граница с Украиной, Хельмут уже представил, как он, въехав в первое украинское село, произнесёт заготовленную неполиткорректную шутку: «Матка, курки, яйки, млеко!», но Ганс вдруг резко, застопорив правый фрикцион, развернул танк на девяносто градусов и остановился. На развилке дороги стоял указатель. На восток показывала стрелка, на которой была надпись «Сектор Газа», на второй стрелке, указывавшей на юг, было написано «Сектор Газы». Что это? Горючего было мало, и чтобы не жечь его понапрасну, решили дождаться кого-нибудь из местных, чтобы узнать, куда же дальше двигаться, если хочешь идти по следам газа.

Прождали до ночи. К полуночи сон сморил Хельмута, Ганс заснул почти сразу, как они остановились – всё-таки до этого он двенадцать часов подряд вёл танк по непроспектированным дорогам Карпат. Уже очень давно старик не видел снов, сам удивлялся почему. Так должно было быть и на этот раз. Но перед рассветом Хельмут увидел своего командира Гюнтера Шмидта, которого он не видел с 43 года, когда его, раненного, вывезли на самолёте из Сталинградского котла. Был приказ вывозить раненых танковых экипажей, а то бы Хельмут, наверное, сгинул бы в этом вареве из полумёртвых людей, льда, снега, ветра и смертоносного металла.

Командир выглядел не так, как тогда, при расставании. Он был старше. Не как Хельмут, а лет сорока пяти, и не в полной форме. На нём был гражданский костюм, сапоги военного образца и портупея. Командир сказал – не спрашивай меня, что со мной стало, кто я сейчас и где я, всё это потом. Быть может. Сейчас слушай меня внимательно. Ты попал на «лингвистический поворот», видишь этот указатель, мой добрый Хельмут. Сейчас очень многое зависит от того, какой путь ты выберешь, очень многое.

Ты понимаешь, Хельмут, мы весь двадцатый век стремились в Россию, зачем, ты сам знаешь, помнишь, я рассказывал тебе в сорок втором под Сталинградом? Нам нужна была кровь русской земли, раньше она двигала миром. Не хватило нам крови-нефти Румынской земли. Вампирская была их кровь-нефть. Румыны впились своими клыками в артерии своих соплеменников и сосали оттуда нефть-кровь, потому что в жилах румын течёт нефть. Но мало было румын, и не хватало нефтедобывающих насосов «Дракула», обескровела Румыния, бледные тени населения кровеносные равнины вокруг Плоешти.

Но нефть – энергия прошлого, теперь энергию движения даёт дух. Тот самый дух, которым всегда кичились русские. У нас,



немцев, он тоже есть. Но мы, немцы, свой дух превращаем, перерабатываем, воплощаем в изобретения, технологии, вещи, быт, жизнь. Русские же своим духом не пользуются, ни во что его не воплощают, ничего не создают на его основе. Разве что во время войн и кризисов он становится им опорой. Но дух их велик и силен. Он постоянно растёт и уходит под землю. Иначе бы он заполнил собой всю атмосферу земли, и жизнь на планете была бы невозможна. Дух не может существовать сам по себе, его обязательно нужно во что-то превращать, иначе дух становится ядом, из жизни превращается в смерть, отравляя и убивая всё вокруг.

Теперь русские продают этот дух, называют его газом, достают из-под земли, гонят по трубам на Запад. С помощью русского духа мы создаём, развиваем науку, производство, создаём вещи, согреваем жилища. Готовим пищу. Нужно только поднести спичку, и русский дух-газ воспламенится и станет полезным. Нужно только уметь поднести спичку.

На пути русского духа лежит Украина, она тоже пользуется русским духом и доставляет его нам, в Западную Европу. Украина смягчает русский дух. Делает его более пригодным для нас. Она как фильтр на пути неудержимого и неудобного русского духа.

Хельмут, мир меняется. Знай, что в мире идёт война между тем, что ты можешь назвать химией, физикой, психологией, лингвистикой. Но мне сейчас должно объяснить тебе всё по-другому. Но времени нет. Великие силы, название которым тебе пока рано знать, бьются за право объяснять этот мир, а значит, навязывать ему свою волю. Что лежит в основе всех действий, событий, процессов? Сочетание сил как в том, что вы называете физикой, сочетание молекул, как в том, что вы называете химией, сочетание ощущений и реакций души тела, как в том, что вы называете психологией или же сочетание смыслов слов и грамматических конструкций, как это в том, что принято называть лингвистикой?

Сейчас время лингвистического поворота, Хельмут. Сейчас его время. На нём ты находишься. Смотри, слово Газ очень беспокойно в последнее время. Всё, связанное с ним, называемое им, беспокойно. Даже если случайно в разных языках совпадает произношение и написание этого слова. Важно, что звуки, Г, А, З сочетаются вместе, в каком бы языке это ни было. Кстати. Помнишь, Волгу, реку-артерию, по которой поднималась нефть-кровь к сердцу-Москве? Так вот, на ней построили завод, назвали его ГАЗ и стали выпускать машину под названием Волга. Вот оно, Хельмут. Всё совпало, соединилось. Нефть-кровь, газ-дух. Непроста одновременно началась «война» на Ближнем Востоке и газовая «война» России и Украины. Это слово ГАЗ, великое и беспокойное, породило все эти конфликты. Это лингвистический поворот, Хельмут.

Ты помнишь, что тогда, давно наши танки Роммеля шли на Ближний Восток, а танки Клейста, и ты среди них, на Кавказ. В конечном итоге мы шли в Иран, Ирак, туда, где кровь-нефть и газ-дух.

Неслучайно, Хельмут, свои путешествия за нефтью и газом ты совершаешь на танке. Танк и танкер - однокоренные слова. Танк - вместилище нефти и газа. Это совпадение исполнено великого смысла и высокой иронии. Только в качестве танкиста и на этой стальной машине можно двигаться по этой дороге энергии земли и духа.

Смотри, Хельмут. В русском языке место войны на Ближнем Востоке называется Сектором Газа. Это, возможно, не совсем правильно. Потому что Сектор Газа, как его называют, это не



территория одного города. Это ещё небольшая территория вокруг. Сам же город называется Газа. В таком случае правильнее было бы называть эту территорию, город и окрестности, Сектором Газы. Если уж называть Сектор Газы, то тогда, скорее всего, слово Газа, нужно ставить в кавычки, это уже будет не обозначение принадлежности сектора, а его имя собственное. Но уж поскольку обе эти «войны» возникли одновременно, то на лингвистическом повороте, месте особом, мистическом, на котором ты оказался, появилось два указателя – Сектор Газы и Сектор Газы. Так этим неназываемым силам удобнее разделить эти местности, в котором правит бал ГАЗ.

Сектор Газы стал Сектором Газы, а Россия стала Сектором Газы, таким отныне она является для всего мира. Непокойное место ГАЗА.

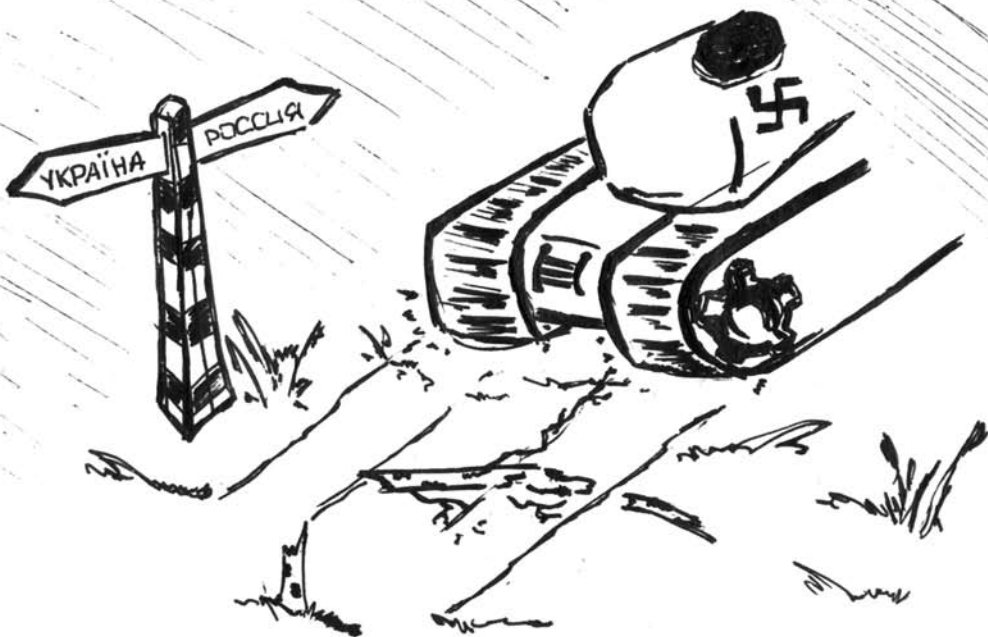
Да, Хельмут, не спокоен дух народов. Вот неукротимый дух арабов и евреев много лет сталкивает их в Секторе Газы. Теперь дух украинцев и русских не может смешиваться в одной трубе. Дух евреев и арабов соприкасается на земле, он наполняет собой атмосферу, и они сжигают его в конфликтах между собой.

Но сейчас не это главное. Важно, куда тебе теперь отправиться, Хельмут. В любом случае ты отравишься в пространство Газы. Там ты должен будешь успокоить дух-газ. Какой путь тебе избрать, я не знаю. Это можешь сделать только ты. Будь Ганса и вперёд, какой бы ты путь ни избрал.

Продолжение в следующем номере.

Пока верстался номер, «войны» закончились, Хельмут, очевидно, избрал верный поворот. Как это произошло, как старый мистический танкист сумел «утишить» слово и успокоить и согреть мир, мы, очевидно, скоро узнаем.

Сектор Газы (Россия) январь 2009



TWENTY-FIVE PEOPLE AT THE HEART OF THE MELTDOWN ...

Место действия: типичный американский бар типичного захолустного американского городка.

Время действия: один из тягучих дней мирового кризиса.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА:



Реднек - фермер в четвёртом поколении, никогда не покидавший пределы родной округи, республиканец.



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

Местный учитель - выходец из семьи хиппи, антиглобалист.





(читая газету): Ха! Англичашки, как всегда, первыми нашли виновных.



(перебивая): Ха! Когда это они что-то дельно сделали? Да если бы не мы, они бы до сих пор с Гитлером воевали.



(заинтересованно): погоди, пускай наш марксист по делу скажет. Каких ещё виновных они там нашли?



Да вот, английская газета, Guardian, написала имена тех, кто виновен в мировом кризисе.



(достаёт колыг, укладывает его на стойку и начинает чистить): Очень любопытно, кто там, давай по именам.



Да кто бы там ни был - вымазать смолой, обвалить в перьях и вздёрнуть!



(усмехаясь): Спокойней, мой беспокойный поклонник полковника Линча...



(глядя пристально на Реднека): Умерь свой пыл, старина, выпей пива и позволь нашему ТОВАРИЩУ прочитать список.



(в повисшей тишине, намеренно торжественно): Итак, дамы и господа, под номером уно - мистер Алан Гринспен! Старика обвиняют в отцовстве ипотечного «мыльного пузыря»!



(заливая в себя очередную порцию бренди): Вздёрнуть!



Спешу тебя разочаровать, мой друг. Мистер Гринспен уже два года как познакомился с Костлявой.



Так, давай-ка без лишней театральности, кто там ещё?



(явно наслаждаясь): Номер два - президент Соединённых Штатов Америки Билли, Под Юбкой У Моники, Клинтон. Обвиняется в принятии закона, который позволил кому ни попадя получать бешеные деньги в кредит!



(с показной гордостью): Вот почему я НИКОГДА не голосовал за демократов!



(как бы для себя): Только идиот мог позволить всякому цветному сброду покупать дорогушие дома.



Виновен! Номер три - Премьер-министр Великобритании Гордон Браун - обвиняется в том, что ничего не понимает в происходящем и помогает финансистам, а не тем, кто реально страдает от кризиса.



Да чёрт с ними, с англичашками, они говорят так, что ничего непонятно, так чего же от них ждать хорошего?



О`кей! Все англичашки виновны! Очередной обвиняемый! Великий оратор и папенькин сынок, Джордж Буш-младший...



Ну, конечно. Теперь он во всём виноват! Все забыли, что он победил...



(повышая голос): ОБВИНЯЕТСЯ в том, что он НИЧЕГО не сделал. А то, что сделал, сделал НЕ ТАК! (Учитель начинает смеяться)



(снова под нос): Обвиняется в том, что довёл страну до негра-президента! (Повышая голос) А это, блять, уже не смешно!



Эй, ты, коммунист, а по-твоему-то, кто виноват?



Спокойствие, друзья мои, всему своё время. Переходим к следующей части нашего позорного списка. Обвиняется в том, что рисковал чужими деньгами - Хэнк Гринберг. Практически разорил компанию AIG, в результате 85 грёбанных миллиардов долларов из бюджета пошло на уплату его долгов!



(ударив кулаком по стойке): Ещё мой отец говорил, что евреям доверять нельзя!



Вздёрнуть!



Тебе лишь бы кого-нибудь повесить!



Я бы и таких, как ты, рядышком аккуратно подцепил...



Я, кажется, просил тебя успокоиться. (Обращаясь к учителю) Кто там ещё?



Ситуация накаляется! Последний обвиняемый... Американский народ! Если бы американцы трезво смотрели на вещи и не брали бы в долг больше, чем можно было вернуть - кризиса бы не было! Виновны!



А вот тут ты ошибся, мой красный «друг»! Не мешай кислое с пресным! И не смей грести всех под одну гребёнку. Ты тут, я посмотрю, себя судьей божьим посчитал! Кто же виноват, по-твоему? Кого нужно ВЗДЁРНУТЬ?



(уже мертвецки пьяный): Сначала в смоле, а потом на верёвку!



Что ж, я отвечу, кто виноват. И ответ, думаю, покажется вам неожиданным. Я считаю, что всему виной банальная человеческая жадность. Все хотели получить много, да ещё так, чтобы за это не заплатить, а так не бывает. И если вам так уж хочется увидеть чьи-то ноги, болтающиеся над землёй, подумайте о том, что кому-то также захочется увидеть, как вы пляшете на ветру. Зло порождает зло.



Не стоит распялаться, мне кажется, что нам всем уже давно пора по домам. Сегодня футбол по кабельному...



Так кто же виноват?



Никто и все одновременно, и ничего с этим поделать нельзя.



NISSAN TEANA

РОСКОШЬ В ДЕТАЛЯХ



* ПОДЧЕРКИВАЯ_статус

Когда Вы за рулем нового Nissan Teana, каждая деталь этого автомобиля бизнес-класса говорит за себя: элегантный дизайн, непревзойденный комфорт и богатые комплектации. Запишитесь на тест-драйв Nissan Teana и испытайте подлинное удовольствие от управления этим роскошным автомобилем.



БРЭНД ГОДА / EFFE 2007
ГРАН-ПРИ
«РЕПУТАЦИЯ И ДОВЕРИЕ»

- Двигатели V6 2,5 и 3,5 л
- Вариатор Xtronic CVT
- Вентиляция и подогрев передних и задних сидений
- 6-канальная аудиосистема BOSE®
- Стеклопанельная крыша, включая люк и защитные шторки с электроприводом
- DVD-навигационная система с 7-дюймовым сенсорным дисплеем на центральной консоли

Дилерский центр NISSAN
г. Владимир, ул. Куйбышева, 24-а
тел.: 8 (4922) 45-33-03
www.nissan.avtotrakt-avtomir.ru
ЗАПИШИТЕСЬ НА ТЕСТ-ДРАЙВ



SHIFT_status®