



CITYMONEY

ГОРОДСКОЙ ЖУРНАЛ О ДЕНЬГАХ

СКОЛЬКО ТЫ СТОИШЬ?
Оценка бизнеса

ТЕСТ-ДРАЙВ
Volvo XC90

БИЗНЕС-ПЛАН
"Булошная"

КЛОНЫ&КЛОНЫ
СИНОНИМЫ

БОЛЬШОЙ EVENT
230 лет губернии

Алефтина Сергеева
Железная бизнес-леди



ГРАНД  **техцентр**
официальный дилер

г. Владимир, ул. Тракторная 33

Тел.: (4922) 43-12-63

реклама



Слово редактора



«Сколько я стою?» Приходил ли вам в голову такой вопрос? Есть ли на него ответ? Если исходить из норм морали и духовности, то, конечно же, это вопрос, на который любой ответ прозвучит неэтично, и от количества нулей это не зависит. Поставим вопрос по-другому: «А могу ли я себе это позволить?». Нет, звучит как-то по-достоевски: «Право ли имею, тварь ли дрожащая?». Мне всегда помогал Пушкин: «Не продается вдохновенье, но можно рукопись продать». Именно по этому пути я предлагаю пойти в размышлениях о том, во сколько себя можно оценить...

Какие у предпринимателя «рукописи»? Это, естественно, его бизнес, то, что он создал, поднял, развил, называйте как хотите... Рано или поздно бизнесмен задает себе вопрос о том, сколько стоит то, что он имеет. Братьям Гвоздиковым, если такие существуют, придет идея оценить на рынке ООО «Гвоздики и брат». Конечно, есть дорогостоящая и долговременная процедура IPO, и было бы замечательно, если бы ваша компания была бы готова к таким свершениям. А что делать тем, кто еще не котируется на РТС и прочих рынках. Как узнать, сколько я стою в таком случае, как оценить тогда свой бизнес. Мы попытались ответить на этот вопрос на страницах нашего журнала. В принципе, инструменты оценки бизнеса существуют, и ими можно воспользоваться, надеюсь, наш материал вам поможет. Лично для меня важно, чтоб нематериальные активы предприятий тоже принимались во внимание во время оценки бизнеса, и их научились подсчитывать. Ведь нематериальные активы и есть та самая «Рукопись».

Кто нам строит? Тоже вопрос, который интересует многих. В принципе, будучи даже обычным обывателем, можно быть в курсе того, кто нам строит. Благодаря хотя бы информационным шитам на стройплощадках. Мы решили узнать чуть больше. К сожалению, мы столкнулись с такой проблемой: практически никто из участников строительного рынка не захотел комментировать статью. Видимо, правда то, что это одна из самых закрытых сфер ведения бизнеса. Видимо, такой там стиль...

Хочу обратиться к бизнессообществу города с просьбой не игнорировать просьбы журналистов о комментариях. Чем больше мнений мы услышим, тем объективней будут наши материалы, а у вас есть уникальная возможность высказать свои мысли и быть услышанными. Ведь быть услышанным, порой, так же важно, как построить, купить, вложить и пр. Для нашего журнала, быть услышанным - во многом залог того, что мы не напрасно делаем все то, что мы делаем...

P.S. Спортивные события этого лета не дадут нам скучать!!!

Отари МУДЖИРИШВИЛИ

CITYMONEY

Издатель и учредитель ООО «Простор Медиа Групп»

Генеральный директор Аурел Болдишор

Главный редактор Отари Муджиришвили

Выпускающий редактор Людмила Борисова

Маркетинг и планирование Иван Мухин

Верстка и дизайн Алексей Антонов, Александр Чегодаев

Отдел рекламы Анастасия Шатохина, Антон Тарасов, Евгений Ерофеев

Корректор Светлана Игнатова

Фотографы Николай Цветков, Игорь Воробей, Илья Якушев, Олег Кондратьев, Сергей Королев,

Роман Баринов, Александр Родин, Алексей Аверьянов

Художник Николай Филиппов

Тексты Николай Филиппов, Роман Немов, Евгений Ерофеев, Ксения Кузнецова, Кирилл Литваковский, Сергей Ткаченко, Ян Захаров, Наталья Тихонова, Виктория Горская, Илья Ерофеев, Андрей Чернявский, Андрей Семенов, Вадим Баталин, Илья Андреев

Адрес редакции 600001, г. Владимир, Студеная Гора, д. 34, 7-й эт., оф. 703.

Реклама (4922) 32-15-09, 8920918500

E-mail city33@yandex.ru

Web CITY33.ru

Отпечатано в типографии «Вива-Стар»

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

Тираж 5000 экз.

Периодичность ежемесячный

Распространение VIP рассылка

Издание зарегистрировано в Верхне-Волжском управлении службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охраны культурного наследия 15.05.2008 г. Рег. ПИ № ФС5-1109



- 6 Экономический дайджест
- 8 Коридоры власти. Большой EVENT
- 12 Использование федеральных земель
- 16 Оценка бизнеса. Сколько ты стоишь?
- 22 Недвижимость. Ипотека
- 26 Глоссарий. Инвестирование средств
- 34 Миллионеры. Алефтина Сергеева
- 38 Недвижимость. Кто нам строит?
- 44 Тест-драйв. Volvo XC90
- 50 Спорт. Лига миллионов



- 56 Интернет-бизнес. Продавец трафика
- 62 Клоны&клоны
- 68 Экспаты
- 76 Бизнес-план. «Булошная»
- 82 Большой подсчет. «Глобус» в цифрах
- 86 Дешевые и дорогие деньги
- 92 Как предсказать судьбу астролога
- 100 Экономический вестник «Денюжка»
- 103 История одного рода, одной судьбы и одного изобретения



КОМУ ДОСТАЛСЯ ТЕНДЕР ПО КАСКО И ОСАГО?

«Росгосстрах» уже много лет успешно работает на рынке страхования, имеет разветвленную сеть агентств и страховых отделов по всей России, специализированные центры урегулирования убытков, обеспечивающие высокий уровень сервиса. Именно этим компания объясняет свою победу в тендере, который был организован ОАО «Владимирская электросетевая компания».

Согласно условиям страхования, «Росгосстрах» застраховал автопарк ОАО «ВОЭК» на сумму более 400 тыс. рублей. Общее количество застрахованных транспортных средств – 208 автомобилей. Также застраховано несколько объектов по программе страхования гражданской ответственности предприятий, эксплуатирующих опасные объекты. Наряду с «Росгосстрахом» в тендере принимали участие СК «РОСНО», «Энергогарант», «Первая страховая компания». И еще одна новость. Как сообщила на своем сайте компания «Росгосстрах», в апреле были застрахованы в течение одной недели по риску КАСКО (ущерб, хищение) 3 автомобиля Mercedes-Benz (S 500, S450 и GL 500). Страхование автомобиля обошлось владельцам свыше 5 миллионов рублей за каждый. Общая стоимость страховки всех 3 машин - 15,7 млн руб. Дорогие автомобили страхуют в последнее время довольно часто. Наметилась даже определенная тенденция. За первый квартал 2008 года сборы Владимирского филиала «Росгосстраха» по КАСКО составили более 65 миллионов рублей, темп роста по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 155%.

МИЛЛИОНЫ НА РЕМОНТ

19 субъектов Российской Федерации получат в этом году субсидии, направленные на поддержку деятельности ЖКХ. Среди них и Владимирская область.

По информации пресс-служб областной и городской администраций, в апреле этого года государственная корпорация «Фонд содействия реформированию ЖКХ» приняла заявку от нашего региона. А уже 19 мая Губернатор области Н.В.Виноградов отправился в Москву. В Министерстве регионального развития РФ было подписано соглашение о выделении области 584,3 млн рублей из средств Фонда. Часть суммы будет распределена между Вязниками и Гусь-Хрустальным, а 353 млн рублей пойдут на обустройство Владимира (341 млн — на капремонт и 12 млн - на расселение из аварийного жилья). Губернатор Николай Виноградов подчеркнул, что у региона есть возможность получить дополнительные средства для Селивановского и Меленковского районов, в этом случае общая сумма средств может составить уже около 1 млрд рублей. В 2008 году на эти же цели будут выделены 121,919 млн рублей из областного бюджета и такая же сумма из местных бюджетов. Жителям тоже предстоит внести свою лепту в финансирование капитального ремонта. Ведь по законодательству, 95% затрат на капремонт оплачивает бюджет, а 5% - сами жильцы. Более чем 151 тыс. человек может теперь рассчитывать на улучшение условий проживания. В целом с 2008 по 2011 годы Владимирская область получит из Фонда содействия реформированию ЖКХ 2 931, 132 млн рублей, из которых 1 758,679 млн рублей будут направлены на капремонт домов, а 1 172,453

млн рублей - на переселение жителей из аварийного жилфонда.

ПРОГРАММУ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОБСУДЯТ ПУБЛИЧНО

Администрацией города разработан проект муниципальной целевой «Программы развития малого и среднего предпринимательства в г. Владимире на 2008-2010 годы».

Цели данного проекта - совершенствовать финансовую, инвестиционную и имущественную поддержку малого и среднего предпринимательства, развивать инновационный и производственный секторы городской экономики, обеспечивать малый и средний бизнес научно-методически, информационно, а также за счет новых квалифицированных кадров. Ожидается, что реализация программы обеспечит увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства до 8,5 тыс. ед., число рабочих мест возрастет на 7-10%, а рост оборота производственных предприятий - до 9500 млн руб. в год. Финансирование программы будет осуществляется из местного бюджета и внебюджетных источников. Общий объем финансирования на 2008-2010 годы составляет 32675 млн руб., в том числе:

- средства местного бюджета - 12675 млн руб.
- 2009 год - 6585 млн руб.,
- 2010 год - 6,09 млн руб.
- внебюджетные источники - 20 млн руб.:
- 2008 год - 4,5 млн руб.,
- 2009 год - 7,5 млн руб.,
- 2010 год - 8 млн руб.

КОНДИТЕРСКИЙ РАЙ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

27 мая в Собинском районе был заложен первый камень фабрики «Ферерро Руссия».

Эта итальянская компания известна по своим брендам «Рафаэлло» и «Киндер шоколад». А сейчас уже известно, что данное местечко приглянулось и акционерному обществу «Большевик», которое производит хорошо известное всем печенье «Юбилейное». Предприятие «Большевик» будет перенесено на высокотехнологичную площадку к середине 2009 года. Планируется инвестировать в проект около одного миллиарда рублей. Крупнейшим акционером «Большевика» является компания «Крафт Фудс». Она производит и продает свою продукцию в 155 странах мира. В России представительство компании было открыто в 1994 году. На данный момент «Крафт Фудс» имеет одну производственную площадку в городе Покрове и занимает 2-е место на шоколадном рынке страны.

РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ

Для развития экономики региона необходимы иностранные капиталовложения. Результаты прошлого года оправдали ожидания: по объему привлеченных инвестиций Владимирская область заняла почетное третье место.

Такая тенденция наблюдается второй год подряд. Прогнозы на будущее довольно оптимистичные. Если в 2007 году объем иностранного капитала составил 483 млн долларов, то в дальнейшем ожидается ежегодное увеличение объема инвестиций. За первый квартал этого года регион получил более 96 млн долларов. Во Владимирской области уже активно работают компании «Гиперглобус», «Вестел», «Беко», «Инерджи», «ДАУ Кемикал». В целом - больше 80 иностранных предприятий. Объясняется такой интерес иностранцев к области возможностью расширить свой бизнес.

Кроме того, размещение производства в нашем регионе обходится дешевле, чем в Москве и Московской области. Отсюда обоюдная выгода и дальнейшие перспективы сотрудничества.

БОЛЬШОЙ EVENT

Надеюсь, вам не стоит рассказывать, что event – это событие. Как делать event, все тонкости организации - не понаслышке знакомы нашему журналу. Поэтому мы точно знаем: где, сколько и для чего. Главное - сделать из банального мероприятия настоящее событие, которое будут вспоминать и после его окончания. Вот почему нам было очень любопытно, как делается event на уровне города и области. Сами понимаете: другие масштабы, другой уровень. Тем более, что скоро нас ожидает празднование 230-летия Владимирской губернии. А большой event делают большие люди. Не долго думая, мы нашли такого человека. Вице-губернатор Сергей Мартынов – персона масштабная и интересная. Он с удовольствием рассказал нам что к чему.

МАРТЫНОВ Сергей Алексеевич

– заместитель губернатора области по социальной политике. Дата рождения - 19 октября 1959 года, образование высшее, закончил Владимирский политехнический институт в 1981 году. Служил в армии. Работал мастером на заводе «Точмаш», затем 4 года служил в органах внутренних дел. В свое время занимал должность начальника управления муниципальным имуществом. Кандидат политических наук, академик. Был членом партии «Единая Россия» до неприятного инцидента с увольнением руководителя ОКБ А. В. Кирюхина (члена той же партии). «Единороссы» посчитали, что Мартынов имеет отношение к принятию данного решения, и исключили его. По словам Сергея Алексеевича, выводы о том, кто друг, а кто враг, он сделал.

Что нужно для того, чтобы сделать праздник?

Подход к организации любого мероприятия одинаков в сущности. Необходимо разработать план, продумать все, просчитать, придумать концепцию. Вопрос в специалистах.

Кто делает большой event?

Чтоб сделать такой праздник, нужны люди. Главную скрипку здесь играет, прежде всего, департамент по культуре. Режиссерскую нагрузку несут ведущие специалисты Владимирского колледжа культуры. Вообще, в последнее время большие мероприятия, всю их постановочную часть делаем своими силами. Отказались от приезжих режиссеров-постановщиков. Потому что они не смогут уловить нюансы, менталитет. А наш культурный потенциал довольно высок. Технические и материальные возможности у нас серьезные.

Как идет подготовка к празднованию 230-летия Владимирской губернии?

Начнем с того, что последний раз такое широкое празднование было 5 лет назад, когда отмечали 225-летие губернии. Поэтому опыт имеется. Узловые моменты в организации подобного праздника – остановиться, посмотреть, что представляет область из себя на сегодняшний день, оценить, понять куда дальше двигаться. Мы хотим не просто широко отметить 230-летие, а провести его, учитывая именно эти позиции.

Есть организационный комитет, который возглавляет губернатор. Было принято решение создать рабочую группу, которую поручили мне. Заседания проходят каждую неделю. Уже утвержден план. Разработали сценарий практически всех мероприятий. Празднованию 230-летия будет посвящен целый год.

Не находите, что это хороший повод пригласить на праздник нового президента, например?

Несомненно. Приглашения, конечно, будут разосланы. У президента, сами понимаете, все расписано. Поэтому мы можем только желать, а уж как получится...

Для Вас – это праздник или работа?

Для меня лично принимать участие во всем этом – праздник. Вот и группу подбирали так, чтоб людям было интересно, чтоб они вносили в процесс свое творчество. Все должны быть заряжены на положительную энергию. Только в этом случае получается то, что было задумано. Люди должны «гореть». Нужно создавать такие условия, чтоб те, перед кем ставится задача, могли творить, раскрывать свой потенциал. При этом мы даем полную свободу. Потом, конечно, приходится загонять идеи в рамки идеологии, бюджета. Но главное – результат. Что важно для творческого человека? Когда весь зал встает и аплодирует. Это как в театре.

Что нас ожидает 11 и 12 июня?

Структура таких мероприятий за годы уже сложилась. 11 июня будет официальная часть. Запланирована встреча губернатора с

представителями молодежи. Надо сказать, тяжело выбрать формат подобного мероприятия, но наметки уже есть. Раскрывать все не буду...

Возложение цветов к памятнику Победы – обязательный момент. Ассоциации с праздником – музыка, массовость... На площади перед Дворцом культуры соберутся несколько детских духовых оркестров – более 200 человек. Это будет очень хорошо и красиво. В том же Дворце культуры пройдет и торжественно-художественная часть. Концерт, поздравления... Будет необычное эскизное оформление сцены, неординарное динамическое действие. Зал рассчитан на 600 мест. Вход по пригласительным. Все не поместится. Поэтому надо было придумать что-то для людей. Чтоб ощущение праздника не ушло. Идей было много. Хотели устроить продолжение празднования в филармонии, но туда опять же не смогут попасть все желающие. Поэтому остановились на стадионе «Торпедо». Уже достигнута договоренность с группой «Любэ». Вместимость стадиона 14-15 тысяч человек. Билеты – всего 200 рублей. Согласитесь, подъемная цена. Все технические моменты – со звуком, со светом – решаются. Кроме того, можно транслировать концерт на большом экране.

Будет ли продолжена традиция концертных выступлений на стадионе «Торпедо»?

Конечно, это ведь хорошая коммерческая составляющая. Сейчас посещаемость «Торпедо» во время футбольных матчей составляет 4,5 тысячи человек. И он отвечает всем современным требованиям.

Вернемся к большому событию. Какие мероприятия запланированы на второй день празднования?

Люди со всей области должны собраться в одном месте. Делегации из районов будут приезжать с 3-х сторон. Площадь Свободы, площади перед Дворцом культуры и «РусьКино» станут местом прибытия, где гостей встретят хлебом-солью. Действо начнется в центре. На Козловом валу будет баннер, с изображением всех муниципалитетов. Очень символичен проход губернатора вместе с главами делегаций через Золотые ворота в город. Районные

делегации (каждая от 70 до 200 человек) объединятся в театральное шествие. Будут такие интересные элементы, как лошади и новые современные тракторы. В парке Пушкина и в Липках муниципалитеты проведут свою презентацию. Главная задача – показать перспективы. То есть не хочется, чтоб все это превратилось в подворье с продажей солений... Надеемся, что эта презентация покажет развитие муниципалитетов, возможно, поможет им найти заинтересованных лиц. Еще думали, как завершить праздничным концертом так, чтоб «ах»... Остановились на лазерном шоу, которое будет сопровождаться представлением воздушного театра. Главная идея – борьба добра и зла. Добро, конечно же, побеждает. Завершается все это фейерверком.

Это уже вопрос денег. Каков общий объем инвестиций в организацию такого масштабного события?

Не готов, честно говоря, сказать о бюджете. Хотя если разложить по пунктам, не настолько это большие затраты, как может показаться. Некоторые мероприятия окупаются за счет спонсоров. Концерт на стадионе – за счет проданных билетов. Единственное, на что действительно приходится тратить, – это украшение города. Но от этого никуда не денешься. Нет оформления – нет праздника. В этом году все будет в едином стиле. Выглядит очень красиво. Увидел подобное оформление в Волгограде. Идею решили позаимствовать. Уже через 2-3 недели вы сможете заметить первые признаки приготовления к празднику на улицах города.

Упомянули спонсоров. Кто они?

Пока секрет. (Интервью брали 14 мая, на тот момент – это был секрет. Редакции удалось узнать, что генеральным спонсором праздника будет компания «Би Лайн»)

230 лет – немалый срок. Как поменялась губерния за этот большой период? В каком направлении будем двигаться дальше?

В том же направлении, что и вся страна. Мы стремимся, прежде всего, к открытому консолидированному обществу. И наш регион уникален в этом смысле – у нас представлены все

движения и политические партии. Залог развития – стабильное гражданское общество. Владимирская область занимает сейчас одно из первых мест по развитию экономики, по привлечению иностранных капиталов. В общем, продолжаем двигаться поступательным движением вперед. Это курс обоих президентов – и нового, и предыдущего.

Сейчас самое время вспоминать традиции и сохранять их преемственность. Какие традиции следует передавать последующим поколениям?

Именно в этом году масштабно отмечаем День любви, семьи и верности. В основе его – история любви Петра и Февронии. Все мы знаем: «И жили они долго и счастливо, и умерли в один день», – а откуда эта фраза многие и не помнят. Праздник подвигает нас на переоценку таких ценностей, как семья, любовь. И мы совершенно не хотим делать аналог католического праздника Дня всех влюбленных. Еще патриотическое направление. Это очень важная составляющая. И очень многое делается в данном направлении. Кому, как ни нам, развивать эти традиции! У нас же есть для этого все, что нужно. Вот фестиваль «Богатырские забавы» – тоже основан на наших внутренних резервах. В области столько интересных городов со своей историей. Владимир – княжеский, Гороховец – купеческий, Муром – былинный город. Такое сочетание истории и вечных ценностей! Нужно только поддерживать и развивать.

Интервью продолжалось бы довольно долго... «Вы меня останавивайте, если что, – смеясь, сказал Сергей Алексеевич. – А то я могу говорить до бесконечности». А потом была фотосессия... Вице-губернатор оказался не только простым в общении, но и легким на подъем, чем окончательно очаровал нас. Несмотря на дождливую и очень холодную погоду, нам даже не пришлось уговаривать его сфотографироваться на улице в интерьере города. «Без проблем», – и вот мы уже в центре, у Золотых ворот. Пока шла съемка, мы успели продрогнуть, а Сергей Алексеевич, не обращая внимания на непогоду, бодро вышагивал по Большой Московской под шелчки фотокамеры семенящего рядом Игоря Воробья...



Единый госэкзамен для чиновников

Тема экзамена:
использование
федеральных земель.

Срок сдачи:
1 января 2009 года.

Юрий БОРИСОВ, координатор регионального отделения Национальной Ассоциации журналистов «Медиакратия» во Владимирской области:

«Теме оборота земли, рационального использования земельных ресурсов, выделения участков для строительства жилых домов было уделено десять тысяч квадратных сантиметров печатной площади и сотни минут теле- и радиоэфира. Как правило, мои коллеги по всей стране указывали на недостатки, проблемы в праве, а зачастую - и на откровенные нарушения закона. Критику со стороны СМИ и общественности услышали, наконец, на федеральном уровне».

Избранный президент Дмитрий Медведев потребовал, чтобы госпредприятиям запретили торговать землей и сдавать ее в аренду. Все неэффективно используемые земли он предложил передать в федеральный государственный Фонд содействия жилищному строительству с тем, чтобы на них начать массовое возведение индивидуальных домов. Первый шаг к прекращению «разбазаривания» земель был сделан незамедлительно. Бывший премьер Виктор Зубков подписал постановление "Об обеспечении жилищного и иного строительства на земельных участках, находящихся в федеральной собственности". Согласно документу, с 4 апреля 2008 года и до 1 января 2009 года вводится запрет на согласование сделок с землями, находящимися в федеральной собственности. Речь идет о территориях, расположенных в населенных пунктах, в пределах 30 км от городов-миллионников, в 15 км от городов с населением свыше 100 тыс. человек либо на расстоянии не далее 5 км от поселений, численностью до 100 тыс. человек. Запрет касается федеральных земель в ведении федеральных госучреждений (ФГУ), государственных унитарных предприятий (ФГУПов), Российской академии наук (РАН) и отраслевых академий наук. При этом запрет не распространяется на участки, торги по которым прошли до подписания постановления, на территории, занятые сооружениями граждан или юридических лиц, на земли, где идет строительство для федеральных нужд, возведение олимпийских объектов, для проведения форума АТЭС и т.п. Кстати, не прошло и месяца, как в СМИ появилась информация о том, что в постановление Зубкова Минрегионразвития готовит поправки. К списку хотят добавить казенные предприятия. Еще одно предложение Минрегионразвития - вывести из-под запрета лесной фонд.

Владимир ГОРЛАНОВ, руководитель территориального Управления Росимущества по Владимирской области:

«На момент выхода постановления Виктора Зубкова во Владимирской области был принят ряд решений об аукционах по продаже земель, не занятых строениями и сооружениями, в собственность. Один из примеров: участок земли площадью 39 гектаров по адресу: ул. Лакина, 10, находящийся в собственности Российской Федерации. По этому участку были утверждены условия конкурса, подано более десяти заявок, ожидалось даже существенное повышение цены в процессе торгов. Но аукцион пришлось отменить, и судьба этого участка теперь не будет решена достаточно долго».

Официально, с экономической точки зрения, запрет на операции с землей не имеет для Владимирской области последствий. Потери «несёт» только РФ, так как все средства от реализации или сдачи в аренду этих территорий направлялись в федеральный бюджет, так будет и в дальнейшем, но только официально.

Естественно, часть из земельных ресурсов, попадающих под запрет, используется по назначению - для нужд госорганов и госпредприятий. Но в большинстве случаев на этих территориях работает кто угодно, но только не сами владельцы. Сплошь и рядом земли сдаются в субаренду, а иногда и просто, по-тихому, уводятся в «серое» пространство - к примеру, сейчас вовсю идет процесс акционирования ФГУПов, и на этой стадии принадлежащую им землю можно передать в уставный капитал создаваемого ОАО. Потом, естественно, «концов» не найдешь. Есть и территории, которые просто пропадают зря. К примеру, стоят без дела многочисленные полигоны Минобороны и Минсельхоза (по военным землям будет приниматься отдельное решение).

Цель постановления Виктора Зубкова действительно очень серьезная - приостановить какие-либо сделки с федеральными земельными участками, находящимися на праве пользования у федеральных и государственных учреждений или предприятий, а следовательно, - остановить их незаконное использование.

В нашем регионе зарегистрировано более 1200 таких участков, что составляет порядка 30-40% от общей площади территории области. К примеру, все земельные участки Владимирского института сельского хозяйства и Владимирского института органических

удобрений. Они все подпадают под действие закона и являются особо интересными для инвестиций в строительство жилья. А в целях рационального использования и для устранения злоупотреблений со стороны руководителей этих структур, наложен соответствующий запрет.

В дальнейшем судьба этих земельных участков, скорее всего, будет определена постановлением Правительства Российской Федерации, которое разрабатывается Министерством регионального развития, под руководством Дмитрия Козака.

Сейчас чиновники на местах должны «решить все задания экзамена», который они, по сути, сами себе устроили. Вернее - вынудили федеральный центр сделать такой шаг.

Владимир ГОРЛАНОВ, руководитель территориального Управления Росимущества по Владимирской области:

«Текст постановления содержит очень четкий и ясный посыл органам власти субъектов Федерации и муниципальным образованиям, где четко говорится, что до первого октября 2008 года органы государственной власти должны направить в Росимущество перечни земельных участков, на которых они предполагают осуществлять жилищное строительство и которые они просят передать в собственность субъекта, для того, чтобы ими распорядиться. То есть сделать как раз то, что они до сих пор не сделали».

А не сделано до сих пор самое главное – не утверждён план территориального зонирования, который является основным документом, доказывающим, что данный земельный участок нужен органам местного самоуправления либо органам государственной власти именно для жилищного строительства, т.е. для выполнения госпрограммы «Жильё». Либо для отнесения земельных участков в непосредственное распоряжение субъектам или органам местного самоуправления.

Некий фонд, который будет создаваться за счет этих земель, будет сам распоряжаться территориями исключительно в целях жилой застройки и привлекать соответствующие инвестиции. Направлено это, прежде всего, на формирование очень широкого и прозрачного рынка земельных участков на территории РФ, естественно блокирование или охлаждение рынка недвижимости в части ценовой политики предполагается очень эффективным методом.

Владимир ГОРЛАНОВ, руководитель территориального Управления Росимущества по Владимирской области:

«К сожалению, как и многие другие, этот запрет на рынке недвижимости в плане цены ничего хорошего сейчас не добавил».

Юрий БОРИСОВ, координатор регионального отделения Национальной Ассоциации журналистов «Медиакратия» во Владимирской области:

«Вопросов по организации Фонда содействия жилищному строительству (фактически еще одной госкорпорации) возникает много. Во-первых, вряд ли федеральные госучреждения предоставят сведения о своих «лишних» территориях. Во-вторых, определение «эффективно» или «неэффективно» используется земля - тоже довольно спорно. В-третьих, сможет ли сам Фонд эффективно распоряжаться землей и обеспечить россиянам доступным и комфортным жильем. Учитывая наличие коррупционной составляющей, за новой структурой нужен контроль со стороны Госдумы, Общественной Палаты и прокуратуры».

Махинации на рынке земли не зависят от того, чья она: федеральная, муниципальная или областная, это, прежде всего, зависит от чиновника. Основной рынок строительства лежит в сфере муниципальных отношений. Есть ещё много земель, права на которые не разграничены, ими управляют органы местного самоуправления и предоставляются под строительство именно они, и, в последнее время, правоохранительные органы очень жестко проверяют распределение земель на всех уровнях.

Большую часть федеральных земель во Владимирской области составляют леса, которые, в соответствии с Лесным кодексом, являются исключительно федеральной собственностью. Остальные земли на 99% процентов находятся под объектами федеральной собственности, которые были отнесены к ним постановлениями правительства предыдущего созыва.

Основными владельцами этих земель являются государственные предприятия и учреждения, которые должны использовать их, в соответствии с теми целями, для которых они созданы. Для них сейчас это прямой запрет. И те планы по реализации высвобождаемого имущества, которые были у этих учреждений, приостановлены.

Владимир ГОРЛАНОВ, руководитель территориального Управления Росимущества по Владимирской области:

«Вообще, в соответствии с Федеральным законом о перераспределении полномочий между субъектами и Федерацией, в собственности субъектов Российской Федерации и самой Российской Федерации, может остаться только то имущество, которое необходимо для их федеральных или государственных нужд, то есть, непосредственно занятых федеральными учреждениями, федеральными предприятиями, производством».

Имущества, которое является излишним, быть не должно. Оно должно быть либо передано органам местного самоуправления, либо в субъект для их целей, либо вовлечено в хозяйственный оборот на рынок. Предприятия, на чьей территории имеется такое имущество, никак не сможет повлиять на ситуацию, это государственная политика. Возможно только обоснование, что оно необходимо самому предприятию, но исключительно для государственных нужд. Но каждый год необходимо будет доказывать финансирование из бюджета налога на имущество, а налоговая льгота будет сниматься.

Субъекты РФ, либо органы местного самоуправления, могут либо использовать переданное имущество для своих нужд – размещение государственных, муниципальных учреждений, либо реализовать, но для этого будет свой, новый порядок

Владимир ГОРЛАНОВ, руководитель территориального управления Росимущества по Владимирской области:

«И у субъектов, и у Федерации есть имущество, которое они для своих целей не используют. Эта реформа направлена на то, чтобы оптимизировать это имущество. Концепция по управлению государственным имуществом принята еще в 1999 году, является руководством к действию, но до сих пор не реализована».

У государства должно остаться ровно столько имущества, сколько ему необходимо – это единственно правильный ответ на «земельном экзамене». Возможностью «сдавать» его добровольно чиновники не воспользовались. Теперь порядок строго принудительный, соответственно, и требования буду выше, и контроль жестче. Результаты мы узнаем в начале следующего года... Надеемся, что узнаем.





СКОЛЬКО ТЫ СТОИШЬ?

Оценка бизнеса

В большинстве российских компаний в настоящее время просто не понимают, зачем им нужно знать стоимость бизнеса. Многие руководители считают, что предприятию не нужна оценка пока оно не станет публичным, в ином случае, оценка будет служить только для самоутверждения директора или собственника.

Всего существует около двадцати целей оценки бизнеса, но важнейших всего три. Во-первых, мониторинг состояния компании позволяет понять акционерам, насколько эффективна работа менеджмента, и определить направления дальнейшего развития. Во-вторых, менеджмент должен знать стоимость своего бизнеса при обращении к сторонним инвесторам и кредиторам с целью получения дополнительного финансирования. В-третьих, оценка нужна для того, чтобы корректно и правильно учесть активы, которые были созданы в результате работы компании.

Наиболее часто встречающихся ситуаций, когда владельцы того или иного предприятия осуществляют процедуру оценки, тоже три. Выражаясь не сухим языком экономики, обозначим их так:

1 ситуация: «finita la comedia» - компания находится в процедуре банкротства и готовится к продаже по ликвидационной стоимости;

2 ситуация: «Not For sale» - для привлечения дополнительных инвестиций необходимо доказать, что компания обладает весом на рынке;

3 ситуация: «Я устал, я ухожу...» - собственник собирается менять сферу бизнеса, и необходимо определить, за какую цену продать этот бизнес.

Причем оценка в этих трех случаях - абсолютно разные категории: это как подбирать одежду для успешного, для работы и на свадьбу.

В настоящее время используется три жестко регламентированных подхода: затратный или метод чистых активов, метод сравнительных продаж или рыночный подход и доходный подход, который сейчас превалирует. Критерии оценки, необходимые документы и вся процедура утверждены и четко прописаны в нормативно-законодательной базе.

НО! Реальные процедуры оценки не стыкуются с этими нормами, а зачастую, те законы, которые установлены, просто невозможно выполнить.

«FINITA LA COMEDIA»

Особенно проблематична в этом плане процедура оценки при банкротстве предприятия. В этом случае, по закону, прежде всего необходимо определить рыночную стоимость имущества, выставяемого на продажу, что и должен сделать оценщик. Но именно рыночную стоимость в большинстве случаев определить невозможно — не продают на рынке марте-



новские печи или скотомогильники — как произвести оценку в таком случае?

Конечно, оценить предприятия малого и среднего бизнеса будет проще, они, как правило, не используют «редкое» оборудование, но нюансы могут возникнуть и в этом случае.

Александр ИМШИНЕЦКИЙ, член правления и член президиума экспертного совета Российского общества оценщиков:

«Соответственно, при проведении аукционов по продаже имущества предприятий-банкротов

необходимо определять не рыночную, а стартовую стоимость, а такого понятия в нормативно-законодательной базе нет. А по рыночной стоимости не могут ничего продать. И таких нестыковок очень много».

Как правило, здесь применяют понятие - ликвидационная стоимость, которое просто необходимо приравнять к стартовой стоимости. Казалось бы, это нормальное решение многих проблем, но если ликвидационная стоимость будет выше или ниже рыночной — оценщика обвиняют в том, что он неправильно оценил. Получается замкнутый круг.

С землей проблем еще больше. У нас в стране право собственности на землю - это один вид права, а право собственности на недвижимость - другой вид права. И законодатели ещё только собираются объединить два этих понятия. В мировой практике используется понятие продажи земли с улучшениями, в которые входят все постройки, находящиеся на продаваемом участке территорий. У нас строения и земля продаются раздельно, и о рыночной стоимости здесь говорить нельзя. И всевозможных нюансов ещё десятка два.

Александр ИМШИНЕЦКИЙ, член правления и член президиума экспертного совета Российского общества оценщиков:

«Из-за нестыковок в нашем законодательстве лю-



бая схема оценки будет кривой, и всегда найдётся к чему придраться. Оценщики сейчас не хотят этим заниматься потому, что с 1 января этого года, по новому закону, оценщик, в случае претензий к его отчёту, платит штраф в размере 30000 руб, отвечает своим личным имуществом по претензиям, вплоть до возбуждения уголовного дела в отношении него».

Если говорить о процедуре как таковой, при оценке предприятия банкрота используется затратный метод. Вследствие инфляции, изменений конъюнктуры рынка, используемых методов учета балансовая стоимость активов предприятия редко соответствует рыночной стоимости, значит, их надо переоценить. Для этого после определения реальной (рыночной) стоимости всех активов из нее вычитаются все обязательства компании. В этом заключается главное преимущество подхода: он основывается на конкретных активах, что устраняет значительную часть умозрительности, присущей доходному и сравнительному методам. Но с другой стороны, не учитываются перспективы бизнеса и возможный доход. Так, при использовании метода чистых активов, стоимость самого актива может быть высокой, но при этом его ликвидность очень низка.

В ходе оценки по этому методу цена бизнеса определяется как разница между рыночной стоимостью активов и обязательств. Оценка активов состоит из нескольких этапов. Для начала нужно определить реальную стоимость материальных активов (машин, оборудования и т.д.). Затем оцениваются нематериальные активы (бренд, репутация, связи, имущественные права и т.д.). На последней стадии определяется рыночная стоимость финансовых вложений. Лучшие результаты метод чистых активов приносит, когда доходы предприятия не поддаются точному прогнозу, но оно обладает значительными материальными и финансовыми активами (ликвидными ценными бумагами, инвестициями в недвижимость) или когда требуется оценить новое предприятие, у которого нет данных о прибылях в прошлом.

Обычно этот метод даёт минимальную стоимость оцениваемого бизнеса, потому что распродавать активы при банкротстве приходится по низким ценам. Кроме того, уменьшение стоимости происходит за счет ликвидационных расходов, например комиссионные оценочным и юридическим фирмам, налоги и сборы, которые платятся при продаже.

«NOT FOR SALE»

Во второй ситуации, когда необходимо доказать, что компания обладает определённым весом на

рынке, и привлечь дополнительные инвестиции, в рамках сравнительного подхода в оценочной практике принято выделять три основных метода: рынка капитала, сделок (продаж) и отраслевых коэффициентов. Все они, так или иначе, используют информацию, полученную с фондового рынка.

Сравнительный подход хорошо работает на Западе, в российской же действительности он используется крайне редко, и связано это с тем, что слишком мало компаний-аналогов.

Например, в методе рынка капитала за основу берётся стоимость предприятий-аналогов, акции которых торгуются на рынке. Его использование гарантирует высокую скорость и правдивость, но при условии достоверности информации. Порой приходится вводить коэффициенты дисконтирования.

Метод сделок также основывается на анализе цен акций с тем отличием, что здесь рассматриваются пакеты акций сходных компаний выше контрольных. С точки зрения инвестора, оба метода позволяют действовать по принципу «альтернативы инвестиций»:



можно вложить деньги либо в оцениваемое предприятие, либо в его рыночные аналоги. Правда, надо учитывать, что цена акций может меняться в зависимости от величины приобретаемого пакета. Так, акции в контрольном пакете (более 50%) будут дороже, чем в блокирующем (25%).

Компании для сопоставления отбираются в три этапа. Для начала необходимо составить список потенциальных «жертв», потом среди них найти основных конкурентов и на третьем этапе выделить слившиеся и приобретенные за последний год предприятия. При этом критерии сопоставимости обычно ограничиваются четырьмя «тождествами»: отрасли, производимой продукции, ее ассортимента и объемов производства. Но так как полностью идентичных компаний просто не существует в природе, приходится использовать ценовые мультипликаторы, то есть коэффициенты, показывающие

соотношение между рыночной ценой предприятия и финансовой базой, например прибылью, выручкой, денежным потоком. Существует множество показателей, например, P/E (отношение цены компании к чистой прибыли), P/EVT (отношение цены к прибыли до налогообложения), P/R (отношение цены к валовым доходам).

Несколько отличается от двух предыдущих метод отраслевых коэффициентов: он основан на использовании заранее рассчитанного соотношения между ценой продажи предприятия и его производственно-финансовыми характеристиками. Например, было определено, что цена рекламного агентства составляет 0,7 от его годовой выручки. В основном метод используется для оценки малых предприятий и считается вспомогательным. Сегодня его трудно применять из-за отсутствия надежных статистических данных в России.

В нашей области за оценкой для привлечения инвестиций обращаются крайне редко, и занимаются сейчас этим венчурные компании. Аналитики этих компаний составляют отчет о стоимости предприятия, а определенные специалисты занимаются поиском инвесторов.

«Я УСТАЛ, Я УХОЖУ...»

Продажа действующего предприятия - это уже другая категория. В основном, продаются высокорентабельные предприятия, интересной направленности или предприятия, занимающее новую нишу. Купить такой бизнес желающие найдутся всегда. А договариваются очень просто. Передвигают под столом чемодан с деньгами и переписывают уставные документы. При официальной продаже обязателен к уплате подоходный налог, а разве продавец захочет добровольно расстаться с 13%?



Но и в этом случае необходимо с ценой определиться — сколько нужно положить в пресловутый чемодан?

Как показывает практика, в этом случае прибегают к упрощенному оценочному отчету, он не стандартизирован и может использоваться только для внутреннего пользования, но для того, чтобы «договориться», этого достаточно. Кстати, и стоит он гораздо дешевле полной официальной оценки, цена на которую колеблется от 100 до 300 тыс. рублей.

Безусловно, наиболее логичен к применению в этом случае доходный метод, что с успехом и реализуется в нашей бизнес-среде.

В этом случае будущая прибыль рассматривается как основной фактор, определяющий стоимость компании. Учитывается соотношение собственных и заемных денег фирмы (структура капитала), прошлые результаты деловой деятельности, перспективы развития компании, отраслевые и общеэкономические факторы, время получения выгоды и возможные риски. К этому подходу относятся методы прямой капитализации дохода и дисконтированных денежных потоков (ДДП). Первый применяется к «зрелым» предприятиям, которые уже успели накопить активы. Второй больше подходит для оценки молодых предприятий, не успевших заработать достаточно прибылей для повышения капитализации, но вышедших на рынок с перспективным конкурентоспособным продуктом.

Александр ИМШИНЕЦКИЙ, член правления и член президиума экспертного совета Российского общества оценщиков:

«Проще говоря, если вы продаёте пирожковую в центре города, то цена ее определяется не стоимостью металлического каркаса палатки и даже не ценой пирожкового аппарата, а стоимостью денежных потоков, которые эта пирожковая принесет в ближайшие 5 лет с дисконтированием, т.е. приведением к стоимости в настоящее время (большин период времени в России эксперты пока не рассматривают)».

Официальных сделок по перепродаже бизнеса во Владимирской области крайне мало.

Но цена любого бизнеса - это не только материальные активы и денежные потоки, которые бизнес в будущем принесет, это ещё и нематериальные активы, оценка которых уже из области искусства.

Компания может обладать уникальными технологиями, людьми, брендом, и эти активы напрямую не связаны с потоком денег, хотя именно

они и составляют ценность компании. Компания «Кока-Кола» обладает определенными материальными ценностями, но стоимость компании состоит в большей степени из стоимости бренда (по некоторым оценкам бренд «Кока-кола» оценивается в 69 млрд долл. или 59% от рыночной капитализации компании).

Оценка интеллектуального капитала - это четкая технология, жестко ограниченная стандартами, и оценщик не может отойти от этих стандартов. Но, как показывает практика, этот вопрос самый сложный и неразработанный. Напрямую оценить интеллектуальную собственность невозможно, здесь применяются косвенные признаки, с учётом возможности генерации денежных потоков и того, что вся «интеллектуалка» существует только в экономической инфраструктуре (использование техники, потребление электроэнергии и т.д.). Всё, что относится к интеллектуальному капиталу, оценивается качественными методами. Квалиметрия - это наука о количественном измерении качественных характеристик. Ею в нашей стране владеют единицы.

Оценка бизнеса - это сложнейшая техника, обременённая бардаком в нормативно-законодательной базе и внутри самих предприятий, а труд оценщиков вызывает слишком много нареканий, и не потому, что специалисты плохие, а потому, что в наших современных реалиях всегда найдется и к кому, и к чему придраться.

Александр ИМШИНЕЦКИЙ, член правления и член президиума экспертного совета Российского общества оценщиков:

«21 мая Конституционный Суд России рассматривает претензии оценщиков. Проблема вышла уже на такой уровень».

Сейчас оценщики дифференцируются на работу с крупными компаниями и малым бизнесом. Часто оценивают акции, правда, такой стандартизированный отчет стоит минимум 20000 рублей.

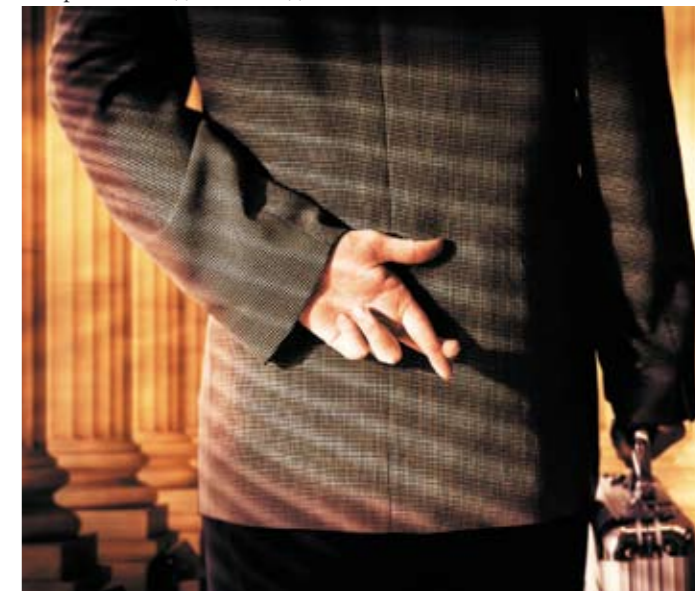
Стоит отметить, что Владимир и область вопросы оценки бизнеса «обходят стороной». У нас не обращаются за оценкой крупных проектов, средний и малый бизнес, зачастую полупрозрачный, не нуждается в официальных оценках. Оценка необходима судебным приставам при ликвидации обанкротившихся предприятий, но оценщики предпочитают с ними не работать — много претензий и экономически это не выгодно (оплата услуг оценщика про-

изводится только после реализации имущества, а когда оно произойдет - неизвестно).

Интеллектуальный капитал не оценивали ни разу.

Но, несмотря на все сложности оценочных процедур, возникающие проблемы и нюансы, востребованность данного вида услуг растёт. Топ-менеджеры многих российских компаний проводят оценку бизнеса два раза в год, причём это не компании-гиганты, а предприятия «среднего» звена. Наша область, бесспорно, отстаёт с введением такой практики от регионов, где сосредоточено много предприятий с привлечением иностранных инвестиций, и, соответственно, участием в работе зарубежных топ-менеджеров, а жаль. Во Владимире и области много интересных, развитых и перспективных предприятий! И многих бизнесменов уже давно можно отнести к категории миллионеров, но даже они сами не знают об этом.

Господа бизнесмены, оцените своё предприятие, своих работников, бренд, который вы выпускаете, самого себя, как топ-менеджера! И, возможно, вы поймёте, что для вас рубж «1000000» уже давно пройден. А если нет, значит, нужно что-то менять, а оценочный отчет поможет лучше понять, в каком направлении двигаться дальше.





Ипотека впала в спячку или затаилась перед прыжком?

Брать ипотечный кредит на квартиру надо тогда, когда квартира действительно нужна. Ждать снижения процентных ставок бессмысленно — возможное снижение ставок в далеком будущем и малой толикой не компенсирует роста цен на жилье, которое дорожает с каждым днем. Ждать снижения стоимости недвижимости можно, но только в том случае, если вы безнадежный оптимист. Ведь ни для того, ни для другого реальных предпосылок нет, и, похоже, не намечается.

Допустим, вы решили купить квартиру, взяв ипотеку, вас не испугала стоимость жилья и не сломила процентная ставка. Вы пришли в банк. И хотя энтузиазма и радости от нового клиента в глазах менеджера вы не обнаружили, все-же подали документы и стали ждать ответа. Прошла неделя, другая, третья. Прошел месяц. А ответа все нет. Вы задумываетесь: что происходит?

Попытаемся разобраться, почему так происходит, из-за чего в последнее время клиентам приходится неделями ждать заключения банка о том, выдадут ему кредит или нет, или почему, например, комиссии за выдачу кредита в некоторых банках выросли до 3-4% от размера самого кредита.

В финансовом мире, как и в любой сфере, основы работы довольно просты. Чтобы выдать кредит, банк должен сам где-то привлечь деньги. Естественно, привлечь эти деньги он должен по более низкой ставке. Разница между ставкой привлечения и ставкой выданного кредита составляет маржу банка, часть из которой идет на покрытие расходов, а часть в прибыль. Внешний рынок заемного капитала для российских банков в настоящее время фактически закрыт. Это связано с разразившемся мировым финансовым кризисом. Согласно отчету Goldman Sachs, даже крупные государственные банки в лучшем случае могут привлечь деньги под LIBOR* + 3% (около 6%), серьезные коммерческие банки под LIBOR + 7% (около 10%) — это дорого. Ведь средняя ставка по выдаваемым ипотечным кредитам в среднем 12,5%, а ведь их надо не только выдать, но и сопровождать.

Внутренний рынок заемного капитала скуден. На рынке негосударственных облигаций размещения отсутствуют или перенесены до лучших времен. Даже госкорпорации могут рассчитывать минимум на 12%, а это тоже очень дорого.

Нехватка финансовых ресурсов привела к тому, что большая часть банков фактически приостановила выдачу кредитов. Из примерно 400 банков, работавших с ипотекой, половина, в основном региональные, свернули свои программы. Часть из них переориентировалась на потребительское кредитование, кто-то затаился до лучших времен.

Но банки хорошо понимают, что трудности эти

временные. Инфляция все-таки будет снижаться. Через несколько лет при инфляции в 6% кредит, выданный под 12%, будет приносить неплохую прибыль. То есть доход по надежному и обеспеченному ипотечному кредиту будет близок к доходу от необеспеченного потребительского кредитования. Поэтому-то банки и стремятся создать видимость, что все хорошо, что ипотеку у них получить легко и просто. Но реалии говорят о другом: если ситуация не улучшится еще несколько месяцев, Михаил Задорнов пообещал переориентировать ресурсы «ВТБ 24» с долгосрочного ипотечного кредитования на выдачу потребительских ссуд сроком 9-12 месяцев: «Это вынужденная мера. Мы не меняем стратегию и не боимся потерять долю рынка, потому что уверены, что другие игроки будут делать то же самое». В других банках тем временем уже сокращают длительное кредитование физлиц. 8% падения объемов выданных кредитов на приобретение жилья «ВТБ 24» на общем фоне выглядят еще неплохо. Так, банк «Уралсиб» сократил выдачу ипотечных кредитов, — на 29%, группа Транскредитбанка — на 41%, Бинбанк — на 69%, а «Юниаструм» — на 95%.

С другой стороны, избранный президент РФ активно ратует за повышение доступности ипотеки. Может поэтому, деньги на выдачу кредитов у государственной ипотеки есть. Кстати, Владимирский ипотечный фонд, отмечающий в апреле свое пятилетие, является проводником такой ипотеки.

Таким образом, если вы решили брать ипотечный кредит сейчас, то перед окончательным выбором кредитора лучше собрать как можно больше информации о нем, выяснить все нюансы, поговорить с консультантами, менеджерами и, по-возможности, с бывшими клиентами.

В связи с выше изложенным стоит задать себе вопрос: «Как сильно волна заокеанского ипотечного кризиса может ударить по новостройкам и кошелькам дольщиков нашего некогда стольного града Владимира». Для справки: только 43% участников долевого строительства могут считать себя полноправными дольщиками, а остальные 57% носят гордое имя «Инвестора» (займодавец) - звучит не очень красиво, да и по содержанию менее надежно для простого смертного. Судите сами, человек, заключивший

* LIBOR — средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками, выступающими на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в разных валютах и на разные сроки — от одного дня до 12 месяцев. Ставка фиксируется Британской Банковской Ассоциацией начиная с 1985 года ежедневно в 11:00 по западно-европейскому времени на основании данных первоклассных банков.

с застройщиком договор «долевого участия в строительстве», должен совместно с последним зарегистрировать его в УФРС*. То есть, в ваших отношениях со строительной компанией появляется третье лицо – государство, которое гарантировало соблюдение интересов дольщика путем принятия отдельного закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...», и в случае чего встанет на вашу сторону и заставит недобросовестного застройщика выполнить все взятые на себя обязательства. А если строительная компания подсунула вам договор займа, то, подписав его, вы автоматически становитесь «Займодавцем» - «Кредитором», но в отличии от банка-кредитора у вас нет ни службы безопасности, ни штата юристов, которые в случае неисполнения обязательств разберутся с порядочным застройщиком. И единственный способ повлиять на исход вашего «безнадежного дела» - это сидеть и ждать, сдаст или не сдаст дом вовремя добрый дяденька-застройщик, а может, и цену поднимет, обозвав это «Индексацией». Хотя, есть еще один путь – перейти в категорию «обманутых вкладчиков» и ввязаться в многолетние судебные тяжбы. Договор займа - это обходная схема, используемая мелкими и ненадежными застройщиками. Дальше

речь пойдет о тех 43%, которые следуют букве закона, и о том, как сильно пошатнутся стены владимирских новостроек, строящихся по 214-му закону. Учитывая, что объемы ипотечного кредитования, как на вторичное жилье, так и на долевое строительство, сокращаются, следует ожидать, что число дольщиков, имеющих возможность построить себе квартиру, тоже будет падать. Чем это чревато? Давайте подумаем. От куда застройщик привлекает деньги на строительство? Ну конечно у «народа», желающего жить в новом доме со всеми удобствами. Если взять во внимание то, что далеко не каждый может сам, без помощи ипотеки, набрать нужную сумму (порядка 43000 рублей за кв.м), напрашивается вывод, что объем привлеченного капитала сократится. Но это не значит, что строить будет не на что, и появятся долгострои. Давайте не будем забывать, что доля ипотеки сравнительно мала, и сокращение выдаваемых кредитов лишь незначительно может повлиять на строительство новых домов. Так, что выбор за вами, где и с кем строить, но наш совет – пользуйтесь услугами тех строительных компаний, которые не ставят свои интересы во главу угла, а все-таки пытаются строить доступное жилье.



Текст - Илья ЕРОФЕЕВ и Андрей ЧЕРНЯВСКИЙ

«Мобильный офис»



Стоимость
оборудования
от 2990 руб.

Подключайтесь к Интернету
в любом месте!

С помощью специальной карты – «Мобильный офис», установленной в ваш ноутбук, вы всегда будете на связи с внешним миром!



Билайн™
сделай бизнес ярче

(4922) 32 66 74



06 28

www.beeline.ru

Хранить ли деньги в сберегательной кассе?



«Я интересуюсь будущим потому, что собираюсь провести там всю оставшуюся жизнь».

Чарльз Кеттеринг.

«...Три магнитофона, три кинокамеры зарубежных, три портсигара отечественных, куртка замшевая... три. Всё, что нажито непосильным трудом, всё пропало!»

А.С. Штак, из к/ф «Иван Васильевич меняет профессию».

В современных рыночных условиях заниматься накопительством материальных ценностей стало невыгодно. Даже очень дорогая техника обесценивается быстро и сразу в несколько раз, да и доходят до нас мировые новинки прогресса как-то медленно. Банковские вклады достаточно надежны (конечно, если вы не отдали свои деньги банку-однодневке), но не так доходны, как хотелось бы. Гарантированную выгоду можно извлечь, вложив капитал в недвижимость. Но для этого действительно нужен капитал, а если свободных средств несколько тысяч рублей?

На акции Газпрома не хватает, эффективно распоряжаться ценными бумагами и играть на фондовых рынках - нужен опыт и время... А какой русский не хотел бы ничего не делать, и получать при этом хорошие деньги. Прибавим к этой особенности русского менталитета совершенно нормальное стремление обеспечить себе старость, а своим детям и внукам «высокий старт», и вот МЫ уже задумались о будущем, а ОНИ решили, что и нам могут помочь, и сами - подзаработать.

Ликвидируем безграмотность, чтобы хоть на нашем неведении никто не нажился.

Если есть спрос, то обязательно появляется предложение, особенно, если вы спрашиваете: «куда бы деть свои деньги? Разумеется, чтобы выгодно, или чтобы не обесценились». Желających помочь найдется достаточно. И в становлении финансовых отношений «богач - бедняк» Россия не уникальна, те же грабли, по тому же месту, только много позже, чем «весь цивилизованный мир». Не работает истина что «умный учится на чужих ошибках».

Так и появились в смутные для России годы переходного периода от социализма к капитализму финансовые пирамиды, одна страшнее другой. Откачка денег у населения проходила очень масштабно, но это тема отдельного разговора. Пирамиды и сейчас есть, но схемы стали хитрее.

Реакция государства для спасения разоряющегося населения последовала весьма предсказуемая, в рамках, так сказать, мировой истории. Появилась возможность выгодного вложения своих средств даже для очень мелких инвесторов в рамках законодательного поля и с достаточным уровнем надежности.

Итак, сейчас для «широких масс населения», доступны пять схем вложения денег:

1. Депозит в банке;
2. Самостоятельное инвестирование на рынке ценных бумаг;
3. Передача средств в индивидуальное доверительное управление (ИДУ) частному управляющему или управляющей компании;
4. Вложить деньги в паевой инвестиционный фонд (ПИФ);
5. Вложить средства в общие фонды банковского управления (ОФБУ).

Самое простое, что может сделать инвестор, это **вложить деньги в банк**. Открывается счет, на который вкладчик перечисляет свои средства, на эту сумму начисляются проценты. Если ставка по депозиту (вкладу) не превышает ставку рефинансирования (сейчас она составляет 13%), то налог от полученного в банке дохода не взимается. Что касается рисков, то они минимальны, особенно после принятия закона о гарантии банковских вкладов, согласно которому государство гарантирует возврат средств вкладчиков, находящихся на счетах в кредитных организациях, на сумму не более 100000 рублей. Так как риск вложений в банк невысок, то и доходность тоже большой не будет: примерно 7-9% годовых. Таким образом, при существующих темпах инфляции банковский вклад позволит вкладчику несколько притормозить таяние своего капитала вследствие роста цен.

В поисках более высокого дохода можно попробовать и **самому инвестировать средства**, подыскивая наиболее привлекательные финансовые рынки. Это могут быть валютные рынки, рынки срочных контрактов или рынки ценных бумаг. Здесь потребуются специальные навыки и знания, которыми, чаще всего, рядовые граждане не обладают, но есть возможность отозвать на срочные нужды часть инвестированных средств практически в любой момент времени. Из банка, например, снять деньги со срочного вклада без потерь в начисленном доходе нельзя. Ещё инвестору придется нести расходы по обслуживанию торгового счета, заключению сделок, а также за доступ к торговому терминалу. Хотя в отдельности эти расходы не столь существенны, в сумме можно потратить довольно много.

Еще одним неприятным моментом является налогообложение. Если инвестировать средства в рынок ценных бумаг, то в начале каждого налогового периода – календарного года - инвестор должен выбрать схему, по которой будут осуществляться налоговые отчисления:

- инвестор уплачивает налог в размере 13%. При этом налог взимается с разницы между суммой реализации ценных бумаг и фактически понесенных расходов на их приобретение, куда входят сумма покупки ценных бумаг, комиссия брокеру и прочие расходы на заключение сделки.

- налог взимается по той же ставке 13%, но взиматься он будет только с суммы реализации ценных бумаг. Однако в этом случае налогоплательщик может воспользоваться налоговым вычетом, уменьшив налогооблагаемую базу на 125 000 руб. Отметим, правда, что эта схема может применяться, если расходы на приобретение ценных бумаг нельзя подтвердить документально.

В любом случае инвестор должен уведомить налоговый орган заранее о выборе схемы налогообложения. Сам налог будет перечисляться брокером, который будет выступать налоговым агентом инвестора. Отдельно следует отметить, что налог с полученных дивидендов уплачивается по ставке 9%. Налоговый вычет при этом не применяется.

Доверительное управление - это что-то среднее между самостоятельным управлением и инвестированием средств в паевой фонд. Такой способ инвестирования хорош для тех, кто обладает какими-то специальными знаниями в области финансовых рынков, разбирается в экономической ситуации в целом, но не имеет достаточного времени на самостоятельное управление.

Тогда с неким частным управляющим или управляющей компанией заключается договор на доверительное управление средствами и составляется инвестиционная декларация, в которой прописаны требования к составу и структуре инвестирования, а также размер вознаграждений и прочие детали взаимодействия управляющего и инвестора.

Риск потерь при таком инвестировании ограничен, т.к. в договор можно включить требования, накладывающие на управляющего ответственность за убытки, или же просто прописать максимальный размер убытков по счету, по достижении которого договор расторгается. Доходность в данном случае будет зависеть от квалификации управляющего, а также от расходов, с которыми придется столкнуться. По сравнению с самостоятельным управлением активами затраты на ведение счета, брокерское обслуживание и т.д. могут быть несколько меньше, т.к. у управляющего, скорее всего, несколько клиентов, что обеспечивает некоторую экономию на масштабе. Однако дополнительной статьей расходов станет вознаграждение управляющему, которое может быть представлено в

виде фиксированного платежа или же части заработанной прибыли. Возможен и комбинированный вариант, т.е. фиксированный платеж плюс процент от прибыли.

Налогообложение в данном случае такое же, что и в случае с самостоятельным управлением.

По четвертой схеме средства можно отнести в **паевой инвестиционный фонд - ПИФ**. При этом заключается договор доверительного управления с управляющей компанией. ПИФ в данном случае выступает в роли некоего инвестиционного портфеля, средства которого будут составлены из вкладов нескольких пайщиков. Далее собранные денежные средства инвестируются управляющей компанией в ценные бумаги, банковские депозиты или же недвижимость (в случае закрытых ПИФов).

Если все предыдущие варианты представляли собой индивидуальное инвестирование, то ПИФ принадлежит к числу коллективных инвестиций. Это означает, что активы, куда инвестированы средства пайщиков, находятся в коллективной собственности всех пайщиков, а отдельному инвестору принадлежит только некоторая доля в этом совокупном капитале. Эта доля называется паем, который представляет собой особый вид ценных бумаг.

Пай не имеет номинальной стоимости, а число паев, которое принадлежит одному пайщику, может выражаться дробным числом. Таким образом, инвестору может принадлежать 1,5 пая или, например, 0,09. Эта одна из отличительных особенностей пая, т.к. ни одна другая ценная бумага не может быть приобретена долями.

Максимальный срок, на который создается фонд, составляет 15 лет.



Первый инвестиционный фонд в мире был основан в августе 1822 г. в Бельгии, затем в 1849 г. - в Швеции и в 1952 г. - во Франции. Как массовое явление они стали появляться в Великобритании и США. Тогда трасты ориентировались на крупных клиентов, а мелким инвесторам приходилось пользоваться услугами финансовых брокеров. В силу роста числа мелких инвесторов возникла необходимость создания института их консультирования. Тогда в 1899 г. в США образуется первая инвестиционно-консультационная компания, а к 1910 г. таких компаний было уже 10.

Появление первого взаимного фонда в США относится к 1924 г., однако во всех странах, в том числе и в США, инвестиционные фонды начинают устойчиво развиваться лишь после второй мировой войны, постепенно составляя конкуренцию крупным банкам и другим финансовым институтам. В настоящее время более половины американских домохозяйств являются вкладчиками того или иного инвестиционного фонда.

ПИФы привлекательны для инвестора по нескольким причинам. Во-первых, для инвестирования в ПИФ не требуется обладать профессиональными навыками, достаточно просто выбрать интересующую управляющую компанию.

Вторым преимуществом ПИФов можно назвать ограниченный риск, т.к. коллективное инвестирование подпадает жесткому регулированию со стороны государства, а деятельность управляющих компаний подпадает обязательному лицензированию.

Следующее преимущество – это налоговый режим. Пайщики хоть и уплачивают налог, но налог они платят только в момент реализации пая. При этом применяется на выбор одна из двух схем налогообложения, рассмотренные выше. Таким образом, налог уплачивается либо с разницы между суммой реализации и приобретения пая, либо с суммы реализации за вычетом 125 000 руб. Т.е. пайщику не надо платить налог с прибыли, полученной от операций с ценными бумагами, которые составляют имущество фонда.

К недостаткам ПИФов относят, во-первых, довольно большие расходы, относительно других форм инвестирования, законодательство устанавливает максимальную величину расходов, которые ложатся на пайщика, в размере 10%.

Во-вторых, ликвидность вложений в ПИФ довольно низка. Законодательство предусматривает срок до 3 дней на удовлетворение заявки на приобретение или погашение паев. Более того, получить свои деньги об-

ратно реально можно будет только еще через 15 дней (этот срок может быть меньше в зависимости от правил доверительного управления ПИФом). Но здесь стоит оговориться, что доходность ПИФа прямо пропорциональна рискам по нему.

В настоящее время насчитывается порядка пятисот управляющих компаний, инвестиционных фондов - 1077.

По операционной структуре фонды делятся на открытые, интервальные и закрытые.

Пай открытого фонда можно купить и продать в любой рабочий день. Таким образом, открытый инвестиционный фонд может расширяться или уменьшаться со временем без необходимости организации серий собраний пайщиков для получения разрешения на увеличение или уменьшение капитала. Средства пайщиков открытого фонда инвестируются в высоколиквидные активы.

В фонде закрытого типа имеется фиксированное количество паев. Поэтому когда паи инвестиционного фонда приобретаются каким-либо лицом, соответствующее их количество должно быть продано другим лицом. Эта операция не завязывается на управляющую компанию, т.к. пайщики закрытого ПИФа могут предъявить пай к погашению управляющей компании только по окончании срока действия договора доверительного управления фондом. Создание и выпуск дополнительных паев или выкуп паев обычно требует согласия пайщиков. Отсутствие возможности погасить пай в короткие сроки обуславливает возможность управляющей компании инвестировать имущество фонда в низколиквидные активы, например, в недвижимость, ипотечные закладные, венчурные проекты.

Где-то посередине между открытыми и закрытыми инвестиционными фондами находятся интервальные. Строго говоря, интервальные инвестиционные фонды - это открытые инвестиционные фонды, паи которых можно купить/продать не в любой рабочий день, как в открытом фонде, а только в течение некоторых периодов времени, которые называются интервалами. Чаще всего, такие интервалы объявляются раз в квартал.

С целью повышения защиты вкладчиков ФСФР требует от управляющих компаний четко указывать категорию фонда в зависимости от основных направлений инвестирования: фонды акций, фонды облигаций, фонды смешанных инвестиций, денежные фонды, индексные фонды, фонды фондов, фонды недвижимости, ипотечные фонды, фонды венчурных инвестиций и фонды прямых инвестиций.

Альтернативой ПИФам может стать **инвестирование в ОФБУ** - общие фонды банковского управления. Они очень похожи по своему складу на ПИФы, но имеют ряд отличительных черт и особенностей. Во-первых, инвестиционный пай ПИФов является ценной бумагой, пай ОФБУ - нет. Отсюда разное налогообложение доходов.

Во-вторых, ПИФы могут зарабатывать только на растущем рынке, в то время как у ОФБУ есть возможность открывать короткие позиции, т.е. играть на понижение и зарабатывать на падающем рынке.

В-третьих, средства ОФБУ находятся на специальных счетах, в ЦБ, не учитываются на балансе банка и не включаются в конкурсную массу при банкротстве банка. Средства ПИФов лежат на обычных счетах банков.

Во Владимире, несмотря на близость к «центру», с реализацией инвестиционных схем, возникают проблемы.

Работает только первая – вложения средств на депозит в банк – эта услуга в нашем городе представлена широко, как местными банками, так и крупными сетевыми игроками банковского сектора.



По схемам самостоятельного инвестирования или доверительного управления самую эффективную помощь окажет Финам. Хотя важную роль, безусловно, играет сумма тех средств, которые вы решили инвестировать. Если вы придёте в любой банк с тремя мил-

лионами евро, вряд ли Вам откажут в оформлении доверительного управления.

ПИФы во Владимире предлагают все крупные банки, например, Сбербанк России, Финам, КИТ финанс, Росбанк, Промсвязьбанк, ВТБ 24.

Помимо банков, с 18 марта ПИФы предлагает Почта России, в рамках пилотной «обкатки» проекта обеспечения равных прав доступа граждан к услугам. Владимирская область испытывает это нововведение наряду с Воронежской и Ярославской областями. Обещания почтовиков были довольно радужными. Предлагаться должны были паи четырёх фондов, во всех почтовых отделениях области. Ограничение одно – минимальная сумма инвестирования 10000 рублей. На деле подтвердилась только установленная сумма. Паи предлагаются только компании «РТК Брокер», которую ещё в августе 2007 года приобрёл Связь-Банк - официальный партнёр Почты России. В каких отделениях продаются ПИФы, сотрудники главпочтамта ответить затруднились, но к себе любезно пригласили.

А ОФБУ услуга для Владимира вообще очень редкая, удалось найти только в Юниаструм Банке.

Так хранить ли деньги в «сберегательной кассе»? Это самый «спокойный» вариант, но принимать решение только вам, и советы друзей, коллег, родственников и СМИ, тут не уместны.

Рынок коллективных инвестиций – это отражение ситуации на фондовых рынках. Период сверхдоходных ПИФов, когда прибыль превышала сто процентов, закончился, в ближайшем будущем доходность в 5-10% станет нормой. А так как риски инвестирования в фондовый рынок довольно велики, лучше будет, если все, что опосредованно или напрямую вкладывается в рынок ценных бумаг, будет составлять не более 20% от накопленных сбережений.

Все мы готовы к сногшибательным прибылям, но ещё не умеем принимать убытки.

Текст - Виктория ГОРСКАЯ

Владимирская Региональная Стекольная Компания

СТЕЗАР

ВИТРАЖИ	ПЕРЕГОРОДКИ
МЕБЕЛЬ ИЗ СТЕКЛА	ТОРГОВОЕ
ЗЕРКАЛА	ОБОРУДОВАНИЕ
ШКАФЫ-КУПЕ	АЭРОГРАФИЯ
ГАРДЕРОБНЫЕ	ЛАЙТ-БРУС
ДВЕРИ ИЗ СТЕКЛА	ИЗДЕЛИЯ ПО
ДИЗАЙН	ИНДИВИДУАЛЬНЫМ
ИНТЕРЬЕРА	ЗАКАЗАМ

Тандем, СЕ2-3-4, тел: (4922) 37-60-53

ЖИВОЕ ОТРАЖЕНИЕ ЖИЗНИ



Алефтина Сергеева – отзывчивая «железная леди»

«Счастье - это моё естественное состояние, чтобы не случилось, я считаю, что уныние это грех, а чувствовать себя несчастным - это желать от жизни того, чего у тебя нет, а сам ты неспособен добиться. Для меня это было бы унижительно».

Лучезарная улыбка и приветливый взгляд – вот так выглядит женщина-руководитель железобетонного завода – Алефтина Сергеева. Манера поведения сразу «выдает» сильную личность. Уверенность в себе, чёткая выработанная система принципов, жесткий, когда необходимо, характер и прекрасные деловые качества – всё это свидетельство того, что она, как говорится, «сделала себя сама».

«Большой бизнес» вторгся в её жизнь четыре года назад, при трагических обстоятельствах. Это был бизнес её мужа. Семейное и личное горе пришлось делить не только с близкими и родными, но и с целой плеядой людей, которые объединились против, чтобы «отхватить кусок пирога». И в этой ситуации ей пришлось принимать серьёзное решение: либо плыть по течению и смотреть, как бизнес мужа растаскивают по кускам, либо отстаивать интересы своей семьи. Без средств не остались бы, на тот момент были еще успешно работающие бизнес-

проекты, но она не могла позволить себе опустить руки, не в её характере.

Пришлось ввязаться в борьбу. Борьбу юридическую – было очень много судов, некоторые продолжаются до сих пор. Борьбу против мошенников, доказательства противоправных действий которых, зачастую, приходилось собирать самим. А еще нужно было твердо верить в свою правоту, чтобы люди, которые помогали, видели, что решила дойти до конца.

В этой борьбе она сформировала для себя большой потенциал - знания и опыт, которые теперь с успехом применяет на практике.

Свою долю акций Владимирского Завода Железобетонных Изделий удалось отстоять сразу. Алефтина Викторовна Сергеева была избрана председателем совета директоров и, одновременно, поскольку председатель совета директоров представляет собственников, а собственность требует сохранности, она заняла должность первого заместителя генерального директора, чтобы непосредственно участвовать в управлении заводом.

И эта работа сама по себе оказалась для неё очень интересной. Как говорит сама Алефтина Викторовна: «Строительство - это созидательный труд». И её интерес к строительному бизнесу прекрасно совпал с тенденциями времени - строительный рынок сейчас растёт, выпускаемая продукция пользуется спросом. Оказалось, что ты всем нужен, и то, что ты делаешь, очень востребовано. Работа приносит Алефтине большое моральное удовлетворение.

Но расслабиться нельзя, она прекрасно помнит, что на хороший бизнес всегда покушаются, а чтобы его сохранить, нужно уметь быть жесткой. Алефтина Викторовна умеет, и бороться с «внешним врагом» приходится постоянно. Почти все железобетонные заводы в центре России выкуплены крупными корпорациями. Региональным акционерам заводов, все труднее удерживать бизнес в своих руках, продавать «дело» их просто вынуждают. Разработаны целые схемы «законного» лишения владельцев их собственности. За ситуацией ей приходится следить ежедневно. Свободного времени практически нет.

Большинство мужчин, конечно, удивляется, что она с этим справляется, но и признает, что не все из них смогли бы совладать с этой ситуацией, как справляется она.

Управление заводом, не требует частых проявлений «стального кулака». Серьёзных ЧП на заводе не случается. Работа сплочённой команды профессионалов своего дела в совокупности с грамотным и эффективным менеджментом даёт прекрасные результаты.

Алефтина Викторовна, выступая от лица собственника, уделяет большое внимание социальной политике на заводе, понимая, что будущее её предприятия во многом зависит от людей, которые на нём работают. Своевременная индексация заработной платы, выплаты премий, пособий и материальной помощи, оплата детских лагерей отдыха и санаториев, бесплатное медицинское обслуживание прямо на территории завода. Это далеко не полный список предоставляемых социальных гарантий. Между собственником и работниками ВЗЖБИ заключён коллективный договор, аналогов которому во Владимирской области нет.

И это один из самых важных аспектов современной системы управления предприятиями. Тяжёлое производство, большие объёмы заказов и ещё целый спектр сопутствующих работе факторов – в такой ситуации собственник просто обязан заботиться о рабочих завода. Алефтина Викторовна показала себя прекрасным управленцем, современным и дальновидным.

Она не чувствует негатива с мужской стороны бизнес-сообщества, и считает, что то, что она женщина, даже помогает ей в бизнесе. Правда, с оговоркой, что может, другой женщине или в другом бизнесе, или когда женщина не справляется, всё могло быть и по-другому. А ей не справляться нельзя, потому что вокруг команда профессионалов.

Но она не феминистка, и отвоёвывать у мужчин «деловое пространство» не считает нужным.

У неё никогда не бывает желания всё бросить и уйти – человек занят любимым делом – бывает

только приятное чувство усталости, замешанное на удовлетворении от того, что делаешь «свою работу».

Она ищет возможность расширить и увеличить свой бизнес, модернизировать предприятие, расширить спектр выпускаемой продукции, завоевать новые рынки, но поменять сферу деятельности у неё не возникает желания - производство и строительство стали любимым делом.

Ей приходится быть публичным человеком, в тени оставаться нельзя, потому что она четко понимает - отношение к женщинам в бизнесе действительно скептическое, и чтобы это мнение переломить, приходится много общаться, дабы люди сами сделали вывод: женщина в строительстве - хорошо это или плохо.

Из-за этого большой круг общения, много мероприятий и много друзей. А Владимир - город маленький, все всех знают и привыкли обращаться друг к другу лично за решением каких-либо вопросов. Так что граница между отдыхом и работой для Алефины Викторовны давно сглажена. Она спокойно это воспринимает, и в силу своего характера, и, понимая, что в нашем городе просто так принято.

Она помогает многим людям, опять же в силу своего характера, и с благодарностью говорит о тех, кто отвечает тем же - бескорыстно помогает, и таких людей, по её словам, она встречает много. Научившись быть жесткой и требовательной, она остаётся прекрасным отзывчивым человеком.

Алефтина Викторовна Сергеева состоявшаяся успешная бизнес-леди и настоящая женщина. У неё дружная семья и, конечно, есть свои слабости, и даже то, что она миллионер, она осознает как-то очень по-женски.

А впереди ещё много планов и бизнес-проектов, Алефтина Сергеева не останавливается на достигнутом.

Каждый шаг для неё - это еще одна ступенька вверх, может быть, той самой лестницы, которую изготовили на её заводе.



Кто нам строит?

Количество новостроек увеличивается с каждым годом. Все хотят комфортной жизни в «элитном» жилье. Ну или хотя бы в типовом, но не менее комфортном. Только цены сейчас далеки от нормальных. Впрочем, речь пойдет не о стоимости квартир. Уж если вы решились вкладывать свои сбережения в строительство, значит, деньги все-таки есть. Поэтому разумнее обсудить, кому же стоит доверять свой капитал в столь беспокойное время.

Движемся к буму

Строительство, безусловно, один из важнейших секторов экономики. Сегодня более чем в 130 тысячах строительных предприятий страны занято свыше 7,5 млн человек. Инвестиционно-строительный комплекс за последние несколько лет переживал не самые лучшие времена. В начале 90-х годов - переход к рыночным отношениям. Многие помнят этот не самый благополучный период. Но постепенно, претерпев соответствующие изменения и выйдя из кризиса, инвестиционно-строительный комплекс стал бурно развиваться. И судя по всему, можно смело сказать, что сегодня страна находится на пороге строительного бума.

Новые экономические отношения диктуют необходимость определенных преобразований, и здесь можно выделить несколько основных направлений.

Во-первых, началось техническое перевооружение строительного комплекса – все благодаря появлению свободных инвестиционных ресурсов, внедрению лизинговых схем и т.д. Ведь в 90-е годы износ строительной техники и оборудования был достаточно высок. К примеру, на сегодняшний день сроки эксплуатации большинства башенных кранов в стране подходят к критической черте.

Во-вторых, произошло разукрупнение строительных организаций. В отрасли появилась масса малых предприятий со штатом до 30-50 человек.

В-третьих, на этом фоне наблюдается и противоположная тенденция - объединения строительных организаций в так называемые холдинги, корпорации, временные консорциумы. Особенно актуально это в области выполнения инженерных работ, дорожного и жилищного строительства.

По сути дела, строительное производство - это не только выполнение строительно-монтажных работ, но и проектирование, и надзор, и производство строительных материалов, и грузоперевозки, и дальнейшая эксплуатация объектов недвижимости. Естественно, объединение этих цепочек в рамках одной компании позволяет проводить более взвешенную финансовую политику, снижать себестоимость, а соответственно - повышать эффективность инвестиционно-строительных проектов.

О перспективах, планах и форматах

Итак, что же сейчас происходит на нашем рынке? По словам Владимира Андреевича Немкова, начальника управления по архитектуре и строительству, застройщики уверенно работают уже 6 лет. Местный строительный бизнес развивается ударными

темпами. Количество освоенных строителями средств и зарплата в стройиндустрии выросли на 40%. Прибыльных предприятий в строительной отрасли - подавляющее большинство.

Владимирская область – один из регионов, где в 2007 году были самые высокие темпы роста объемов строительства. В прошлом году строительный комплекс ввел в эксплуатацию 144,2 тысячи кв. м жилья, что в 3 раза больше по отношению к 2002 году. За первые 4 месяца 2008 года было сдано 49,2 тысячи кв. м жилья (это 30,7 % годового задания). Надо отметить, что изначально план на текущий год составлял 149 тысяч метров квадратных. Однако мэр Александр Рыбаков, вдохновленный результатами прошлого года, посчитал, что необходимо увеличить данную цифру до 160 тысяч кв. м. Кроме того, планируется, что точечная застройка скоро сбавит свои обороты. Предполагается комплексная застройка целых районов. Тем более, что Владимиру есть, куда расширяться.

Строительных компаний в городе сейчас предостаточно. Только крупных и средних компаний – 19. А еще более сотни мелких. Различаются они по объему осваиваемых площадей в год. Кто-то может заниматься застройкой одного дома, а кто-то ведет одновременно несколько проектов, а также осуществляет целый комплекс работ (строительство нескольких текущих проектов, а также разработка документации к следующим). В общей сложности в процессе строительства на данный период находится около 50 новых домов. Лидирующие позиции на сегодняшний день уверенно занимают ООО «Игротэк», ООО «Монострой», ООО «СРЕЗ», ООО «Консоль», ООО «Новый мир плюс», ЗАО «Цетрстройград».

Одна из старейших фирм-застройщиков ОАО «СМР-646». Более чем за 60 лет работы в строительстве, ОАО «СМР-646» построено огромное количество объектов. Доверие внушают такие общественные сооружения, как здание областной администрации и законодательного собрания области (1988 г.), школа искусств №6 в Восточном районе (1999 г.), гостиница «Золотое кольцо» (1990 г.). Но надо учесть, что до 90-х строительная отрасль, до сих пор базировавшаяся исключительно на системе государственного заказа, централизованного планирования и финансирования, оказалась в очень тяжелой ситуации. Тем не менее ОАО «СМР-646» благополучно существует и продолжает строительную деятельность и по сей день, взаимодействуя с другими фирмами. Так, например, в ряде проектов ОАО «СМР-646» выступало в качестве застройщика, а заказчиком был ООО «СРЕЗ». Это лидер на рынке строительства жилья в г. Владимире,



Фото - Роман БАРИНОВ

кого и педагогического университетов, 12 школ, 19 детских комбинатов, Больница скорой помощи, Сбербанк, гостиница «Заря». Фирма имеет постоянных поставщиков железобетонных конструкций и постоянных субподрядчиков.

Большинство действующих фирм были созданы в 90-е. Это компании так сказать нового формата. Им пришлось все-таки легче, чем старым фирмам. Ведь порой, гораздо легче начинать с чистого листа, зная уже изменившиеся к тому моменту требования рынка, чем перекраивать уже сложившийся за годы ход работы. Когда строительные компании адаптировались на рынке, со временем они научились правильно создавать образ надежности и респектабельности. Многие работают над своим имиджем, стремятся сделать его узнаваемым. Так «Консоль» знаменита своими коттеджными застройками, «Центрстройград» продвигает

на рынке Владимира «клубные дома», «Стройиндустрия» использует технологию монолитного строительства (жилой комплекс «Патриаршие сады»). У новых фирм хорошо работает отдел маркетинга, где регулярно проводят всевозможные мониторинги. Посмотрите сайты строительных компаний и вы окончательно растеряетесь. Окажется, что все в лидерах, все успешны и процветают и являются самыми стабиль-

ными и проверенными. Но не все так просто. Можно и обмануться. А уж очень хочется этого избежать! Как же правильно выбирать?

Где искать подвох?

Вот вам советы из первых рук. **Владимир Андреевич Немков рекомендует:** «Во-первых, надо смотреть на опыт, отзывы людей, которые контактировали с данной организацией. Если возникают сомнения, обращайтесь в органы самоуправления. Во-вторых, заключение договора в управлении по регистрации договоров долевого участия».

Об этом поподробнее. Самая большая ошибка дольщика – довериться громкому бренду компании. Поэтому узнайте о репутации фирмы, но не забудьте изучить документацию. Договор читайте внимательно. Новый закон о долевом строительстве (214-ФЗ) снял большинство рисков для граждан, но осторожность еще никому не мешала.

В договоре с фирмой-застройщиком обязательны три следующих пункта: срок, объект строительства и ответственность. По новым правилам избежать выплаты неустойки за просрочку застройщик уже не сможет. Непременны должны быть указаны подвезд, этаж, секция, площадь квартиры - все, что можно опистать, чтобы было ясно: ваша квартира такая одна.

Сейчас привлекать денежные средства граждан застройщикам разрешено лишь после утверждения проекта. В рамках 214 закона застройщик может предложить два варианта. Один из них – договор о долевом участии в строительстве. Еще один способ - банковская схема, при которой покупатель кладет деньги на специальный лицевой счет в банк, а затем банк на общую сумму вложенных средств выдает застройщику кредит на строительство. Эта схема достаточно надежная, поскольку банк фактически выступает гарантом добросовестности и платежеспособности застройщика, так как перед тем, как выдать кредит, он тщательно проверяет компанию.

Еще довольно долго будут действовать инвестиционно-строительные проекты, не подпадающие под действие нового закона. Он не затрагивает объекты, разрешение на строительство которых получено до 1 апреля 2005 г. (дата вступления закона в силу). Приобретая квартиры в таких строящихся домах, надо быть готовым к немалым рискам.

Между прочим, трудности возникают не только у дольщиков. Немало их и у застройщиков. Для начала строительства необходимо разработать проектно-сметную документацию, пройти различные согласования и получить разрешение на производство

строительно-монтажных работ. Если вы внимательно читали наш прошлый номер, то уже знаете, что процесс может затянуться на 2 года. Только разработка документации занимает 60-70% всего времени. Аналогичная картина наблюдается и при приеме дома в эксплуатацию. Вот почему хорошо, если фирма производит полный цикл, пока готовят документацию, продолжают заниматься другими проектами. Это плюс и для фирмы, и для вас.

В соответствии с 214-ФЗ, компании стали открытыми для общества. Закон, так сказать, обяывает. Проектная декларация публикуется в СМИ. Может, застройщикам это и не очень нравится, никакой коммерческой тайны. Зато дольщики могут быть спокойны.

Фирмы делятся на тех, у кого есть в штате постоянные инженерно-технические рабочие (ИТР), и кто нанимает их по мере необходимости. Вам, как вкладчику, предпочтительнее первый вариант. Почему? Все элементарно. Иметь собственный штат постоянных рабочих гораздо дешевле, что сказывается на цене (конечно, в лучшую для покупателя сторону). Кроме того в штат берут профессионалов своего дела, что, безусловно, отражается на качестве. А оно для нас важнее всего. Современная строительно-монтажная компания ООО «Игротэк» является одной из крупнейших строительных фирм города Владимира. В фирме работает 500 сотрудников, из них - 42 ИТР. Свои рабочие у «СРЕЗа», «ВладЖилСтроя», «Монострой», «Стройиндустрии».

Многие занимаются сопутствующим бизнесом. Например, строительная группа «Рост» осуществляет все операции на рынке вторичного жилья. Отдел недвижимости строительной компании «СРЕЗ» также оказывает все виды риэлторских услуг: срочная покупка квартир, продажа квартир, обмен квартир, бесплатные консультации и оформление документов на вторичное жилье. Реализацией жилья от застройщика занимаются «Центрстройград», «Новый мир плюс», «Консоль», «Инженер» и другие. Фирма «Антарес» помимо риэлторских услуг ведет деятельность и по такому направлению, как охранная деятельность (дочерняя фирма «Центурион» насчитывает более 150 лицензированных сотрудников), торговля ГСМ (ежегодный оборот более 10000 тонн топлива), управление объектами недвижимости (в настоящее время в управлении фирмы находятся 9 объектов). «Монострой» занимается производством бетона и ЖБК, имеет цех столярных изделий и пиломатериалов, цех по изготовлению облицовочной и тротуарной плитки. Одна из деятельностей строительной компании «Ника-строй» - изготовление и устройство арматурных

каркасов, устройство монолитных железобетонных ростверков. ОАО «СпецТрансСтрой» имеет в наличии дочерние предприятия, выпускающие строительные материалы (ЖБИ, теплоизоляционные и лакокрасочные материалы). Все эти дополнительные виды деятельности позволяют строительным компаниям решать поставленные перед нами задачи с высоким качеством и с повышенной гарантией.

Учимся на чужих ошибках

Но несмотря на такую в целом положительную картину, и на старуху, как говорится, бывает проруха. Так, например, с начала 2006 года несколько застройщиков во Владимире нарушили законодательство при строительстве объектов. Наиболее распространенные нарушения – строительство на не принадлежащих застройщику земельных участках, а также эксплуатация здания без соответствующего заключения Госстройнадзора и прочих контролирующих структур. Конечно же, это не осталось без внимания властей и нарушителям указали на их оплошность. Внимательно теперь отслеживаются и сроки строительства. Пере-

нос сроков по законодательству, как уже говорилось ранее, влечет за собой ответственность фирмы перед вкладчиками, а следовательно – штраф. Это компенсация дольщикам, мол, извините, что заставили понервничать. Такой случай в практике уже был. Штраф вовремя выплатили. Претензий ни у кого нет.

Данные ситуации можно рассматривать как удачный пример «работы над ошибками». Застройщик остудился, его пожурили, а он в свою очередь учел все замечания и исправился. Есть, однако, и случаи с не столь радужными перспективами.

К примеру, не повезло соинвесторам фирмы «Социальная инициатива и компания». Не даром говорится, что инициатива наказуема. Так вышло и здесь. Правда, чья инициатива была больше наказана – дольщиков или фирмы, которая их деньги направляла на собственные нужды, – это еще вопрос. А вам урок: внимательно изучайте схему финансирования в компании прежде, чем отдавать свои сбережения. Если все не так прозрачно и ясно, как хотелось бы, то не стоит и рисковать.

Вот вам еще один свежий пример. Строительная компания «Альтехно» была создана в 2000 году. За время работы выступала и как подрядная организация, а с 2004 года и как заказчик-застройщик. К строительству дома на Песочной «Альтехно» приступило еще в 2003-м году. К 2005-му дольщики полностью рассчитались с застройщиком за свои метры. Срок сдачи подошел, а дом в эксплуатацию сдан не был. Более того – подрос на целый этаж, что не входило в про-



Фото - Алексей АВЕРЬЯНОВ



Фото - Александр РОДИН

ект этого здания. И тут кончились деньги. Вот и получается, что сдать объект не могут уже 5 лет. А он тем временем ветшает и становится похож больше на развалины, чем на новостройку. ОАО «Бисипор» также известно тем, что собрав деньги на строительство дома № 9 на ул. Юбилейной, компания не выполнила обязательств, оставив людей и без жилья, и без денег. В 2003 году недостроенный дом выкупила фирма «Монострой».

Надеюсь, я не сильно напугала вас. То, что среди строительных компаний много мошенников, – это заблуждение. В последнее время подобные случаи, скорее исключение из правил. Владимирский строительный рынок сейчас все-таки приобрел стабильность. Практически все фирмы заинтересованы в качестве выполняемых работ. Конечно, они настроены и на получение прибыли (само собой, ведь это бизнес!), но все понимают, что хорошая репутация и надежность принесут гораздо большие дивиденды. Словом, сей-

час все стараются, чтобы подобных «казусов» было меньше: строительным фирмам прибыльнее соблюдать все правила, чтоб сохранить честное имя; власти контролируют этот процесс, потому что лучше предотвратить, чем разбираться с последствиями; ну а дольщикам всего-то надо быть внимательнее.

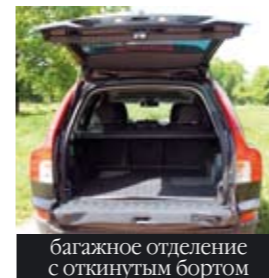
P.S. Во время написания материала пыталась связаться с директорами владимирских строительных компаний. Признаюсь честно, задача оказалась практически невыполнимой. Удалось пообщаться лишь с дружелюбными секретарями или в лучшем случае с менеджерами отдела продаж. Понятное дело, директора – люди занятые. И хочется верить, что заняты они как раз тем, чтоб строительная индустрия была как можно менее рискованной как для них, игроков данного сегмента экономики, так и для нас, вкладчиков.



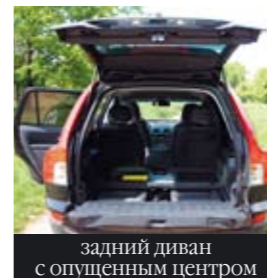
ПОСОЛ ИЗ ШВЕЦИИ

Звонок из редакции застал меня врасплох: “Собирайся и приезжай, через час у тебя тест-драйв автомобиля Volvo XC90”, – сказал взволнованный голос редактора. Я хоть и легок на подъем, но был слегка не готов – как раз выдался выходной среди недели, и накопились дела по дому. Надо было разобраться на балконе, съездить в гараж и на родник за водой. “Почему бы и нет – для последних двух дел отлично подойдет тестовый автомобиль”, – подумал я и поехал.

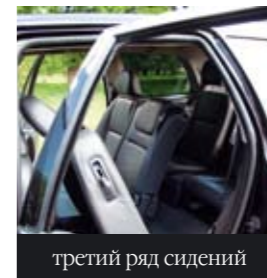
Если коротко описать ощущения, полученные за время поездки и осмотра Volvo XC90, – это идеальный семейный автомобиль, большой, уютный и безопасный, продуманный до мелочей, подходящий для поездок в любую погоду, на любые расстояния и не только по асфальту и твердому грунту. Яркий кроссовер премиум-класса от Volvo.



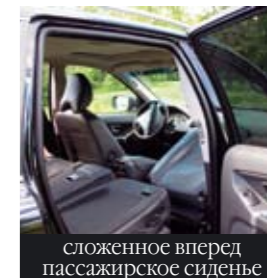
багажное отделение
с откинутым бортом



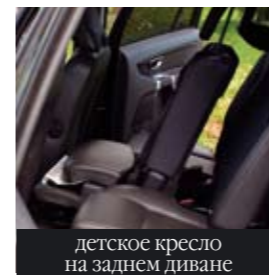
задний диван
с опущенным центром



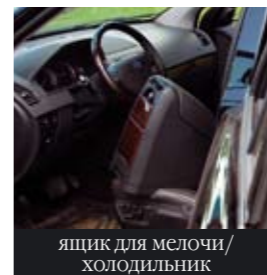
третий ряд сидений



сложенное вперед
пассажирское сиденье



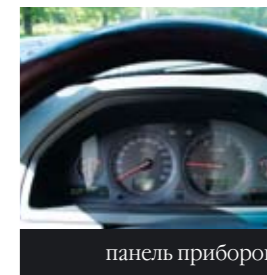
детское кресло
на заднем диване



ящик для мелочей/
холодильник



центральная консоль



панель приборов

Теперь по порядку.

Слегка агрессивный внешний вид Volvo XC90 оказывается полной противоположенностью внутри. В просторном салоне по-домашнему тепло и уютно. Без труда забравшись на водительское место, легко настраиваю под себя сиденье, благо оно имеет множество электрорегулировок, поясничные и боковые упоры. Мультируль регулируется в двух плоскостях, на нем же находятся привычные кнопки управления аудиосистемой и круиз-контролем. Настраивая электрзеркала, которые ещё и

складываются, замечаю необычные датчики на них. Оказывается – это система BLIS. Когда справа или слева от Volvo XC90 в “мертвой зоне” движется автомобиль, и его не видно в зеркала, специальные лампочки начинают мигать, предупреждая водителя об опасности. Ну и шведы – молодцы! Вообще, машина получилась с высочайшим уровнем пассивной безопасности: что бы с автомобилем ни случилось — его пассажиры останутся целы и невредимы. Высокая посадка вселяет уверенность, что обычный седан будет просто подмят этим гигантом.

А от оппонента в равной весовой категории должны спасти длинный моторный отсек, толстые стойки кузова, хитроумная конструкция пола с системой SIPs и изобилие подушек безопасности. Правда, всё это работает правильно, только при пристегнутом ремне безопасности, а вот с этим как раз проблема. И в городе, и тем более на бездорожье, ремень сильно натянут и постоянно “закусывается” даже на мелких дырках, что создает неприятные ощущения и напрягает.

Въезжаем в город. Volvo XC90 – движется плавно и легко, и несмотря на упругость подвески, ямы и неровности хорошо слышатся, но не чувствуются. Но вот что огорчает, особенно на светофорах и при повороте налево на перекрестках, так это задумчивый «автомат» и небольшая “турбояма”, при малых оборотах. Надо быть осторожным и действовать на шаг вперед, иначе быть беде. Но к таким особенностям шестиступенчатого “автомата” быстро привыкаешь, равно как и к не совсем плавным переключениям.

К слову сказать, тестируемый автомобиль оснащен 2,4 литровым турбодизелем, мощностью 185 л.с., и предназначен совсем не для гонок, а хоть и для быстрой, но спокойной езды. Кстати, тормозная система работает отменно, педаль мягкая и чувствительная, и почти двухтонная машина быстро останавливается, даже при экстренном торможении.

Выезжаем на трассу, минуем засаду ДПС. Я даю педаль акселератора в пол, чтобы почувствовать мощь. Volvo XC90 набирает обороты, переключая передачи. И хотя производителем заявлено, что “автомат” адаптируется под стиль вождения, это не слишком заметно. Режимов Sport нет, есть только Winter, но актуален он лишь зимой. Можно, конечно, переключить рычаг и вручную переходить с одной ступени на другую. Это меняет дело, но, приводит к резкому увеличению расхода топлива. И так, на спидометре 160 км/ч, но скорость совершенно не ощутима. В салоне негромко играет музыка, я не напрягаю голоса, общаюсь со своими собеседниками. Великолепная шумоизоляция и курсовая устойчивость,



диагональное вывешивание

ещё раз поклон северным соседям. Съезжаем с трассы и останавливаемся в живописнейшем месте, на берегу реки Клязьма. Хочется рассмотреть автомобиль Volvo XC90 внутри и снаружи. Салон заслуживает отдельной похвалы, в нем можно жить! Центральная консоль красива и логична. Более простую систему управления раздельным, кстати, климат-контролем придумать сложно – нарисованная фигура человека понятна даже детям, куда нажал – туда и дует. Здесь же расположен дисплей и CD-чейнджер на 6 дисков, кнопки обогрева сидений, блокировки замков задних дверей от детей, отключение парктроников, системы курсовой устойчивости и даже прорезь для sim-карты. В нее вы можете вставить sim-карту из вашего сотового телефона, и общаться с помощью системы громкой связи автомобиля. Перчаточный ящик не слишком велик, но это с лихвой компенсируется наличием огромного количества подстаканников для передних и задних пассажиров, людей на третьем ряду сидений и даже специальными нишами для бутылок в дверях. А небольшой ящик для компакт-дисков и мелочи, находящийся между передними сиденьями, вообще без труда отсоединяется, и на его место с

легкостью устанавливается фирменный холодильник Volvo, объемом около 15 литров. Нет, восхищаюсь я шведами! Салон имеет море вариантов трансформации и очень просторный. Даже при моем росте 192 см мне было не тесно «сидеть за самим собой». Задний диван состоит из трех частей, каждая из которых движется взад-вперед. Центральная часть дивана складывается отдельно, позволяя свободно погрузить несколько пар лыж, без ущерба для задних пассажиров. А в багажном отсеке есть ещё два дополнительных кресла, которые в сложенном состоянии образуют ровный пол. При необходимости их легко собрать, но тогда объем багажного отделения уменьшается с 613 до 249 литров. Тут же есть откидывающаяся створка для крепежа сумок с продуктами и другого груза. Можно вообще сложить все задние сиденья, и тогда получается ровная площадка длиной 210см, постелил матрас и кровать готова. А открывающаяся «по частям» задняя дверь (она разделена на верхний и нижний блок) облегчает погрузку. Кроме того, в плохую погоду, подогнав Volvo XC90 задом к водоему, можно сидя на нижней створке, которая очень прочная, рыбачить, а верхняя будет оберегать от дождя. Но и это ещё не всё. Центральная часть заднего дивана, при необходимости, трансформируется в детское кресло для малышей и детей постарше. А переднее кресло, рядом с водителем, откидывается вперед, если задний пассажир хочет протянуть ноги. Из-за всех этих возможностей, «докатка», находится снаружи, под днищем багажного отсека, но достать ее оттуда легко. Volvo XC90 - настоящий трансформер!



Итак, попадаем на легкое бездорожье. При обычном режиме движения XC90 — типичный переднеприводный автомобиль, задние колеса вступают в работу лишь при пробуксовке передних. Ведает всеми процессами электроника, при необходимости немедленно активирующая все ресурсы

автомобиля, в том числе систему стабилизации DSTC. Ехать легко и приятно, дорожный просвет 210 мм, и я не боюсь «чиркануть» днищем или повиснуть на мостах. Легко преодолев несколько подъемов и луж, решаю «вывесить» авто. И это мне удается. Ход подвески не слишком велик, но несмотря на диагональное вывешивание, автомобиль продолжает движение. Хотя, конечно, всё было не так критично – в болота и на трофи-трассы, мы не поехали.

На обратном пути, как и предполагалось, я наполнил несколько канистр родниковой водой с ключика, разместил их сзади, ещё раз порадовавшись удобством загрузки и объемами багажного отсека, и отправился в редакцию.

Цена на автомобиль Volvo XC90 в базовой комплектации начинается от 1532000. Но тестируемый автомобиль, за счет дополнительных опций, стоил под 2000000 рублей. Тем не менее, Volvo XC90 все же доступнее автомобилей многих конкурентов в схожих комплектациях.

И в заключении хочу сказать - Volvo XC90 мне понравился. На этом автомобиле хочется просто, с удовольствием и уверенностью не гонять, а наслаждаясь комфортом, быстро ездить по любым дорогам с любимой семьей или в компании друзей, зная, что впереди тебя ждут увлекательные приключения.



МОДЕЛЬНЫЙ ГОД 2008	XC 90
Двигатель	D5244T4
Расположение двигателя	Поперечное, Рядный, 5 цилиндров, 20 клапанов
Рабочий объем, куб. см	2400
Макс. мощность, КВт/л.с./об. в мин.	136/185/4000
Макс. крутящий момент Нм/об. в мин.	400/2000-2750
Степень сжатия	17.0:1
Трансмиссия	
Полноприводная	Электронная муфта AWD HALDEX
Коробка передач	Автоматическая 6 ст.
Электросистема	
Емкость аккумуляторной батареи	600А
Максимальный ток генератора	160А
Топливная система	
Объем бензобака (в литрах)	68
ДТ	Рекомендуемый
Потребление топлива (л/100 км)	
Двойные данные в соответствии со стандартами новой европейской сертификации, при max (min) комплектации.	
Городской цикл (Мех/Авт)	10,6/11,9
Загородный цикл (Мех/Авт)	7,4/7,4
Смешанный цикл+A49 (Мех/Авт)	8,2/9,0
CO2 (гр/км)	239/239
Ходовые характеристики	

Максимальная скорость (км/ч) (мех/авт)	195/190
Вес автомобиля (кг)	
Базовый вариант в снаряженном состоянии 5 местный/ 7 местный	2006
Максимальный вес 5 местный/ 7 местный	2540
Максимальный вес прицепа (оборудованного тормозами)	2250
Размеры кузова (мм)	
Длина	4807
Ширина	1898
Высота	1784
Колесная база	2857
Передняя колея	1634
Задняя колея	1624
Дорожный просвет	218
Объем багажника DIN литров	
Третий ряд сидений поднят	249
Третий ряд сидений сложен	615
Задние сидения сложены	914
Пассажи́рские сидения сложены	1837
Колесные диски. Базовый вариант	
Колесные диски	Легкосплавные 7x16
Шины	225/70R16 / 235/65R17
Рулевое управление	
Рулевое управление	Шестерня/рейка с усилителем
Диаметр окружности разворота, м	12,2

Редакция благодарит за предоставленный на тест-драйв автомобиль официального дилера Volvo во Владимире автосалон «АвтоТракт».

«Этот турнир уже стал куда значительнее самого Кубка мира по футболу».

Сэр Алекс Фергюсон,
тренер «Манчестер Юнайтед».



UEFA

ЛИГА МИЛЛИОНОВ

Каждая секунда, проведённая на поле в Лиге чемпионов делает любой клуб богаче на несколько тысяч евро. Что интересно неплохой доход приносят даже поражения. Так, например, ЦСКА, уступивший в пяти из шести матчей розыгрыша 2006/07 заработал, внимание, почти 7 миллионов в европейской валюте. К сведению, в том же сезоне победитель другого престижного еврокубка – Кубка УЕФА, испанская Севилья пополнила свой счёт на те же самые «почти 7 миллионов евро». Определённо, Лига Чемпионов турнир, мягко говоря, другого уровня. Постоянные участники самого престижного футбольного турнира в мире, по странному стечению обстоятельств, являются самыми богатыми футбольными клубами на планете. Не последнее место в статье доходов клубов миллионеров играет графа «доходы от Лиги Чемпионов»; и отнюдь не случайно, что из года в год европейские гранды ставят перед собой одну и ту же цель – победу. Победу в Лиге Миллионов.

Откуда берутся столь огромные деньги? Попробуем разобраться.

Прежде всего, господа футбольные романтики, нужно смириться с мыслью о том, что футбол это БОЛЬШОЙ БИЗНЕС. Деньги, к счастью решают не всё, но.. многое. В последние годы произошло чёткое разделение на клубы бедные и богатые. Последние собирают сливки со своего финансового благополучия в виде чемпионских титулов, всевозможных кубков и, что не маловажно, постоянного участия в самом престижном футбольном соревновании мира.

ЛИГА МИЛЛИОНОВ И КУБОК МИРА

Кубок мира превосходит сейчас Лигу чемпионов только по одному показателю: финал мирового первенства смотрят около двух миллиардов землян, а за решающим матчем Лиги чемпионов наблюдает чуть более миллиарда человек. Впрочем, еще вопрос, собирал бы чемпионат мира столь обширную аудиторию, если бы проводился не раз в четыре года, а ежегодно, как Лига?

Я подозреваю, что для МЮ, Реала, Барсы, Челси или Милана (и для любого другого клуба с бюджетом более 100 миллионов евро) национальное первенство превратилось в ступеньку для участия в Лиге. Победа в чемпионате (или одно из призовых мест) гарантирует участие в НЕВЕРОЯТНО доходном спортивном состязании. Но если помыслы клубов-олигархов устремлены к вожделенному серебряному кубку с ушками, то для клубов рангом ниже уже само присутствие в когорте избранных является неоспоримым успехом. Причина банальна до смеха – ДЕНЬГИ. Перейдём к цифрам: клубы начинают зарабатывать деньги уже на отборочной, квалификационной стадии: по 52 тысячи евро. Но, даже если команда - чемпион своей страны не пробилась в число 32 наиболее удачливых клубов, которые и поведут в конце концов борьбу за главный

приз, она заработает еще 97 тысяч евро в качестве бонуса.

По официальной информации Союза европейских футбольных ассоциаций, в сезоне 2006/07 команды - участницы Лиги поделили между собой скромную





сумму в 750 миллионов евро. Это на 140 млн. евро больше, чем в предыдущем сезоне. Только за выход в групповой турнир полагалось 2 миллиона евро. Каждый сыгранный матч на этом этапе принес еще 400 тысяч. Таким образом, одно лишь участие в данной стадии бюджет клуба пополнился на 4,4 миллиона евро. Бонус за победу в матче группового турнира равен 600 тысячам евро, за ничью - 300 тысячам. Клубам, пробившимся в 1/8 финала, выплатят еще по 2,2 миллиона. Выход в четвертьфинал принесет 2,5 миллиона, в полуфинал - еще

3 миллиона. Победителю Лиги чемпионов полагается 7 миллионов евро, финалисту - 4 миллиона. Однако главной составляющей доходов большинства клубов стали отчисления от централизованной продажи их прав. Они рассчитываются по особой формуле - в зависимости от стоимости национального рынка, представительства каждой ассоциации в Лиге, мест, занятых клубами-участниками в чемпионатах своих стран, количества матчей, проведенных в Лиге. Если у представителей Восточной Европы эти отчисления составили от 100 с лишним тысяч евро до 1,786 миллиона, то у семи команд из Италии, Англии, Голландии и Германии они превысили 15 миллионов.

Дальше - БОЛЬШЕ!!! Добавьте к этим фантастическим суммам деньги от продажи билетов, цена которых, что не удивительно, выше, чем на игры внутреннего чемпионата, плюс доходы от продажи прав на телетрансляции. Современный футбол, как любой бизнес, нуждается в телевидении. Современное телевидение невозможно представить без футбольных трансляций. Качество последних, несомненно, влияет на увеличение аудитории телезрителей: повторы голов и опасных моментов, крупные планы борьбы, подкатов, нарушений и спорных судейских решений, камера за воротами, камера над полем. Всевозрастающее количество телезрителей, следящих за матчами Лиги Чемпионов, превратило футбольное поле в одну

большую рекламную поверхность. Потенциальные рекламодатели добавляют всё новые и новые финансовые потоки, вливающиеся в огромный безбрежный океан футбольных денег. Телевидение платит клубам и клубы очень довольны.

Стоит упомянуть ещё об одной стороне участия в Лиге Чемпионов. Богатейшие клубы мира давно превратились в успешные бизнес-проекты. Невероятный рекламный эффект от участия в турнире позволяет европейским командам завоевывать новые рынки. Азия превратилась в место регулярного коммерческого паломничества таких клубов как Реал, Манчестер Юнайтед, Лондонский Челси и в межсезонье совершает регулярные туры по США. Телевидение превратило постоянных участников Лиги в популярнейшие клубы мира, что, несомненно, напрямую отражается на их финансовом благополучии. Ни один, даже самый экономически успешный клуб, не может позволить себе проигнорировать этот турнир. От выступлений клуба в Лиге очень часто зависит судьба менеджмента и тренеров.

Вокруг футбола в целом и Лиги Чемпионов в частности сложилась целая отрасль. Телевидение и прочие СМИ. Производители спортивных товаров и атрибутики, букмекерские конторы, спортивный менеджмент, спортивная медицина, спортивная юриспруденция. Лига Чемпионов превратилась в финансовое явление, создающее вокруг себя благодатную почву для финансового успеха.

И всё-таки хочется верить, что причиной столь высокой популярности Лиги Чемпионов являются отнюдь не деньги, а по-прежнему футбол. Лига позволяет нам наслаждаться игрой Месси и Роналдиньо, Дрогба и Лэмпарда, Руни и Криштиану Роналдо. Фантастический накал страстей, высочайшие скорости, красивейшие голы - ради этого из года в год миллионы людей заполняют стадионы и прилипают к экранам своих телевизоров.

21 мая в Москве Манчестер Юнайтед и Челси разыграли

Рождение Лиги

Изначально Кубок европейских чемпионов полностью игрался по системе на выбывание, пока в сезоне 1992/93 турнир не был переименован в Лигу Чемпионов и не сменил формат. После трех раундов на выбывание теперь следовал групповой турнир с участием восьми клубов, разбитых на две группы. В группах команды играли друг с другом по два матча - дома и на выезде. Победители групп образовывали финальную пару. Этот формат сохранился и в следующем сезоне, за исключением того, что двум лучшим командам из групп пришлось играть полуфиналы, состоявшие из двух встреч. Победители выходили в финал.

титлу сильнейшего клуба Европы. Свидетели данного зрелища, а таковых, помимо 87 тысяч человек, заполнивших чашу Лужников, набралось порядка 2-х миллиардов по всему миру, несомненно, остались довольны. 120-ти минутное футбольное сражение с равными шансами на успех, словно по заказу привело к кульминации кульминаций - серии послематчевых пенальти. Споры о том, кто был достойнее победы, ещё долго не утихнут в околофутбольных кругах.



Справка CITYMONEY

Формат Лиги Чемпионов

Лига Чемпионов УЕФА - самый престижный клубный турнир УЕФА. Он появился в сезоне 1955/56 как Кубок европейских чемпионов и существовал в таком виде, покуда не сменил формат и название в 1992 году.

Лига Чемпионов открыта для всех чемпионов европейских первенств и для ряда команд, занявших в турнирных таблицах места сразу за ними. Количество клубов, которое ассоциация может делегировать в Лигу Чемпионов, зависит от позиций ассоциации в рейтинге УЕФА. С сезона 1992/93 Лига Чемпионов постоянно меняла свой формат, сохраняя комбинацию из групповых этапов и стадий плей-офф. Нынешняя схема розыгрыша действует с кампании 2003/04. После трех отборочных раундов 32 клуба сражаются в групповом турнире. По два лучших из восьми групп попадают в плей-офф. Восемь команд, занявших в группах третьи места, продолжают борьбу в плей-офф Кубка УЕФА.

Состав пар 1/8 финала определяет жеребьевка. Дальше в каждом раунде проходит клуб, забивший больше мячей по сумме двух игр. Если этот показатель равен, победителем считается тот, кто провел больше голов на чужом поле.

Если и это не помогает определить сильнейшего, проводятся два дополнительных тайма по 15 минут и, если надо, серия пенальти. Финал состоит из одного матча и проводится в мае.

Справка CITYMONEY
ЗАРАБОТКИ КЛУБОВ В ЛИГЕ ЧЕМПИОНОВ-2006/07

Группа А

Левски (Болгария) - 5,564 млн евро
Челси (Англия) - 34,662 млн евро
Вердер (Германия) - 18,469 млн евро
Барселона (Германия) - 22,702 млн евро

Группа В

Спартак (Россия) - 7,21 млн евро
Спортинг (Португалия) - 7,761 млн евро
Интер (Италия) - 29,582 млн евро
Бавария (Германия) - 28,732 млн евро

Группа С

Ливерпуль (Англия) - 32,218 млн евро
Галатасарай (Турция) - 13,958 млн евро
Бордо (Франция) - 16,12 млн евро
ПСВ (Голландия) - 31,6 млн евро

Группа D

Шахтер (Украина) - 7,383 млн евро
Олимпиакос (Греция) - 10,884 млн евро
Валенсия (Испания) - 22,601 млн евро
Рома (Италия) - 31,086 млн евро

Группа Е

Реал (Мадрид) - 21,026 млн евро
Динамо (Украина) - 6,437 млн евро
Стяуа (Румыния) - 8,386 млн евро
Лион (Франция) - 22,647 млн евро

Группа F

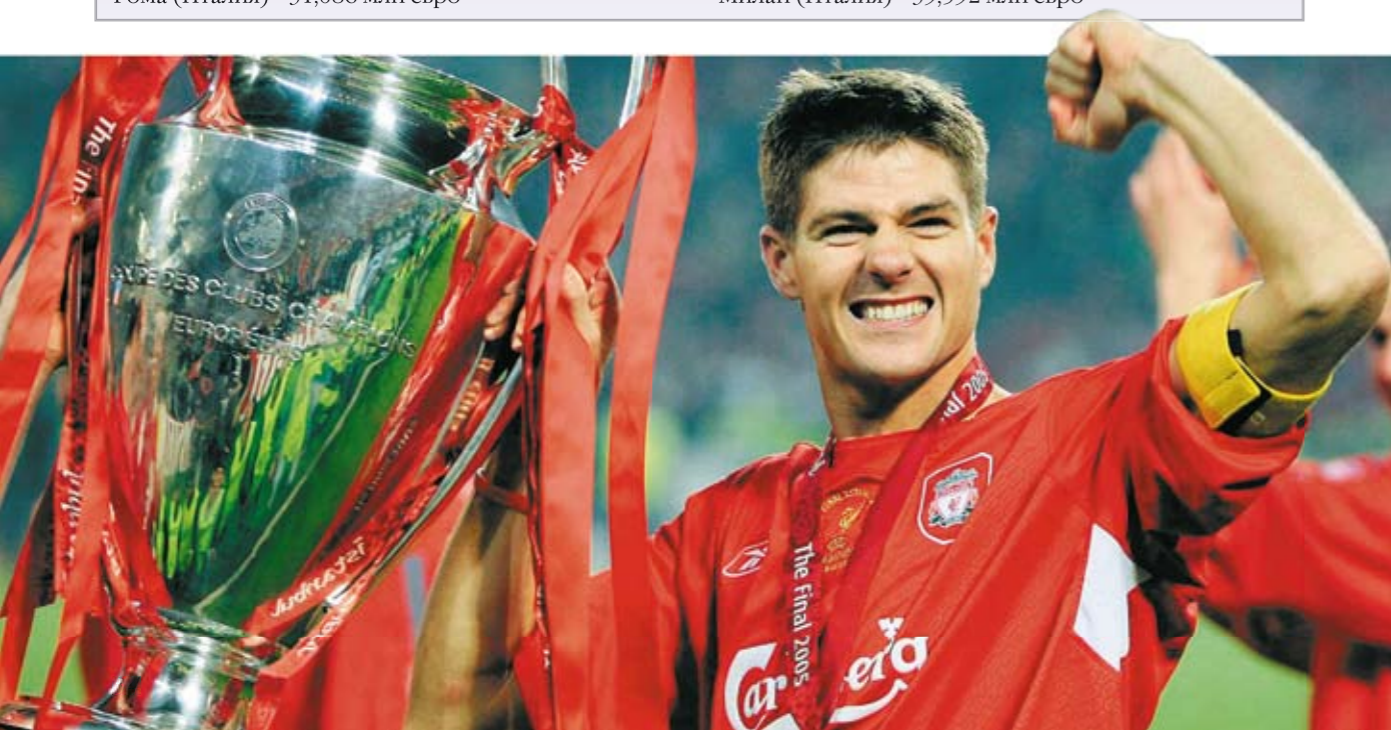
Бенфика (Португалия) - 7,793 млн евро
МЮ (Англия) - 31,533 млн евро
Селтик (Шотландия) - 15,688 млн евро
Копенгаген (Дания) - 12,168 млн евро

Группа G

Арсенал (Англия) - 19,274 млн евро
Порту (Португалия) - 11,519 млн евро
ЦСКА (Россия) - 7,874 млн евро
Гамбург (Германия) - 14,327 млн евро

Группа H

АЕК (Греция) - 11,347 млн евро
Андерлехт (Бельгия) - 11,412 млн евро
Лилль (Франция) - 18,045 млн евро
Милан (Италия) - 39,592 млн евро

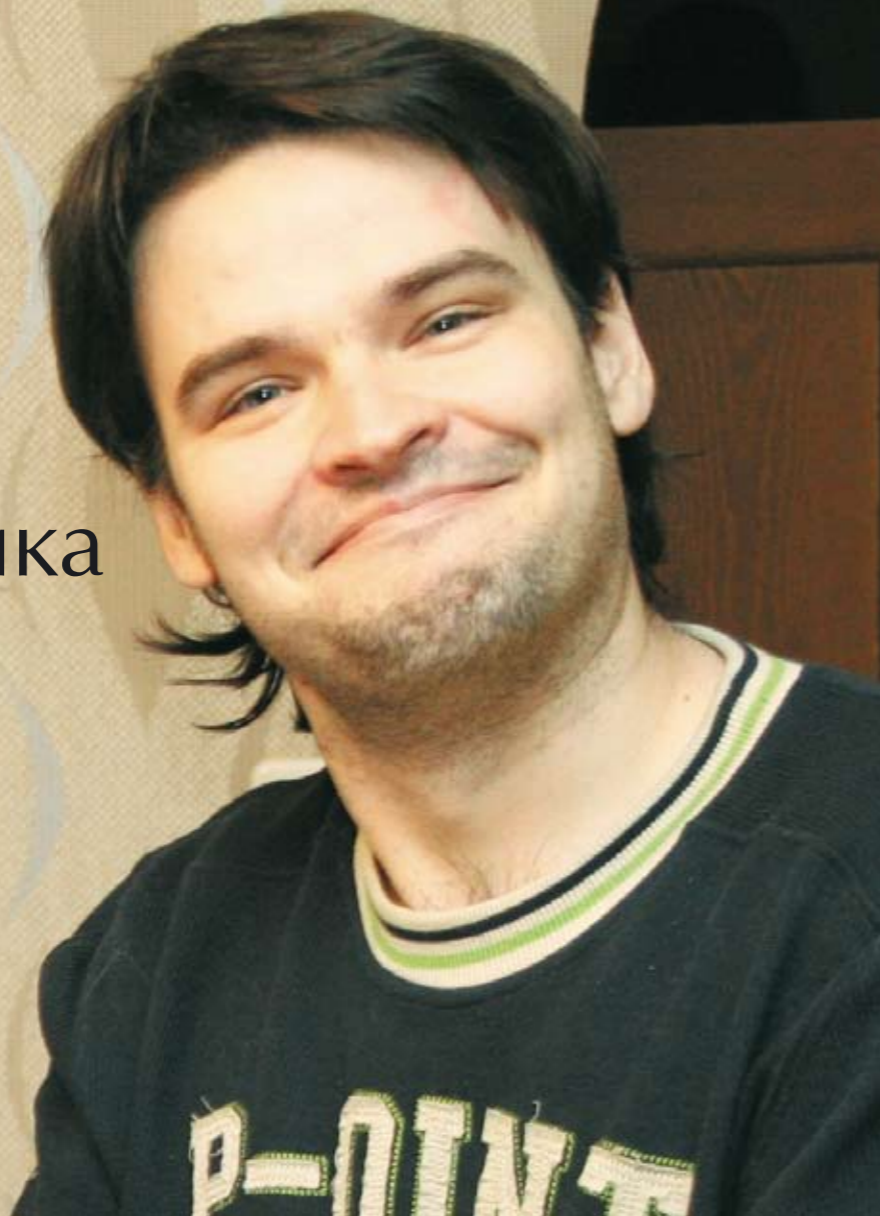


Очевидно одно – ЖАЖДА победы иссушила души как триумфаторов, так и проигравших. Свидетельством тому стали слёзы главных неудачников финала – Терри и Анелька. Точно такие же слёзы, но уже слёзы облегчения залили лицо Криштиану Роналдо. И уже не важно, что один из титульных спонсоров пообещал выплатить победителю бонус в размере 104 миллионов евро, и уже никому не любопытно, что только на туристах Москва заработала за эти дни порядка 44 миллионов в евровалюте. В эту дождливую московскую ночь многочисленная армия болельщиков увидела воочию то, ради чего из года в год и затевается это фантастическое соревнование – настоящие человеческие эмоции. Эмоции которые превратили Лигу Чемпионов в Лигу Миллионов. Лигу Миллионов болельщиков.

Справка CITYMONEY	
2007 - 2008	Манчестер Юнайтед
2006 - 2007	Милан
2005 - 2006	Барселона
2004 - 2005	Ливерпуль
2003 - 2004	Порту
2002 - 2003	Милан
2001 - 2002	Реал Мадрид
2000 - 2001	Бавария
1999 - 2000	Реал Мадрид
1998 - 1999	Манчестер Юнайтед
1997 - 1998	Реал Мадрид
1996 - 1997	Боруссия Дортмунд
1995 - 1996	Ювентус
1994 - 1995	Аякс
1993 - 1994	Милан
1992 - 1993	Олимпик
1991 - 1992	Барселона
1990 - 1991	Црвена Звезда
1989 - 1990	Милан
1988 - 1989	Милан
1987 - 1988	ПСВ Эйнховен

1986 - 1987	Порту
1985 - 1986	Стяуа
1984 - 1985	Ювентус
1983 - 1984	Ливерпуль
1982 - 1983	Гамбург
1981 - 1982	Астон Вилла
1980 - 1981	Ливерпуль
1979 - 1980	Ноттингем Форест
1978 - 1979	Ноттингем Форест
1977 - 1978	Ливерпуль
1976 - 1977	Ливерпуль
1975 - 1976	Бавария
1974 - 1975	Бавария
1973 - 1974	Бавария
1972 - 1973	Аякс
1971 - 1972	Аякс
1970 - 1971	Аякс
1969 - 1970	Фейсноорд
1968 - 1969	Милан
1967 - 1968	Манчестер Юнайтед
1966 - 1967	Селтик
1965 - 1966	Реал Мадрид
1964 - 1965	Интернационале
1963 - 1964	Интернационале
1962 - 1963	Милан
1961 - 1962	Бенфика
1960 - 1961	Бенфика
1959 - 1960	Реал Мадрид
1958 - 1959	Реал Мадрид
1957 - 1958	Реал Мадрид
1956 - 1957	Реал Мадрид
1955 - 1956	Реал Мадрид

Продавец трафика



Возможность легкого заработка при минимальных затратах всегда привлекала людей. Именно это и побуждает вебмастеров к нарушению правил использования поисковых систем. Сейчас уже даже не принято рассуждать о том, плохи ли эти методы заработка с точки зрения морали или нет. Людей волнует другой вопрос: сколько получится на этом заработать.

Насколько велики прибыли поисковых систем на рекламе, настолько и велики объемы поискового спама. Недавние исследования в этой области показали, что средняя плотность дорвеев в сети составляет около 11% по отношению к обычным страницам. А в некоторых темах доходит и до 30%.

Этот бум поискового спама, который мы наблюдаем последние несколько лет, вызван простотой реализации - требуется минимум знаний в области программирования и денежных вложений. Поисковые системы, в свою очередь, грешат своими несовершенными алгоритмами, которые постоянно на шаг позади разрушителей.

Раскрыть эту тему для читателей CITYMONEY нам помог специалист в области поисковой рекламы Максим Александрович (me@cadic.name)

Словарь терминов (ru.wikipedia.org)

Трафик - в сленге вебмастеров и поисковых оптимизаторов — количество посетителей, пришедших на веб-сайт или дорвей за определённый промежуток времени (обычно за сутки).

Клик - одно нажатие на рекламное сообщение.

Поисковик (поисковая система) - веб-сайт, предоставляющий возможность поиска информации в интернете.

Спамер - человек, занимающийся спамом (англ. spam) — сообщения, массово рассылаемые людям, не дававшим согласие на их получение. В первую очередь, термин «спам» относится к электронным письмам.

Поисковая оптимизация (англ. search engine optimization, SEO) - оптимизация HTML-кода, текста, структуры и внешних факторов сайта с целью поднятия его позиции в выдаче поисковой системы.

Хостинг (англ. hosting) - услуга по предоставлению дискового пространства для физического размещения информации на сервере, постоянно находящегося в сети.

Ты продаешь трафик?

А о погоде не будем говорить? Я бы назвал свою деятельность «заработок на интернет-рекламе».

Интернет-рекламой сейчас что только не называют. Что конкретно ты продаешь, клики?

Клики - это тоже слишком ёмкое понятие. Попробую объяснить понятнее. Я занимаюсь получением целевых посетителей из поисковых систем и распределением этих посетителей по сайтам рекламодателей.

В основной массе деньги я получаю за клики, но иногда случается работать и за проценты с продаж. В общем это некое подобие посредничества.

Но ведь продажей рекламы с поисковиков занимаются сами поисковики, получается ты забираешь у них посетителей?

Рекламное агентство, размещающее блоки своих клиентов в газете, тоже ворует у рекламного отдела самой газеты? Вообще, в какой-то мере ты прав. Поисковые системы не приветствуют подобные методы работы и всячески препятствуют мне и сотням моих

коллег. Из-за недостатка информации и пропаганды нас часто ставят в один ряд с почтовыми спамерами, хотя и по техническим, и по моральным вопросам поисковая оптимизация очень далека от спама.

Интересна работа схемы, когда трафик с поисковика сливается не конкретному заказчику, а оптовым покупателем трафика.

Тут схема простая. Оптовых покупателей ты знаешь - РСЯ, Бегун, Адсенс. С первым труднее. По западному трафику, кроме оптовых покупателей, существует ещё огромное количество партнерских программ за продажи: фармацевтика, mp3, софт. Создаю автозаполняемые сайты по конкретным тематикам и размещаю там рекламные блоки.

Вот как можно заработать на тех которые ищут в поисковиках допустим «viagra»?

1. Отправить этот трафик оптовым покупателям. Наряду с лидерами рынка - AdSense, существует также много других контор по выкупу трафика.

2. Отправить этот трафик на собственный магазин. Партнерские программы позволяют создавать собственные сайты с магазинами и продавать товар с них. Вся работа по оплате, продаже и отгрузке лежит на плечах крупного продавца, а обычный вебмастер занимается только раскруткой своего магазина, получая 30-50% от стоимости купленной виагры.

Т.е. искать рекламодателей не надо. Перекидываем посетителей из поисковиков в крупную рекламную сеть, которая распределяет их по сайтам рекламодателей или на интернет-магазин и получаем проценты от продаж. Все так?

Верно.

Осталась небольшая проблема - взять посетителей с поисковиков. Это делается с помощью «дорвов». Что это?

Дор, дорвей. Это страничка, которая сформирована таким образом, что у поискового робота, заходящего на нее, создается впечатление, что она очень хорошо соответствует какому-либо запросу, например «продажа подшипников», а значит, ее можно вывести одной из первых в результатах поиска. Обычный же человек ничего полезного, кроме, разве что, рекламных объявлений, там не найдет. Остальное содержание страницы - бессвязный текст. Дорвей обычно создаются автоматизированными средствами в количестве десятков и сотен тысяч. Поисковики стараются исключить дорвей из своих баз данных, причем пытаются делать это также автоматизированно. Оптимизаторы стараются

обойти автоматические фильтры поисковиков - это противостояние продолжается уже около десяти лет - с самого момента появления поисковых систем.

Чем больше дорвов, тем больше посетителей с поисковиков? Или дело не в количестве, а в качестве?

До недавнего времени действительно отлично работала т.н. «тактика тараканов» - размножаться быстрее, чем тебя уничтожают. Но прогресс не стоит на месте - сейчас вычислительные мощности и новейшие лингвистические программы позволяют поисковым системам проводить глубокий анализ интернет-страниц и отсеивать машинный текст. Кроме того, например, Яндекс сегодня ставит под подозрение сайты, на которых разом обнаруживается несколько тысяч новых страниц, ведь для обычного сайта это и в самом деле ненормально: человек не может написать за одну ночь несколько тысяч новых статей. Приходится обходить эти ограничения: совершенствовать свои средства и создавать дорвей, практически неотличимые от обычных сайтов. Тут вам и почти нормальный текст и постепенный рост и видимость развития сайта. Хорошо сделанный, продуманный сайт-дорвей может просуществовать в поисковой системе не один месяц и покрыть затраты владельца на его создание в сотни раз.

Сколько надо сделать таких сайтов чтобы начать зарабатывать?

Чтобы начать - достаточно одного сайта. В среднем 1 тысяча российских посетителей дает около 10-15 долларов. Другое дело, что дорвей с тысячей посетителей в день на борту быстро привлечет внимание сотрудников поисковых систем. В лучшем случае дорвей вручную исключат из поиска, а в худшем - изменят алгоритмы так, что новые дорвей сделанные по этой же схеме будут автоматически удаляться «на подлёте».

С заработком ясно. Довольно неплохо. Давай поговорим о затратах. Хостинг, ПО (программное обеспечение) для создания дорвеев, ПО для генерации текстов, что-то еще..

С этим у всех тоже по-разному. Что касается хостинга - многие размещают свои дорвей на бесплатных хостингах - narod.ru, rochta.ru, и др. При этом затраты на хостинг соответственно нулевые, зато велика вероятность того, что сайт будет удален редактором хостинга. Я отношусь ко второй группе и размещаю дорвей на собственном сервере, покупая для них домены .ru, благо сейчас для крупных покупателей существуют значительные скидки.

```
<html>
<head>
<title>Студия Реарт - создание сайтов, разработка и web дизайн сайтов, продвижение. Город Владимир</title>
<meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=windows-1251">
<link href="/images/style.css" type="text/css" rel="stylesheet">
<link rel="shortcut icon" href="/favicon.gif" type="image/gif">
</head>
<body leftmargin="0" topmargin="0" marginwidth="0" marginheight="0" onLoad="MM_preloadImages('/images/arrow2.gif'); Time!;">
<table width="100%" border="0" cellspacing="0" cellpadding="0" height="100%">
<tr>
<td align="right" class="phone" style="width: 492px; height: 422px; vertical-align: top; padding-right: 441px;>
</td>
</tr>
</table>
</body>
</html>
```



web {реклама & дизайн}

Создание интернет-проектов любой сложности

Владимир, ул.Тракторная, 35 тел.(4922) 42-24-41 info@reart.ru www.reart.ru

Спрограммным обеспечением для создания таких сайтов ситуация схожая - некоторые оптимизаторы предпочитают сосредоточиться на массовом создании дорвеев и используют разработки сторонних программистов. А мне, к примеру, интересно копаться в коде и самому проводить анализ алгоритмов поисковых систем, и изобретать новые алгоритмы создания псевдо-человеческого текста, так что 95% используемого ПО у меня собственное. Итого, в среднем создание одного сайта-дорвея обходится в 100-150 руб. и занимает около 10 минут времени.

Насколько тяжело войти в этот бизнес? Затраты, я так понимаю, небольшие, но необходим опыт, сколько времени надо чтобы разобраться в этой теме?

Всё от человека зависит. Один из моих знакомых начал делать заметные успехи в первый же месяц без особых знаний в программировании. В интернете море информации по теме поисковых систем - нужно только не лениться и не ждать манны небесной. Здесь нет халавы, как может показаться на первый взгляд. Приходится много думать и много работать.

Кроме того, здесь как и в любом бизнесе бывают свои взлеты и падения, нужно быть готовым к тому, чтобы пережить крупные изменения в алгоритмах поисковых систем или сезонные спады активности интернет-пользователей и рекламодателей.

На то, чтобы изучить и понять основы поисковой оптимизации, достаточно месяца, а вот потом приходится много экспериментировать - ведь нюансами никто уже так охотно не делится, приходится до всего доходить своим умом

Поисковики недовольны, потому что происходит вмешательство в результаты поиска?

Именно так. Согласно правилам использования, которые устанавливают сами поисковики, любые попытки влияния на результаты поиска расцениваются как спам. И здесь уже оптимизатор выбирает для себя - хочет он выглядеть белым и пушистым, используя так называемые «белые» методы продвижения, или собирается работать с минимальными издержками и в короткие сроки. Только нужно понимать, что «белых» методов по сути не существует. Единственный «белый» метод, по мнению поисковиков, - это отсутствие какой-либо деятельности по продвижению сайта.

Сколько можно заработать денег на создании дорвеев? Есть же какой-то максимум, что препятствует сделать сто тысяч миллионов доров и заработать сто тысяч миллионов?

Теоретически? В яндексе каждый день около 4

миллионов человек ищут что-то. В американском Google - около 80 миллионов посещений ежедневно. По данным компании «Ашманов и партнеры» в Яндексе в среднем 5% страниц - дорвеи, можно судить о примерных масштабах бедствия.

Можно как-то примерно описать тот уровень дохода, на который может рассчитывать человек, ввязавшись в этот бизнес?

Доход может варьироваться от минуса до \$3-4 тысяч в месяц. Среди знакомых есть народ с уровнем дохода в десятки килобаксов.

Ну т.е. доход не стабильный. Плевать в потолок не получится, и многое зависит от смены алгоритмов поисковиков, о чем ты говорил ранее.

Ясен красен, нестабильный, это же не автосервис.

Получается, что для этого бизнеса не надо ничего, кроме компьютера и интернета. Можно этим заниматься в любой точке мира, не надо ни с кем встречаться, иметь офис и сотрудников.

В этом и заключается главная прелесть. Работать можно отовсюду, где есть электричество и интернет. Среди моих коллег немногие работают в офисе. Вебмастера живут в Европе, Азии и глухих деревнях Сибири. При необходимости, сотрудников можно также найти через интернет, просто ими чуть сложнее управлять на расстоянии дальше вытянутой руки. Недостатки такой организации работы тоже имеются - отсутствие самоконтроля и дисциплины.

Финансовые вопросы решаются с помощью систем электронных платежей или банк-клиента. А связь с партнерами, коллегами и сотрудниками неплохо организуется посредством аськи и интернет-телефонии.

Давай последний вопрос.

Учитывая то, что в этом деле можно зарабатывать, лежа на пляже под пальмой, почему ты до сих пор живешь во Владимире, а не в какой-нибудь Гваделупе?

Черт, я ожидал этого вопроса. Точнее, ждал, что ты его не задашь. Я периодически думаю о переезде в какое-нибудь более пригодное для жизни место. Поглядываю на Тайланд, были там с женой осенью: понравилась страна, люди и жизненный уклад. Но оставлять здесь друзей и родных очень не хочется.

Илья АНДРЕЕВ (www.reart.ru),
Фото - Николай ЦВЕТКОВ
специально для CITYMONEY





Клоны&Клоны

КЛОНИРОВАНИЕ, в биологии – метод получения нескольких идентичных организмов путем бесполого размножения. Таким способом на протяжении миллионов лет размножаются в природе многие виды растений и животных. Однако сейчас термин «клонирование» обычно используется в более узком смысле и означает копирование клеток, генов, антител и даже многоклеточных организмов в лабораторных условиях. Появившиеся в результате бесполого размножения экземпляры по определению генетически одинаковы, однако и у них можно наблюдать наследственную изменчивость, обусловленную случайными мутациями или создаваемую искусственно лабораторными методами. Однако современная действительность позволяет наблюдать создание клонов не только в животной и растительной среде. Человек измыслил намного более впечатляющие, как по своим масштабам, так и по значению, виды клонирования, причём не только флоры и фауны, но самого себя! Взять хотя бы всемирно знаменитый проект по штамповке звёзд-однодневок, получивший весьма тенденциозное название «Фабрика». Всё это очень напоминает «появляющиеся в ходе бесполого размножения экземпляры...». Отношение общества к этому явлению в целом такое же, как и к трансгенным животным – большие, мясистые, красивые, а кушать не хочется, здоровье-то дороже.

В последнее время, после сообщения британских ученых о появлении на свет овцы, генетически идентичной другому животному, но не являющейся ему однойцевым близнецом и существенно отличающейся от него по возрасту, во всем мире начались оживленные дебаты, касающиеся различных аспектов клонирования млекопитающих. Особенно остро дискутируется эта тема в связи с существующей (пока что, правда, теоретически) возможностью клонирования человека. Средствами массовой информации обсуждаются этические, юридические, религиозные, психологические и другие (порой, самые невероятные) проблемы, которые могут возникнуть при внедрении в практику такого способа воспроизводства человека. Дебаты дебатами, а для простого обывателя перспектива биологического клонирования Homo Sapiens всё же вопрос пусть не столь далёкого, но всё же будущего. В данный момент народу намного более интересны проблемы уже существующих клонов, так, к примеру, в СМИ появились сообщения о том, что «клоны» украинского трансвестита Сердючки заполнили Россию, Украину и дошли с концертами до Германии! Данилко всерьёз вознамерился жестоко покарать одного из своих «генетических близнецов» и выступил против него в суде, оценив ущерб от «левых» концертов в 170 тысяч долларов. К ответу будет призвана организация, привлекавшая к сотрудничеству трансгенного Данилко, но не тот ли это случай, когда клон стал лучше своего оригинала? Кстати, в Украине многочисленные клоны Сердючки, подобно детям

лейтенанта Шмидта, уже поделили территорию на зоны и действуют вполне дружно и организованно в духе великого Октября.

Одной из самых перспективных областей применения технологии клонирования является воспроизводство редких и исчезающих видов диких животных. Так, Бениршке (Benirschke), вице-президент Зоологического центра воспроизводства исчезающих видов в Сан-Диего, высказал предположение, что возможности клонирования в зоологии огромны. Например, такие виды животных, как лошадь Пржевальского, суматринский носорог или другие редкие виды животных, ткани которых хранятся в криобанке центра, могут быть копированы с помощью данной технологии. Так

может и нет ничего предосудительного в создании двойников популярных поп-групп, тем более животных-то можно, ведь этот продукт, несмотря на его сомнительное содержание, весьма востребован



в современной России. В первую очередь это, конечно, связано с кардинально изменившимся постперестроечным менталитетом наших людей. Благодаря повсеместному процессу переосмысления философских парадигм советского периода и замены их на западноевропейскую, восходящую ещё к Аристотелю, традицию восприятия сущности объекта. Общество сместило акцент восприятия на форму продукта, внутренняя же составляющая ушла на второй план, предоставив, тем самым, обширный простор для развития Масс Медиа, а значит и манипуляций с нашим сознанием.

Несмотря на то, что первоначальная реакция повсеместно была направлена против клонирования человека, сейчас имеются высказывания, что эта технология может быть использована для лечения некоторых видов бесплодия, например, при отсутствии или абсолютной дисфункции половых желез у мужчин и женщин, а также, возможно, даже и у гомосексуальных пар. Кроме того, не сложно представить себе футуристическую картину будущего, в котором само понятие смерти, как полного прекращения жизнедеятельности данного организма перестаёт существовать. Ведь после, к примеру, авиакатастрофы всего то надо вынуть из спец ячейки-хранилища клонированные и развивающиеся параллельно с оригиналом абсолютно идентичные погибшим тела, имплантировать в них матрицы сознания заботливо сохранённые

в нанокристаллах и вот уже весь авиарейс в полном составе, и родная мама не сможет заметить подмены! Конечно, сегодня мы можем только мечтать об этом, втайне надеясь, что если не мы, то наши дети смогут реально воспользоваться этой чудо технологией, а не только любоваться на предсмертные фотографии пресловутой Долли. Кстати, если мне не изменяет память,

**величайшая из овец нашла
свой последний приют
как раз в тот момент, когда
перестало существовать
и одноимённое кафе в
центре Владимира, знаки,
знаки...**

И всё же, как говорится, не всё так просто с этим клонированием. Не зря Генеральная Ассамблея ООН, руководствуясь целями и принципами Устава Организации Объединённых Наций, ссылается на Всеобщую декларацию о геноме и правах человека, принятую Генеральной конференцией Организации Объединённых Наций по

вопросам образования, науки и культуры 11 ноября 1997 года, и, в частности, на её статью 11, в которой говорится, что практика, противоречащая человеческому достоинству, такая, как практика клонирования в целях воспроизводства человеческой особи, не допускается.

Клонирование в пространстве, как уже говорилось выше, есть случившийся факт и объективная реальность. Беспрецедентным случаем является клонирование во времени. Это поистине уникально и не имеет аналогов в мире. Время беспристрастно, оно превращает живые истории в легенды, многие из них забываются, но есть и те, которые возвращаются вновь, в ареоле приобретённой славы и величия, клонировав сами себя. В полной мере это можно отнести к солисту легендарной поп-группы «Ласковый Май», совершившей настоящий переворот в отечественной эстрадной культуре. Юра Шатунов взорвал всю устаревшую систему, на его концертах рыдали, а школьные активистки-отличницы размахивали нижним бельём. И вот Юра снова с нами! Всё тот же плаксивый мальчишеский голос, простецкая одежда, отчаянно намекающая на детдомовское происхождение её владельца, и ревущие толпы поклонниц ностальгирующие о своей утраченной молодости и напрасно выкинутых трусах.

Известие из Шотландии об успешном эксперименте по клонированию, в котором использовались ядра соматических клеток, и в результате получена вполне нормальная овца, заставило нас осознать, что общество снова стоит перед выбором - использовать ли, и если да, то как, новую репродуктивную технологию, чьи возможности кажутся сегодня весьма могущественными. Сегодня требуется выработать такую политику, которая позволила бы поддерживать бесчисленное множество полезных применений новой технологии, предотвратив, в то же время, наиболее сомнительные.

Негативная реакция на потенциальное использование этой технологии по большей части сводится к беспокойству о детях, о том вреде, который может быть нанесен им процедурой клонирования, и особенно о



психологическом ущербе, поскольку такие дети, возможно, будут страдать от ущемленного чувства индивидуальности и личной автономии. Высказываются также опасения по поводу деградации родительских отношений и семейной жизни. И практически все согласны с тем, что

**существующий пока риск
негативных последствий
оправдывает запрещение
сегодня экспериментов
в этой области.**

Помимо беспокойства за детей часто высказываются опасения, что широкое распространение практики клонирования путем пересадки ядер соматических клеток может открыть дорогу различного рода евгеническим проектам или побудить рассматривать человека не как личность, а как объект для манипулирования, что может привести к разрушению важных социальных ценностей.





Но Юра и его «Май» в момент создания и завоевания наибольшего успеха также был ребёнком. Его продюсер Андрей Разин совершенно не считал, что детское сознание может быть травмировано появлением клонов мальчика. «Ласковый Май» не был эксклюзивным проектом, по стране колесило свыше трёх десятков абсолютно идентичных групп, и все они имели аншлаги! Конвейер клонирования детдомовской звезды работал с максимальной загрузкой, бывали случаи, когда в соседних городах одновременно выступали сразу два «Ласковых Мая» в полном составе и все во главе со своим бессменным солистом. По признанию самого Разина, одних только официальных Шатуновых, действующих под его началом, было пять человек, а сколько ещё несанкционированных клонов колесило в те годы по стране, одному Богу известно.

Кстати, и сам Юра не чурался быть хоть и не клоном, но всё же внебрачным сыном самого Элвиса Пресли!

То, что клонирование запрещено законодательством большинства государств, на самом деле не так уж и важно. Важно другое: и сам термин, и его синонимы прочно укоренились в мозгах человечества. Исследования в этой области не прекращаются ни на минуту, всё больше клонов известных артистов колесят по городам и весям нашей страны, собирая огромную прибыль с готовых быть обманутыми людей. И пока интерес народа не остыл, а учёные не перестали получать гранты на исследования, клонирование будет частью нашей повседневной жизни. А ломать копыта, пытаясь запретить или наоборот легитимировать этот феномен, всё равно что пытаться запретить датским карикатуристам печатать карикатуры на Мухаммеда, это свершившийся факт, и надо с этим смириться.

obedix.ru

доставка горячих обедов в офис и домой



надоели
бутерброды?

Экспаты



В России завидуют иностранным менеджерам: у них большая зарплата, неслыханный соцпакет и всеобщее уважение. Но так ли это на самом деле, и каковы традиции проживания экспатов в нашей стране?

В России экспатами называют иностранных специалистов, работающих в крупных и средних российских компаниях, а также в филиалах западных фирм. Считается, что экспаты в России появились в начале 90-х годов, когда на рынок пришли крупные международные компании и потребовались квалифицированные управленцы. А российские работники, воспитанные ещё в советские времена, не имели представления о структуре бизнеса, о том, по каким правилам нужно действовать, чтобы создать преуспевающую фирму. Поэтому появилась мода на привлечение экспатов (наемных иностранных работников).

Именно в это время появился известный анекдот про иностранца во времена перестройки:

«Кругом грязь, слякоть, машина сломалась, экспат проклинает тот день, когда согласился поехать сюда работать и тут видит мужика в телогрейке, ушанке и одном резиновом сапоге, который топает по лужам с наисчастливейшей улыбкой на лице. Экспат накидывается на мужика: «ну чему ты, дурилка картонная, радуешься?! посмотри вокруг – настоящий Ад! так ты еще и сапог один потерял!!! на что с неизменной улыбкой следует ответ мужика: «почему потерял? НАШЕЛ!!!».

Иностранные менеджеры закладывали основы бизнеса, формировали корпоративную культуру. В любой компании непременно должен был быть свой иностранец – это повышало престиж, так как экспаты влияли и на восприятие компании бизнес-сообществом.

В целом, общество восприняло этот факт достаточно спокойно, скорее всего, это связано с таким явлением, как реплейсмент (процесс замещения). Справедливость этого замечания подтверждает тот факт, что сегодня, как и десять лет назад, многие компании требуют от экспатов за срок действия их контракта вырастить себе преемников.

По мнению **Сергея Ражева**, генерального директора Penny Lane Consulting, «российские компании нанимают экспатов только в тех случаях, когда найти на рынке отечественного менеджера соответствующего уровня не представляется возможным. Также по условиям контракта экспат к концу срока работы, чаще всего, обязан подготовить

себе замену среди кого-то из российских менеджеров. Такая практика особенно распространена в нефтегазовой отрасли».

Один из примеров массовой передачи иностранными специалистами сначала своего опыта, а потом и своих должностей россиянам приводит **Софья Данилкина**: «Известно, что когда компания Oriflame выходила на российский рынок, все мало-мальски ответственные должности в ней занимали иностранцы. За несколько лет работы они подготовили «местный» кадровый резерв и заменили на россиян почти всех руководителей, кроме топов».

Свое отражение эта новая реальность получила в городском фольклоре: приходит аудитор-экспат вместе с переводчиком к клиенту. Аудитор - I saw your balance sheet, переводчик - Видел я Ваш баланс... так себе баланс...

Другим важным аспектом жизни иностранцев в России, служит момент традиционности. Так, первые упоминания об экспатах встречаются ещё в Повести Временных лет, «скомпилированной» монахом Киево-Печёрского монастыря Нестором ещё в 1113 году. Именно на её основе возникла норманская теория – комплекс научных представлений, согласно которым, именно скандинавы (т.е. варяги), будучи призваны править Русью, заложили на ней первые основы государственности.

Согласно норманской теории, некоторые западные и российские ученые ставят вопрос не о влиянии варягов на уже сформировавшиеся племена славян, а о влиянии варягов на само происхождение Руси как развитого, сильного и независимого государства.

Не вдаваясь в учёную полемику, отметим сам факт приглашения иностранных «специалистов». Далее история государства Российского знает немало примеров привлечения экспатов для решения различных, зачастую диктуемых модой и временем задач. Это и привлечение иностранной профессуры для вновь создаваемых университетов времён Петра Великого, и мода на французских учителей после войны 1812 г. Да и о немецкой крови на Российском престоле также забывать не стоит.

Если говорить о нашем родном городе, то недавно, сидя в одном из центральных владимирских кафе

я стал невольным слушателем весьма интересной беседы: *«А ты напрасно думаешь, что у нас, экспатов, все так уж хорошо, - рассказывал подчеркнуто западный молодой человек. - Взять хотя бы одну из моих прошлых компаний. Да, она оплачивала мне жилье, учебу, визиты на родину, полную страховку от всего, включая падения метеоритов, организованные Бен Ладеном, но в моем контракте было столько ограничений! Доходило до того, что по его условиям я не имел права выходить на улицу один после девяти часов вечера. Это же настоящая клетка: пусть золотая, но зато с толстыми прутьями».*

Разумеется, приведенная выше история является одним из крайних вариантов взаимоотношений компаний с выписанными из-за рубежа специалистами, однако от этого она не становится менее показательной. Говорить, что экспатам в России живется труднее всех, мы бы не стали, но и идеализировать этот статус тоже поостереглись бы. Сегодня отечественные компании смотрят на экспатов не как на всезнающих гуру, а как на один из инструментов бизнеса, эффективный только в случае правильного использования.

В целом, такое явление, как экспаты, в России легко поддается обычной межвидовой классификации, для этого достаточно воскресить в мозгу страницы школьного учебника биологии. Существует вполне самостоятельный вид - экспат обыкновенный, он включает в себя три вполне самостоятельных подвида. Эти подвиды, зачастую, абсолютно несхожи между собой, однако занимают, согласно всем канонам Дарвиновской теории, свою нишу в экономике России. Итак:

- 1) экспаты по необходимости (ekspatus gostarbaytekus),
- 2) экспаты бизнесмены (ekspatus biznesmenikus),
- 3) экспаты идейные (ekspatus nostalgitikus).

Первый подвид - ekspatus gostarbaytekus - самый распространённый, к нему относятся граждане любого экономического благополучного государства, приехавшие в нашу страну за «длинным» рублём. Сюда же смело можно отнести и представителей стран «ближнего зарубежья», образовавшихся после декабрьского «фуршета» 1991 года в Беловежской Пуще, главным пафосом в ходе которого был тост:

«берите суверенитета сколько хотите!!!». Элитной группой в бесконечной череде Джамшудов, Рафшанов и других гасторбайтеров стоят иностранные студенты. С грустью приходится констатировать, что прошли времена, когда ехали к нам братья арабы и африканцы исключительно за получением элитного образования, а потом возвращались в свои страны специалистами высочайшего уровня. Сегодня большинство этих студентов всеми правдами и неправдами стремится осесть на территории нашего отечества.

Весьма колоритным персонажем этого подвида экспатов во Владимире является натурализованный представитель солнечного Камеруна - Жоэль. Имя этого улыбочивого друга африканских львов говорит о том, что история его страны знавала и культурное «иго» любителей пошалить в будуаре – французов. Закончив ВлГУ наш герой уже более десяти лет не спешит покинуть самый «добрый» район нашего города. Более того, он накрепко связал себя узами брака с представительницей лучшей половины Владимира, и по совместительству гражданкой РФ с соответствующей пропиской. Отсюда легко догадаться, что даже мало мальски царской крови племени банту в нашем «владимирце» нет, а то бы жила уже гражданка РФ в роскоши и неге где-то на живописном берегу Атлантики...

Другим не менее экстравагантным представителем африканского направления нашего повествования является Зазинга Мугала из Замбии. Он так же, как и его старший «брат» Жоэль, выбрал своей Alma mater ВлГУ. Замбиец отличается умом и сообразительностью, но всё же это не главное его достоинство. Определяющее слово в личности этого молодого человека – спорт. И, если Жоэль разъезжал по городам и весям Владимирской области, в составе футбольной команды «Автоприбор», скорее для эпатажа, то Зазинга строго соблюдая мусульманский обычай игнорирования зелёного змия, стал одним из лучших спортсменов ВлГУ. Не участвовал разве что в шахматном турнире для девочек-инвалидов. Кстати, не зелёного ли змия так старательно пытается истребить Георгий Победоносец на эмблеме Москвы, может, и нашему льву в лапы эту змеюку засунуть, пусть хоть символ за нашу трезвость поборется!

Так и получается, что есть символ, а есть стереотип,

все виды наружной рекламы



рекламное агентство
(4922) 33-03-33
www.formatsk.ru

вот символ России - двуглавый орёл (не иначе для того, чтобы переключать с большой головы на здоровую), а стереотип - белый медведь, свободно гуляющий рядом с ГУМом. Хотя в последнее время на место косолапого активно претендует сборная России по футболу.

Кстати, о футболе, есть у нас в городе интересный бар, благо и название что ни на есть английское, даром, что жители «туманного» эту игру придумали. Так вот, в этом небольшом уютном заведении регулярно показывают футбольные матчи. Какое отношение это имеет к экспатам, спросите вы!? Да самое что ни на есть прямое! Завсегдатаями в нём являются самые настоящие американцы. Днём это вполне уважаемые представители экспатовской прослойки во Владимире, чинно преподающие американскую грамоту в американском же доме, а вечером это любители пива «Сибирская корона» и тонкие ценители плода измышлений изворотливого ума Дмитрия Ивановича, чемоданных дел мастера, Менделеева!

Но это всё цветочки, каждый понимает, что настоящих «непуганых» экспатов надо искать в мягких кожаных креслах на двадцатых этажах застеклённых офисов. Они-то и относятся ко второму подвиду или экспаты-бизнесмены - *ekspatus businessmenikus*.

Должности этих иностранных спецов варьируются от менеджера среднего звена и до топовых должностей. Такого рода специалисты - это точечные приобретения крупных и средних фирм, занимающиеся исключительно узким сегментом в деятельности предприятия. На сегодняшний день всё больше российских компаний отказываются от услуг экспатов из-за больших затрат на их содержание. Помимо оплаты труда, это также аренда квартиры или оплата билетов на поездки домой.

Самым известным, и, возможно, самым высокооплачиваемым экспатом в России является счастливый обладатель оранжевых штанов и по совместительству тренер сборной по футболу - Гус Хиддинг. Думается мне, что каждый раз отправляя любимого мужа в страну водки и матрёшек, жена великого тренера неизменно просит его привезти в родную Голландию медвежонка, но с тем условием, чтобы он обязательно был пойман в своих

естественных условиях, то есть примерно в районе Красной площади.

Что касается вопроса о русском языке, то здесь мнения специалистов расходятся. Одни считают, что незнание русского языка не является недостатком, если существует потребность в развитии компании на примере западных фирм. Другие же работодатели не хотят привлекать экспата, не говорящего на русском, из-за дополнительных расходов на его обучение. Главный недостаток экспатов заключается в том, что даже если они смогут научиться разговаривать на русском, то никогда не смогут понять российский менталитет. Например, если на западе работник не доделал дневную норму, то он должен сообщить об этом менеджеру и после этого спокойно уйти домой в положенное время. В нашей же стране задержаться на работе – далеко не редкость, а скорее - даже необходимый атрибут офисной этики. Но, несмотря на незнание великого и могучего, а так же огромные пробелы в современном российском корпоративном этикете Летучему Голландцу удалось поднять наших мастеров кожаного мяча, по сравнению с предыдущим рейтингом, на семь позиций. Впервые за долгое время сборная России пробилась в двадцатку лучших команд мира.

Всё же давайте отвлечёмся от мечты о победе нашей сборной на ЧМ 2008, и вернёмся к нашим, доморожденным... экспатам. Безусловно, иностранных специалистов такого уровня, как Хиддинг, во Владимире днём с огнём не сыщешь. Взять хотя бы главного тренера «Торпедо» (Владимир). Вот вроде всем хорош Евгений Евгеньевич, но глянешь на фамилию и сразу как-то становится ясно, что не видать нашему владимирскому болельщику ни Титова с Павлюченко, ни Жо с Карвальо. Может, и приглашают на землю Русскую мужей учёных заграничных только из-за фамилий их непонятных и от того нашему уху благозвучных?

Но где же скрываются в нашем городе эти уважаемые господа – спросите вы? А я отвечу - прячутся! Правда, скрываются они всё на тех же высоких этажах фешенебельных офисов, но трудиться им всё же приходится как большевикам при царбатюшке, всё больше полулегально да тайно. При этом род их занятий, зачастую, не подпадает ни под

CITY EVENT

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
8.920.905.905.0

какие нормы уголовного права РФ, и даже наоборот, вызывает чувство благодарности за бескорыстный альтруизм.

Самым популярным занятием таких экспатов является проповедническая деятельность, в нашем городе эта ниша заполнена весьма колоритной фигурой американца Эллы, настоятеля небольшой неопятидесятнической церкви «Часовня у Голгофы». Но не надо думать, что это чисто религиозное явление. Проповедовать можно стиль жизни, ценности, менталитет, мировоззрение. Чем, по сути, и занимаются волонтеры «Американского» и «Эрлангенского» домов. Возможно не самым богатым, но уж точно самым известным такого рода экспатом во Владимире является Сэмюэль Хайленд Питер ну или в простонародии Сэм.

Признаюсь, взяв интервью у этого улыбчивого уроженца города Ноттингема, что находится в самом центре старушки Великобритании, было ой как непросто! Начну с того, что ждать высочайшей аудитории современника принца Уильяма мне пришлось без малого час, и с каждой минутой ожидания в приемной стереотип о необычайной пунктуальности англичан истончался и таял, как утренний туман. На этом чёрная полоса для меня не закончилась, уже в самом начале беседы выяснилось, что Сэм страстный фанат «Манчестер Юнайтед». Ваш же покорный слуга многолетний почитатель таланта подопечных Франка Райкарда, всё это в преддверии полуфинального матча Лиги Чемпионов Барселона-МЮ придавало зловещий подтекст всему нашему диалогу. Спасибо Роману Абрамовичу: только благодаря обоюдной интернациональной нелюбви к Челси интервью состоялось!

Самой большой проблемой экономики современной России Сэм считает бюрократию, ведь именно поэтому ему приходится занимать должность с обтекаемой формулировкой - консультант, тогда как планы по продвижению бизнес-идей роятся в его голове подобно комарам в парке 850-летия. Выпустить «комаров» на волю не даёт наше законодательство, сделавшее всё возможное для усложнения процедуры получения рабочей визы для иностранцев в России. Поэтому и приходится неоНЕПмену перебиваться с хлеба на воду с бесправной визой обычного студента,

и занимать вполне легальную должность консультанта по недвижимости на общественных началах.

На вопрос, не пробовал ли он «делать откаты» и «давать на лапу», я получил положительный ответ, но с небольшой ремаркой. Цитирую – «делу это нисколько не помогло!». И ведь всё бы ничего, вроде и со статусом вопрос решён, и с «бонзами» из администрации общий язык найден, благо уже 4 года в России, ан нет! Не дают бедному иностранцу дышать полной грудью, атакуют буквально по всем фронтам: милиция придирается по поводу и без, иммиграционная служба то и дело вызывает для очередной проверки, охрана дорожки клуба без объяснения причин на 4 месяца объявляет его персоной non grata, ушлый работник ночного клуба тут же под шумок телефончик умыкнул, в общем, не жизнь, а одно мучение.

Но как же ты всё это терпишь, а самое главное - ради чего!? – Невольно вырывается у меня. Всё просто, весело улыбнулся Сэм, есть несколько причин, ради которых я готов всё это терпеть: во-первых, это ваши девушки, во-вторых, баня, шашлыки и купание в озере (всё это в Англии не принято). Ну а в-третьих, это, конечно же, деньги и возможность доказать своим английским друзьям, продолжающим упорно не верить в меня, свою состоятельность. Вот так, чётко и лаконично, ну согласитесь, не по-нашему как-то, не по-русски. Вот если бы он бросил у себя в Ноттингеме жену-миллионершу, родовую усадьбу акров под пятьдесят. И всё это просто ради вечернего чаепития на излучине Клязьмы с любованием на закат и ловлей стерлядки на удочку. Вот тогда поняли бы мы его, поняли и признали, а так.. может, и правы бюрократы с охранниками?

Вот правда, как известно, понять русскую душу умом невозможно. Есть на Владимирщине и такое диво, как третий подвид экспатов - *ekspatus nostalgitikus*.

Работает «диво» на почётной должности менеджера средней руки в компании Аква-Электро и зовется Даниель Александрович Миронов.

История этого незаурядного человека уходит своими корнями в наше коммунистическое прошлое, когда отцу Даниеля - Александру Кирилловичу Миронову - удалось-таки немного приподнять своей мозолистой рукой советского труженика «железный занавес» и комариком, прихватив попутно жену,

вылететь в манящую форточку за границы. Очутившись во Франции, семейство нашего героя осело в Ниме, старинном городке на юге «винного пупа» Европы. Где благополучно и появился на свет маленький Даниэль. Дожив до 30-ти с небольшим, и вдоволь насытившись старушкой Европой месье Миронов решает своими глазами убедиться в невероятных рассказах родителей о своей далёкой родине. Но, чтобы как можно глубже понять современную российскую действительность, он решает не ограничиваться недельным туром, а стать частью родины его предков. Так и появился в наших краях презентабельный мужчина в дорогом

костюме, с сексуальным французским акцентом. По словам очевидцев, Даниэль умеет не только работать, но и не плохо отдыхать, благо наши развлекательные учреждения немало этому способствуют.

И вот уже идёшь по ночному Владимиру и думаешь, что воистину велика ты, Россия, добра и приветлива. Всем на твоих привольных хлебах живётся вольготно и весело, и африканцу неумытому, и варягу бородатому, и американцу супостату.. И только мы, сыны твои, по миру мечемся, а сесть голым задом на родную землю весной, да почувствовать, что урожай сеять пора, забываем...



«Ломоть хорошо испечённого хлеба – величайшее достижение человеческого ума».

К.А. Тимирязев.

БЕКЕРАЙ - рай для гурманов

Лучший аромат детства у каждого свой, но чаще всего – это запах свежих булочек, которые бабушка вынимает из печки. Чувствуете запах, помните румяные корочки? А как хрустит, когда отламываешь кусочек...

В динамичном современном мире само понятие «булошная» до сих пор ассоциируется одновременно с домашним уютом, дразнящими ароматами свежесыпеченного хлеба и открытыми витринами, приглашающими заглянуть и купить свежих саек к ужину.

Аналогом русской «булошной» за рубежом стали бекерай или кафе-пекарни – место, где хлеб выпекается и тут же продается. Обычно 50% такого хлеба потребляется на месте, а 50% посетители уносят домой.

В отличие от обычных булочных, где хлеб, как правило, ночной или вчерашний, в бекерае он всегда свежий. Продукцию либо допекают прямо на глазах у клиента, либо завозят три, а то и четыре раза в день (рано утром, после обеда и к вечеру). В результате – постоянный аромат свежего хлеба работает как дополнительная реклама, а проголодавшийся покупатель готов потратить на вкусности немного больше, чем обычно. И хлеб из мини-пекарни всегда находит своего покупателя благодаря тому, что продается горячим.



Но для развития такого рода заведений одной атмосферы мало, нужен еще качественный, а главное – необычный продукт. Привлечь покупателя можно только нестандартным предложением. Например, немецким марципаном или шпретцелем, французским багетом или круассаном, итальянской фокаччей или чабаттой. Разнообразия добавляет богатый выбор начинок, присыпок и добавок из злаков, орехов и т.д. Обычно ассортимент подобных заведений насчитывает от нескольких десятков до полутора сотен наименований.

Кстати, в буржуазной Европе, известной своим стремлением поставить на поток любой бизнес, пекарни всегда оставались уютным семейным делом. Любая маленькая булочная, насквозь пропитанная запахами свежих батонов, коричневой сдобы и шоколадных круассанов, всегда становится местом притяжения для любителей вкусенького.

Из истории Владимира: «Вблизи поворота на Георгиевскую улицу, к старой аптеке и Георгиевской церкви, помещалось несколько магазинов – булочная Курнавина, кондитерская Седова с горячими пирожками и сливочными пирожными, колбасная Белова».

В центре города, рядом с Торговыми Рядами раньше всегда был хлебный магазин. Смена хозяев не пошла «хлебному месту» на пользу: игровой бизнес казался более доходным. Вот оно - стремление любого предпринимателя быстро окупать затраты и зарабатывать на тех «темах», которые востребованы в данный момент! Закрытие игрового клуба ни для кого сейчас не является неожиданностью, поэтому владельцы сейчас будут искать возможность заработка на этом помещении. И есть надежда, что найдутся люди, которые возьмут на себя труд возродить исторические традиции.

ПРОЕКТ: «БУЛОШНАЯ»

СУТЬ ПРОЕКТА

Создание мини-пекарни «за стеклом» с выработкой от 200 до 5000 кг в сутки. Ассортимент составляют нестандартные нишевые сорта хлеба и мелкостручечная хлебобулочная продукция.

Требования к помещению: 250 кв. м.

Стоимость оборудования и ремонта помещения – 5 755 тыс. руб.

Чистая прибыль по итогам первого года проекта – 1800 тыс. руб.

Риски при реализации проекта: угроза переноса срока начала эксплуатации оборудования, повышение арендных ставок, неэффективная ассортиментная политика, неверная ценовая политика, задержки в оформлении документов, со стороны чиновников и т.д.

ВРАГА НАДО ЗНАТЬ В ЛИЦО!

На «хлебном» рынке г. Владимира существуют несколько сегментов, про которые стоит упомянуть при анализе конкурентов.

Сегмент 1. Крупные хлебокомбинаты. Выпускают хлеб «социальных сортов»: батон «Нарезной», хлеб «Дарницкий», «Бородинский» и т.д. Занимают большой сегмент рынка, ориентированы на

массовое потребление, имеют развернутую сбытовую сеть, разрабатывают нишевые виды хлеба.

Сегмент 2. Мини-пекарни при супермаркетах. Булочки сети магазинов «SPAR» пользуются большой популярностью... Процесс собственного производства хлеба налажен, аромат выпечки решает задачу увеличения покупательского спроса, но технология производства не отработана: хлеб черствеет очень быстро. Работают для потребителей со средним и высоким доходом.

Сегмент 3. Небольшие компании-производители плюшек и пирожков. Решают проблему реализации через собственные ларьки (мини-пекарни «Чудо-пирожок»), или реализуют свою продукцию в больницах, поликлиниках и т.д. Широкий ассортимент стандартной продукции. Работают для потребителей с низким доходом, продукт воспринимается как альтернатива обеда.

Достаточно свободная ниша видна сразу: мини-пекарни в супермаркетах – как мини-булочные. Но для супермаркета это всего лишь дополнительное направление работы, главная цель – продажа продуктов, поэтому ассортимент выпечки весьма ограничен, а объемы просто мизерны.

Но! Потребитель хочет получить хлеб в том месте, где ему удобно делать покупки, да еще и попробовать только что испеченный пирог.

Это и будет конкурентным преимуществом новой пекарни: помещение в центре, покупательский поток

составляет около 20 тыс. человек в день, отрытое производство и кафе в том же месте.

А МЫ ТУТ ПЛЮШКАМИ БАЛУЕМСЯ...

Для успеха любого проекта должны сложиться три составляющие: востребованный продукт, финансирование деятельности и люди, которые этот продукт будут делать.

ПРОДУКТ

Хлеб

Хлеб должен быть полезным. Хлеб, «набитый» микроэлементами, как, например, морская капуста и топинамбур, московская компания «Боско-Л» выпускает довольно давно. Сейчас в компании решили добавить в обычный зерновой хлеб элементы мюсли (орехи, семена подсолнечника и сухофрукты) и вывели на рынок серию «Фитнес» с подзаголовком «Хлеб-мюсли». Менее чем через полгода на новую продукцию приходилось уже 10% продаж всего выпускаемого компанией ассортимента хлеба (более 50 позиций).

В начале нынешнего года линейку «Мюсли» было решено разделить на три подвида – мужской, женский и детский хлеб.

В сотрудничестве с врачом-диетологом пекарня разделила добавки к хлебу по типам ингредиентов, которые в наибольшей степени подходят разным половозрастным категориям. «Например, выяснилось, что здоровье мужчины укрепляют кедровые орехи, на женщин благоприятно действуют чернослив и тыква, на детей – курага и семена подсолнечника», – поясняет гендиректор «Боско». Так внутри серии «Мюсли» появились семь новых продуктов: три вида «женского» хлеба, два – «мужского» и два – «детского».

Нишевость - главный фактор успеха для хлеба!

Мелкоштучная хлебобулочная продукция

Главная проблема с которой сталкивается предприятие, планирующее производить мелкоштучные хлебобулочные изделия, - это увеличение ручного труда, а следовательно, зависимость от «человеческого фактора». Очевидно, что производство изделий типа плюшка «Московская», розаны слоеные с повидлом, возможно только вручную. Однако такие изделия, как рулеты, булочки с корицей и рулетики с маком возможно выработать с минимальным использованием ручного труда. Необходимые единицы оборудования - это тестомес и тестораскаточная машина. Из технологических операций, не подлежащих автоматизации, остается

лишь нарезка на равные заготовки и окончательная формовка (придание формы), включающая в себя всего два движения.

Для производства заготовок для столь любимых ватрушек со всевозможными начинками оптимальное решение – делитель - округлитель, позволяющий получать изделия массой от 20 до 120 г. Это же оборудование используется при производстве булочек для гамбургеров, хлеба «Ромашка». При использовании модели с пределом деления 20-30 г. возможно выработать бриоши. Ручной труд заключается только в укладывании тестовых заготовок в определенную форму.

Использование различных посыпок (сыр, орехи, кунжут, крупная соль, смесь из сахара, муки и масла, сахарные посыпки и т.д.) позволяет выработать широкий ассортимент изделий. Применение специального штампа-нарезки - разнообразить ассортимент на основе заготовок округлой формы: можно получить «Подмосковную» булочку с одним надрезом или с двумя перпендикулярными надрезами, или с квадратной решеткой на поверхности.

Интересно, что одним из отличий российского рынка хлебобулочных изделий от европейского является тенденция российского производителя индивидуализировать изделия, как по рецептуре, так и по форме. Европейский же производитель выработывает из одного замеса изделия абсолютно разной формы. Покупатели платят не только за вкус, но и за форму!

Пирожки домашние

Популярность их настолько велика, технология производства известна даже любителю, так что о них можно было бы даже не упоминать, если бы не одно «НО». Как уже отмечалось выше, люди покупают изделия «глазами», а это означает, что чем больше будет выбор различных форм, тем выше реализация. Круглая форма (открытая и закрытая), продолговатая и форма расстегай. Вот таким, пожалуй, был ассортимент «пирожковых форм», пока на рынке не появились фигурные ножи, позволяющие делать сеточку на поверхности изделия. Используя их, можно производить дополнительно как минимум три новых формы. Качество готовых изделий стабильно высокое. А когда через сеточку проглядывают разноцветные начинки (банан, лимон, клубника, малина и т.д.) - устоять невозможно. В Европе подобные изделия пользуются заслуженной популярностью, например,

«Тирольские пироги» с различными начинками и с той же сеточкой, впрочем, они популярны не только в Европе, но и во всем мире.

Изделия во фритюре

Эти изделия, по большей части, имеют национальную принадлежность: русские пончики и пышки, немецкие берлинеры, «растянушки» или кюхли, сдобные лепешки с миндалем, тирольские пончики из слоеного теста с начинкой, австрийские кихли, швейцарские творожные пончики и шенкели, испанские куррос, татарский чак-чак и бухарское калеве. Можно выделить интернациональные изделия: «ершики» из заварного теста, творожные шарики, «камерунцы», миндальные капельки и, конечно, всем известный хворост. Нет сомнений, что среди такого разнообразия производители смогут найти что-либо подходящее для своей пекарни. Дополнительно потребуется делитель-округлитель при производстве

изделий круглой формы или раскаточная машина при выработке изделий типа «Чак-Чак». При производстве дрожжевых изделий (например, берлинеров и донатсов) фритюрница поставляется в комплекте с расстоечным шкафом. Для расширения ассортимента целесообразно использовать декорирующее оборудование (машина для нанесения глазури, внесения начинки в готовое изделие).

Если вас все же не убеждают наши доводы, обратитесь к опыту известных гипермаркетов, в частности «Ашана».

Идеи из Европы

В условиях пекарни нетрудно организовать производство тарталеток на основе песочного или слоеного теста, валованов, пирожных на основе шоколадных корпусов. Их производство может ограничиться стадией «выпеченных полуфабрикатов»



- такие изделия пользуются большой популярностью среди домохозяек. Можно пойти дальше и украсить корзиночку (тарталетку или виллоуан) свежими фруктами на лёгком фруктовом желе или взбитых сливках. Для их производства необходима глянцевочная машина, формы из термостойкого пластика и оборудование для нанесения спрея на конечной стадии, когда корпус уже украшен фруктами. Для расширения ассортимента целесообразно производить изделия различной формы - классические, круглые, «лодочка», в форме геометрических фигур...

Органично прижились на российской рынке такие сугубо национальные хлебобулочные изделия, как французский багет и круассан, итальянская чиабата, становится привычной кайзеровская булка, появляются «розетки».

Идеи от Филиппова

А вот кусочек из знаменитой книги Гиляровского «Москва и Москвичи»:

«Булочная Филиппова всегда была полна покупателей... Их завел еще Иван Филиппов, основатель булочной, прославившийся далеко за пределами московскими, калачами и сайками, а главное, черным хлебом прекрасного качества... И вдруг появилась новинка, на которую покупатель набросился стаей, - это сайки с изюмом... - Как вы додумались? - И очень просто! - отвечал старик. Вышло это, действительно, даже очень просто. В те времена всевластным диктатором Москвы был генерал-губернатор Закревский, перед которым трепетали все. Каждое утро горячие сайки от Филиппова подавались ему к чаю. «Э-то что за мерзость! Подать сюда булочника Филиппова!» - заорал как-то властитель за утренним чаем. Слуги, не понимая, в чем дело, притащили к начальству испуганного Филиппова. «Э-то что? Таракан?! - и сует сайку с запеченным тараканом. - Э-то что?! А?». «И очень даже просто, ваше превосходительство, - поворачивает перед собой сайку старик. «Что-о?.. Что-о?.. Просто!.. - Это изюминка-с! И съел кусок с тараканом. «Врешь, мерзавец! Разве сайки с изюмом бывают? Пошел вон!» Бегом вбежал в пекарню Филиппов, схватил решето изюма да в саечное тесто, к великому ужасу пекарей, и ввалил. Через час Филиппов угощал Закревского сайками с изюмом, а через день от покупателей отбою не было. - И очень просто! Все само выходит, поймать сумеи, - говорил Филиппов при упоминании о сайках с изюмом».

Случайные идеи, нестандартные ходы - тот инструмент, который позволит быстро сделать так, чтобы о новой булочной стали говорить!

Итак, чтобы производить весь описанный ассортимент продукции нам необходимо следующее оборудование:

- МУКОПРОСЕИВАТЕЛЬ (вибросито)

Для изготовления воздушных изделий необходимо просеять муку. А еще вибросито используют для перемалывания сухарей.

- ТЕСТОМЕСИЛЬНАЯ МАШИНА

Тестомес замесит тесто, а заодно измерит температуру теста и (в продвинутых моделях) будет поддерживать ее на нужном уровне.

- ТЕСТОДЕЛИТЕЛЬ
- ТЕСТОЗАКАТОЧНАЯ ИЛИ ТЕСТОФОРМОВОЧНАЯ МАШИНА

Нужна для того, чтобы батон был батонном.

- РАССТОЕЧНЫЙ ШКАФ

Здесь тесто будет выстаиваться, расти на дрожжах и ждать отправки в печь. Расстойка бывает предварительной и окончательной, для каждого вида есть свое оборудование.

- ПЕЧЬ

Бывает электрической, газовой, конвекционной, ротационной, циклотермической... У каждой есть свои плюсы, и для каждой - свои рецепты.

Еще нужны стеллажи для хранения готового хлеба, формы для выпечки, весы, ножи, умывальники и еще некоторое количество специального оборудования.

Качественное оборудование - это половина успеха производства хлебобулочных изделий в мини-пекарнях. Для оптимальной работы любого вида пекарни необходимо правильно выбрать, расставить и смонтировать оборудование. Важным звеном в этом процессе является также обучение персонала эффективно использовать это оборудование и обеспечение сервисной поддержки производства, например, московские компании «Технология вкуса», Универсал Комплекс, Бюлер, Восход, Пищевое оборудование и т.д.

Также есть определенные требования к помещению: для пекарен есть обязательные нормы, и придется им следовать. Полуподвальные и подвальные, плохо проветриваемые помещения и нижние этажи жилого дома не подходят. В здании обязательно должны быть горячая и холодная вода, вентиляция и канализация. Положи водонепроницаемый пол, побели потолок, стены покрась иликрой плиткой на высоту роста (по нормам - 1,75 м от пола).

Кроме того, необходимо помещение для склада материалов, обслуживающего персонала и т.д.

Итого: не меньше 250 кв. м для мини-пекарни.

Для организации требуются следующие документы:

- свидетельство о регистрации юридического лица (ООО или ПБОЮЛ);
- договор аренды, договор на уборку прилегающей территории и вывоз бытовых отходов;
- разрешение органов местного самоуправления (администрация города, управа района);
- свидетельство о внесении в Торговый реестр;
- сертификаты на каждую рецептуру выпекаемых изделий;
- заключения санитарно-эпидемиологической службы и пожарного надзора;
- свидетельство о постановке на налоговый учет;
- покупка кассового аппарата и его регистрация в налоговой инспекции по юридическому адресу;
- разрешение на торговлю;
- медицинские книжки для персонала.

Люди

Главным сотрудником является технолог, так как технологией изготовления хлеба только на первый взгляд кажутся весьма немудреными: замесил тесто, поставил в печь - и готово. Главное, владеть правильными рецептами. На самом деле все гораздо сложнее. Каждый вид хлеба должен выпекаться при определенном температурном режиме строго в течение заданного времени (с точностью до минуты). Иначе возможны различные катаклизмы, например, хлеб может очень быстро плесневеть.

Поэтому технологиям уделяется особое внимание. В обязанности технолога входит не только соблюдение собственно технологий, но и решение таких проблем, как перебои с качеством сырья. Скажем, прогнозируется, что в этом сезоне качество ржаной муки будет невысоким. Естественно, это может серьезно повлиять на качество хлеба. Есть специальные приемы выхаживания и выбраживания теста, для решения возникающих проблем. Короче говоря, хороший технолог всегда найдет, как выкрутиться.

Всего же численность персонала может ставить от 10 до 20 человек для 12 часового рабочего дня и производственной мощности 1,5 тонны в сутки.

Деньги

Первое существенное замечание, которое касается денег: хлеб - это товар с высокой оборачиваемостью средств. В силу своих физических характеристик, хлеб должен быть реализован в течение суток, а это означает, что оборотный цикл составляет около 3

дней, что немыслимо ни для торговли, ни для другого производства!

Инвестиции в ремонт помещения и приобретение оборудования из вышеперечисленного списка составят около 5,755 млн руб.

Бюджет доходов и расходов при 2-сменной работе и производственной мощности 3 тонны в сутки приведен в таблице:

Показатели	За месяц	За квартал	За год
Реализация, шт.	23250	69750	279000
Средняя цена, руб.	80	80	80
Выручка, тыс. руб.	1860	5580	22320
Затраты	1712	5136	20544
в том числе			
закупка сырья, тыс. руб.	930	2790	11160
заработная плата, тыс. руб.	225	675	2700
прочие затраты, тыс. руб.	557	1671	6684
Итого, прибыль до уплаты налогов, тыс. руб.	148	444	1776

То есть, расчетный дисконтированный срок окупаемости проекта составит 2 года и 7 месяцев. При срывах, связанных с факторами риска, срок окупаемости может увеличиться до 3 лет.

За три года реализации проекта чистый доход составит 356 тыс. руб. или 15% годовых.

Этот расчет не учитывал возможных изменений в бизнесе:

- выпуск нестандартного ассортимента с длительным сроком реализации (крипсы, крутоны);
- применение технологий глубокой заморозки: шоковая заморозка только что выпущенного хлеба с возможностью продавать его потребителям и они уже сами, дома могут за 7-10 минут получить свежайший, горячий хлеб;
- применение уникальных тостеров, позволяющих карамелью писать пожелания доброго утра любимой на только что сделанном тосте.

Бизнес на грани искусства, ведь производство каждой булочки может стать творческим процессом, а сама булочка шедевром. Нет предела совершенству.

Это вам не однорукый бандит верхом на сундуке.

Большой подсчет. «Глобус» в цифрах.

Время от времени нас тянет что-нибудь да посчитать. Это ведь довольно увлекательно. Итоги любого, даже самого элементарного математического подсчета бывают гораздо интереснее и красноречивее всевозможных речевых оборотов с эпитетами, метафорами и междометиями. Итак, приступим.

Глобус – макет земного шара в уменьшенных размерах. Но теперь у этого слова совсем другое значение. «Глобус» - новый гипермаркет, который открылся во Владимире. Никаких дифирамбов - только интересные факты и цифры.

Немецкий холдинг «Гиперглобус» основан в 1828 году. В торговой сети «Глобус» около 100 предприятий в Германии, 12 гипермаркетов в Чехии. Финансовый оборот торговой сети «Глобус» только за 2005 год составил более 4 миллиардов евро. С 2005 компания начала проводить работу по строительству сети гипермаркетов в России.

В течение ближайших нескольких лет «Глобус» планирует построить более 10 аналогичных объектов в Московской области и центре России. Общие инвестиции в развитие на территории РФ должны составить \$500 млн.

Пока в России 3 гипермаркета «Глобус» - 1 из них в нашем городе. В общей сложности на воплощение этого масштабного проекта в жизнь потребовалось 2 года. Непосредственно строительные работы продолжались около года.

Вложена в проект была немалая сумма - 1,5 миллиарда рублей.

Площадь участка, на котором расположился «Глобус», - более 10 га, а это площадь приблизительно 12 футбольных полей (среднестатистическое футбольное поле – 7 тыс. 300 кв. м)!

Автомобильная стоянка рассчитана на 1200 мест.

Общая площадь «Глобуса» около 22 тысяч квадратных метров, торговая площадь 12 тысяч кв. м. Зона арендаторов (из расчета на 18 мест) составляет приблизительно 2 тыс. кв. м. Весьма неплохо для нашего города.

Вообще надо отметить, что в Европе строят магазины самообслуживания с торговой площадью 50000 кв. м и ассортиментом 100000–200000 наименований. В нашей стране торговая площадь самых крупных объектов составляет 16000–18000 кв. м, а ассортимент – 40000–50000 наименований. Принадлежат они, в основном, западным компаниям. Отечественные ритейлеры, как правило, строят магазины с торговой площадью 4000–8000 кв. м, ассортимент которых насчитывает 15000–25000 наименований.

Кто же лидер в России по строительству магазинов-гигантов? Французская сеть гипермаркетов Auchan - законодатель крупноформатной торговли в нашей стране. В 2002 году в России появились первые два магазина. Всего за три года компания выбилась в ряды лидеров рынка. В 2006 году два магазина Auchan появились в Санкт-Петербурге. Площадь каждого из гипермаркетов составляет более 50 тыс. кв. м. Кстати, на сегодняшний день более половины всех гипермаркетов сконцентрировано в Москве и Санкт-Петербурге. Питер вообще называют «городом гипермаркетов».

Но вернемся в рамки города. И продолжим изучать нашего местного «гиганта». Гипермаркет дал рабочие места для 750 человек. Это только внутри самого «Глобуса». Дополнительно 150 рабочих мест у арендаторов, а также 100 - у поставщиков услуг. В общей сложности получается тысяча рабочих мест.



Зрелище поражающее воображение - 72 кассовых терминала. И полное отсутствие очередей.

Главная гордость гипермаркета – собственное производство (мясной цех, пекарня и ресторан).

Ресторан готов вместить одновременно до 300 человек.

Пекарня полного цикла (от муки до готовой продукции) работает в две смены и производит 3 тонны хлеба в сутки. Разложим эту цифру на составляющие. Выйдет 14 тысяч булочек, 5 тысяч пончиков, 11 тысяч прочих хлебобулочных изделий.

В мясном цехе изготавливается от 3 до 6 тонн в день (от полуфабрикатов до колбас). Из такого количества мяса можно было бы приготовить 30 тысяч бифштексов. Большая часть продукции мясного отдела – собственная. И еще 436 наименований, поставляемых другими производителями. Интересный момент – изделия, не проданные в течение суток, списываются.

Всего в «Глобусе» 47 наименований самых разных товаров. Например: в рыбном отделе – 850, в овощном отделе – 3740, сыры – 271 наименование.

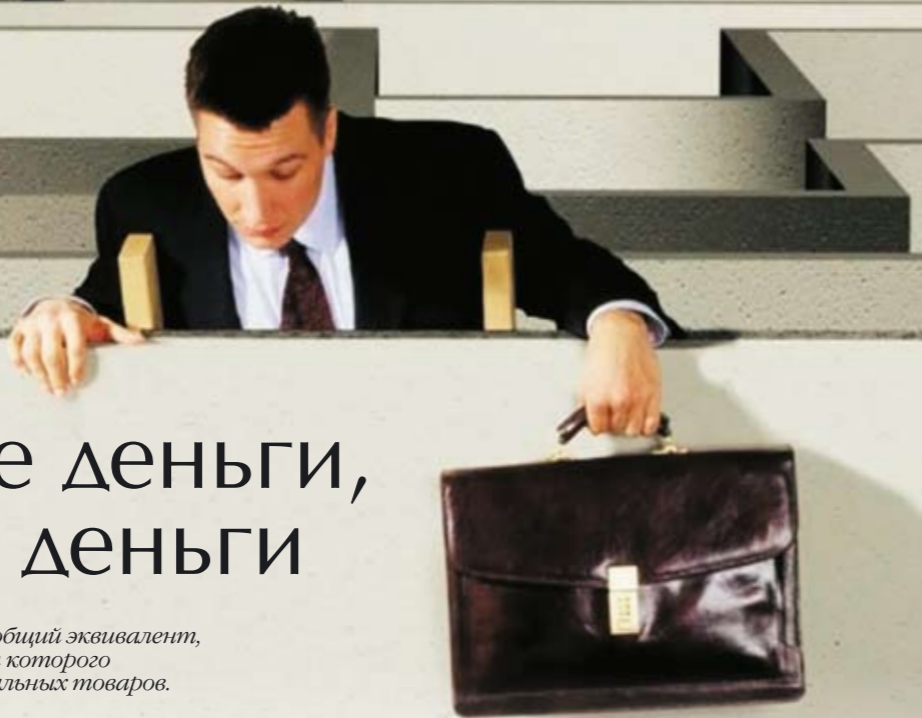
Широкий ассортимент предполагает, что тут можно отыскать что-нибудь эдакое. Безусловно, уникальной является продукция мясного цеха. «Модная» тема – охлажденная рыба. Вкусовая разница очевидна. В кулинарном отношении охлажденная рыба обладает высокими качествами. Это объясняется тем, что при охлаждении мускульные соки не замораживаются и сохраняются почти все достоинства и вкус свежей рыбы.

Для такого огромного количества продукции есть склад площадью 1,5 тыс. кв. м. Для приема товара – 6 разграниченных мест. Имеется 8 холодильных камер различного температурного режима.

В гипермаркете такого уровня самое современное оборудование. Технология wi-fi позволяет выходить в интернет в любой точке «Глобуса», хоть в центре торгового зала. Кстати говоря, компьютерами (85 штук) оборудованы все рабочие места. В отделах есть прибор для идентификации штрих кода. Каждый покупатель может на месте проверить правильность ценника на товаре. Ну и так, между прочим, - на территории гипермаркета 8 банкоматов.

Такие цифры. Говорящие. Четко и по делу. Не «Книга рекордов Гиннеса», но все же масштабно. По крайней мере, мы оценили.





Дешевые деньги, дорогие деньги

Деньги – это единственный всеобщий эквивалент, это особый товар, в стоимости которого выражена стоимость всех остальных товаров.

Интернет портал РБК в начале апреля 2008 года опубликовал ТОП 100 самых дорогих денег мира. Безраздельное первенство среди самых дорогих денег мира захватили валюты ближневосточных нефтедобывающих стран: Кувейта, Бахрейна и Омана. Для того, чтобы поддержать в руках всего-навсего один динар или реал, придется облегчить свой кошелек на 60-80 рублей. И ощущения в руках будут не совсем обычные: кувейтский динар сделан из пластика. Обитатели «лучшей для проживания страны в арабском мире» (такое «звание» Кувейт получил от ООН) на жизнь не жалуются - каждый пятнадцатый гражданин является миллионером, а количество табличек с надписью VIP взезде, начиная от музея и заканчивая туалетом, приводит неискушенного путешественника в замешательство.

Чуть меньше года назад власти Кувейта отменили привязку своей валюты к доллару, постоянно сдающему позиции. Кроме того, в ближайших планах стран Персидского залива - введение собственной интернациональной валюты, название которой до сих пор не придумано. Конкурент доллара и евро должен появиться к 2010 году. Тихо и безобъявления валютных войн государства Центральной и Западной Африки уже используют для обмена немного странную для себя валюту «Франк КФА». «Франк» здесь не случаен: все страны, на территории которых обращаются эти деньги, когда-то были французскими колониями. КФА - это по-французски «Colonies françaises d'Afrique» - Африканские Колонии Франции.

Замученный взлетами и обвалами, залог мировой стабильности доллар США занял всего лишь 13-е место в рейтинге:

Откуда же берутся деньги дешёвые и деньги дорогие. Вернее, деньги-то одни и те же, вопрос в том, какие выгодны на данный момент времени. Кому? Об этом лучше не говорить.

Аналитики и эксперты могут сколь угодно проводить исследования – это будет не более чем адаптированная теория для простого обывателя. Хотя, безусловно, очень правдоподобная.

Ну что ж, эту теорию и рассмотрим, в ней все-таки есть отголоски правдоподобности, стоит только помнить, что о нашей с вами выгоде речь не ведется.

Кредитно-денежная политика - это совокупность мероприятий, предпринимаемых правительством в кредитно-денежной сфере с целью регулирования экономики. Её цель - устойчивые темпы роста национального производства, стабильные цены, высокий уровень занятости населения, равновесие платежного баланса.

Кредитно-денежная политика осуществляется Центральным банком страны. Её эффективность зависит от выбора инструментов (методов) кредитно-денежного регулирования. Основными общими инструментами кредитно-денежной политики являются:

- изменение учетной ставки;
- изменение нормы обязательного резервирования;
- операции на открытом рынке.

Изменение учетной ставки – старейший метод кредитно-денежного регулирования, в основе

которого лежит право Центрального Банка предоставлять ссуды коммерческим банкам под определенный процент, который он может изменять, регулируя тем самым предложение денег в стране.

При понижении учетной ставки увеличивается спрос коммерческих банков на ссуды, которые они могут использовать для кредитования, увеличивая тем самым денежную массу. Рост предложения денег ведет к снижению ставки ссудного процента (по которому коммерческие банки предоставляют ссуды предпринимателям и населению). Кредит становится дешевле, что стимулирует развитие производства. Так выглядит политика «дешевых денег».

При повышении учетной ставки происходит обратный процесс. Оно ведет к сокращению спроса на ссуды Центрального Банка, что замедляет темпы роста или сокращает предложение денег и повышает ставку ссудного процента. «Дорогой» кредит предприниматели берут меньше, а значит, меньше средств вкладывается в развитие производства. Это политика «дорогих денег».

Здесь стоит оговориться, что Центральный Банк выдает ссуды далеко не всем банкам. Небольшие финансовые структуры не могут претендовать на кредиты от ЦБ, требования к заемщикам слишком высоки, а выполнение их под силу едва ли не одному Сбербанку.

Поэтому прочно введена практика кредитования в иностранных банках. И довольно продолжительное время схема работала весьма стабильно и эффективно. Пока в Америке не грянул кризис ипотечного кредитования и ликвидности тех самых иностранных банков.

Если не прибегать к экономическим терминам, эту схему можно описать довольно просто. Американские и европейские банки выдавали кредиты российским на длительное время и под низкие проценты. Пролонгировали выплаты, передоговаривались на более длительные сроки. После кризиса в Америке, держатели ипотечных бумаг стали продавать их, соответственно, потребовались деньги на выплаты за эти бумаги. А деньги уже в России. Конечно, их потребовали вернуть, но и здесь, у нас, они уже розданы населению, предпринимателям и предприятиям. А по Российскому законодательству ни один банк не вправе потребовать от заемщика

№	Название валюты	Стоимость, руб.
1	Кувейтский динар	88.59
2	Бахрейнский динар	62.36
3	Оманский риал	61.08
4	Латвийский лат	53.21
5	Фунт стерлингов UK	46.75
6	СДР	38.69
7	Евро	37.09
8	Иорданский дина	33.15
9	Азербайджанский манат	28.05
10	Ганский седи	24.06
11	Швейцарский франк	23.55
12	Кубинское песо	23.52
13	Доллар США	23.50
14	Канадский доллар	22.97
15	Австралийский доллар	21.54
16	Тунисский динар	20.44
17	Ливийский динар	19.44
18	Болгарский лев	18.97
19	Новозеландский доллар	18.90
20	Новая турецкая лира	18.02
21	Брунейский доллар	17.05
22	Сингапурский доллар	17.03
23	Грузинский лар	15.88
24	Бразильский реал	13.59
25	Суданский фунт	11.60
26	Венесуэльский боливар фуэрте	10.94
27	Литовский лит	10.73
28	Польский злотый	10.51
29	Новый румынский лей	9.95
30	Суринамский доллар	8.57
31	Перуанский новый соль	8.48
32	Аргентинское песо	7.42
33	Малайзийский рингит	7.35

34	Таджикский сомони	6.83
35	Новый израильский шекель	6.73
36	Катарский риал	6.46
37	Дирхам ОАЭ	6.40
38	Саудовский риял	6.27
39	Хорватская куна	5.11
40	Датская крона	4.97
41	Украинская гривна	4.66
42	Норвежская крона	4.61
43	Египетский фунт	4.29
44	Шведская крона	3.96
45	Ботсванская пула	3.57
46	Китайский юань Жэньминьби	3.35
47	Марокканский дирхам	3.21
48	Боливийский боливиано	3.13
49	Гонконгский доллар	3.02
50	Доллар Намиби	2.94
51	Сейшельская рупия	2.94
52	Южноафриканский рэнд	2.92
53	Свазилендский лилангени	2.91
54	Эфиопский быр	2.47
55	Эстонская крона	2.37
56	Молдавский лей	2.21
57	Мексиканское песо	2.20
58	Чешская крона	1.46
59	Никарагуанская золотая кордоба	1.23
60	Уругвайское песо	1.14
61	Словацкая крона	1.14
62	Гамбийский далас	1.08
63	Мозамбикский метикал	0.95
64	Маврикийская рупия	0.89
65	Новый тайваньский доллар	0.78
66	Таиландский бат	0.75

67	Киргизский со	0.64
68	Денар Республики Македони	0.60
69	Индийская рупия	0.59
70	Филиппинское песо	0.56
71	Афганский афгани	0.48
72	Сирийский фунт	0.46
73	Сербский динар	0.45
74	Пакистанская рупия	0.37
75	Кенийский шиллинг	0.37
76	Непальская рупия	0.37
77	Алжирский динар	0.36
78	Бангладешская так	0.34
79	Ангольская кванза	0.31
80	Исландская крона	0.30
81	Албанский лек	0.30
82	Японская йена	0.24
83	Шри-Ланкийская рупия	0.22
84	Нигерийская найра	0.20
85	Казахский тенге	0.19
86	Малавийская квача	0.17
87	Северо-корейская вона	0.17
88	Венгерский форинт	0.14
89	Франк Джибути	0.13
90	Йеменский риа	0.12
91	Мавританская угия	0.09
92	Армянский драм	0.08
93	Франк КФА ВЕАС	0.06
94	Франк КФА ВСЕАО	0.06
95	Чилийское песо	0.05
96	Костариканский колон	0.05
97	Конголезский франк	0.04
98	Вона Республики Корея	0.02
99	Монгольский тугрик	0.02
100	Бурундийский франк	0.02



досрочного погашения кредитов. Вот вам и кризис ликвидности.

Даже если простым обывателям до критической ситуации в банковской сфере за рубежом нет никакого дела, это не значит, что они не почувствуют последствий на «собственной шкуре».

Сбербанк еще в марте официально объявил о том, что проценты по кредитам повышать не будет, но крупнейший банк в стране может себе это позволить, обладая огромным собственным оборотным

капиталом и имея возможность кредитоваться в ЦБ. Коммерческим же банкам, которые вынуждены были последовать примеру Сбера, пришлось «сыграть» на повышении, а порой - и введении новых комиссий по обслуживанию выдаваемых кредитов, и свернуть долгосрочные программы кредитования. Многие закрыли ипотеку, потому что это «длинные» кредиты, под достаточно низкие проценты, которые финансировались благодаря ссудам, полученным в зарубежных банках. А они – иностранные банки – надолго и дешево «давать» деньги больше не могут себе позволить – кризис ликвидности.

А если уж совсем на чистоту - никогда «дешевыми» кредиты в России не были!!!

Это уже «притча во языцах» про объявленные проценты по кредитам и реальные. Население



получает в любом случае «дорогие» деньги (вряд ли вы заплатите по кредиту меньше 30% годовых), и это при том, что банк, который вас кредитует, берет ссуду за рубежом под 5-7%? Хорошая получается экономика, выгодная, но не нам с вами, не предпринимателям и даже не предприятиям. Да и получить кредит становится всё сложнее, «бумаг» собрать нужно больше, ждать решения дольше.

В этом плане наша Владимирская область ничем не отличается от других регионов, Москву и область в расчет не берем, это отдельное государство, там другие законы вообще, и экономические в частности.

Но есть и в нашем регионе «счастливчики», которые владеют «дешёвыми» деньгами – это предприятия-монополисты. Энергетики, газовики, РЖД и связисты. Если посчитать совокупный годовой прирост стоимости оказываемых ими услуг, то теория «дешёвых» денег поворачивается к нам другой стороной. В стране многомиллионное население – как говорится: «с миру по нитке – голому рубаха». Только «скидываемся» мы, конечно, не голому, ну так ведь «денег много не бывает».

Еще такой категорией финансов обладают те предприниматели, которые зарабатывают достаточно много, а вкладывать в свой бизнес уже нет необходимости, потому что он преодолел точку насыщения средствами. Только вот пример такого предприятия в голову что-то не приходит.

Весьма узкий спектр предприятий – «счастливчиков» получается, опять же, не берем в расчет Москву, и тех, кто «сидит у крана, который стоит на «нефтяной трубе».

В нашей области говорить о притоке действительно больших капиталов не приходится. Вы когда-нибудь видели богатый музей в районном городке? Вот примерно такая же ситуация. Экономически не интересный район, будем надеяться, что это временно.

Кстати, у нашего завода «Автоприбор» есть опыт проведения выпуска облигаций. Практически все предприятие уже выкупило назад. Потому что деньги оказались слишком «дорогие». Инвесторы недоверчивы к новым эмитентам, они готовы нести определенные риски, но иметь при этом высокий уровень доходности. Естественно завод должен поднимать ставку по этим бумагам. Автоматически они становятся для него невыгодными.

А если для таких гигантов «дешёвых» денег нет, то, что говорить об обывателях или малом бизнесе.

Текст - Виктория ГОРСКАЯ



Как предсказать судьбу астролога...

*«Ну что сказать, ну что сказать,
Устроены так люди
Желают знать, желают знать,
Желают знать, что будет...»*

К/ф «Ах, водевиль, водевиль...».

21 марта 2008 года в 8 часов 48 минут по московскому времени Солнце прошло точку весеннего равноденствия.

Нет, это не признаки очередного апокалипсиса, так каждый год наступает астрономическая весна. В этот день Солнце восходит точно на востоке, садится точно на западе, а день равен ночи. Такой же день бывает и в сентябре, только наступает астрономическая осень. Кстати, в этот день, начиная с 1971 года, отмечают праздник планетарного масштаба — День Земли. А ещё с Солнцем связано уже сугубо земное явление - Зодиак, он построен по 12 созвездиям, которые наша звезда «проходит» в течение года. Сугубо земное, во-первых, потому что его придумали люди, во-вторых, потому что наблюдения за движением Солнца по небесной сфере ведутся именно с Земли.

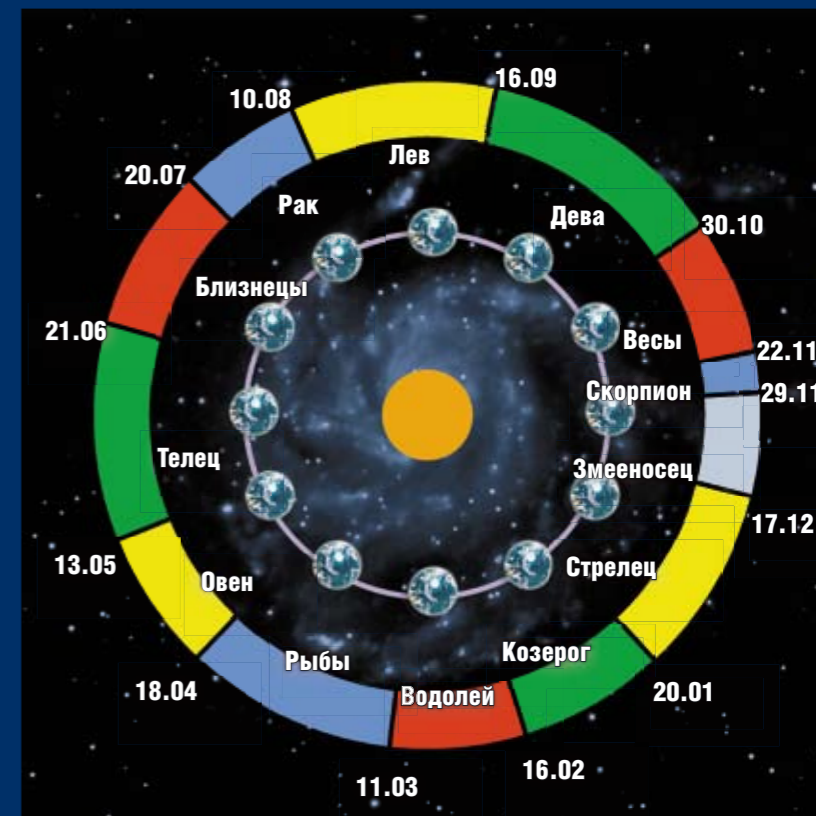
И благодаря этим наблюдениям во втором веке до нашей эры древнегреческим астрономом Гепархом и был создан тот Зодиак, к которому всех нас приучили.

С той поры минуло, без малого, 2500 лет. И вот здесь главная интрига!

Движением нашей родной планеты в безвоздушном пространстве вселенной управляют законы физики, согласно которым, помимо вращения вокруг собственной оси и вокруг звезды по имени Солнце, Земля еще немного покачивается, как и любой другой вращающийся объект, можете сами проверить это на простом мяче. Именно из-за этого покачивания, земная ось, мысленно проводимая через полюса, описывает на небесной сфере окружность. Это называется явлением прецессии, оно медленное - один оборот за 26000 лет - но уже ощутимое. За прошедшее со времён Гепарха время точка весеннего равноденствия, которая сейчас находится в созвездии Рыб, вследствие явления прецессии немного сместилась к созвездию Водолея, поменялся годовой путь Солнца по небесной сфере, а следовательно, и по зодиакальным созвездиям!

Наталья Малинкина, лектор Владимирского планетария:

«В Зодиаке сегодня уже не двенадцать, а тринадцать созвездий!



После созвездия Скорпиона Солнце вступает в созвездие Змееносца, и астрономы подсчитали, что Солнце находится в нём втрое дольше, чем в Скорпионе. Очень многие люди об этом не подозревают, а астрологи упорно не хотят замечать это созвездие».

Уточним: общеизвестно, что люди, рожденные с 24 октября по 22 ноября - «скорпионы», следом за ними с 23 ноября по 21 декабря - «стрельцы». А на самом деле период Скорпиона длится с 22 ноября по 28 ноября, а за ним следует Змееносец – с 29 ноября по 16 декабря, и только потом Стрелец, но уже с 17 декабря по 19 января. «Сдвинулись» периоды и всех остальных знаков. Например, если ваш день рождения приходится на 6 сентября, и не три века назад, а по-прежнему, то на самом деле вы не Дева, а Лев.

Астрология и её система предсказания человеческих судеб - величайший и уникальнейший в своём роде психологический трюк. Фокус на уровне циркового, только глобальный и от этого ещё более убедительный. Его суть - бессовестная эксплуатация подсознательных процессов и особенностей в психике человека с целью получения доходов.

Открытие тринадцатого созвездия на пути Солнца грозит сейчас крахом всей системы планетарного надувательства.

Астрология это индустрия, в которой крутятся огромные деньги, счет идет на миллионы, а деньги - это рыночные отношения, где работает общеизвестный закон: спрос рождает предложение. Гороскопы в СМИ и интернете, книги по астрологии, предсказания судьбы даже для ваших домашних питомцев - представьте себе гороскоп для вашего хомьяка,

было бы смешно, если бы не было так грустно. В процессе поисков во всемирной сети астрологических нонсенов удалось даже найти книгу «Коды денег и богатства», страшно даже представить себе её содержание.

Одновременно зомбирование и «выкачивание» денег из населения. Неприятно осознавать, что мы обманываемся добровольно и за собственные деньги. И немалые деньги.

Объявлениями, предлагающими заказать персональный гороскоп, просто кишит всемирная паутина. Авторы обещают выслать его быстро и бесплатно. Клиенту предлагается заполнить стандартную анкету (имя, фамилия, дата рождения) и, конечно, оставить свой электронный адрес. Человек указывает все эти данные, но вместо гороскопа в его ящик попадает письмо с еще одним условием: чтобы получить заказ, надо отправить по указанному номеру SMS-сообщение с набором тех или иных цифр. Если клиент на это «ведётся», со счета его мобильного улетит несколько долларов. В лучшем случае ему действительно пришлют гороскоп. Причем сразу же, что уже вызывает сомнения в его уникальности. В худшем — ничего не пришлют. А если после первого этапа процедуры (отправки данных) клиент остановится, ему на ящик еще долго будут приходить заманчивые сообщения. Но это пусть и неприятно, зато бесплатно.

Адепты высшей магии, имеющие всевозможные лицензии и сертификаты, оказывают уже более «серьёзные» услуги. На сайте или в салоне у профессионального астролога все услуги описаны четко и очень «заманчиво». Стоимость предсказаний измеряется сотнями евро, а попутно оказанные услуги удвоят сумму заказа – это нормальная практика.

И не важно, что пункты предлагаемых прайсов у здравомыслящего человека вызовут как минимум улыбку, не на них «делается ставка», клиентов вполне хватает.

Интересно и само определение «профессиональный астролог». Чем измеряется профессионализм в этой сфере человеческой деятельности?

Правильнее было бы писать - высококлассный психолог...

Небольшой пример:

Индивидуальный прогноз на всю жизнь
Детализация – по годам. Точность указания сроков – 1 квартал.
 Позволяет получить четкое представление о своем жизненном пути, правильно спланировать жизнь, максимально полно использовать благоприятные периоды своей судьбы и минимизировать потери во время неблагоприятных периодов. Вы можете указать от одной до трех сфер жизни (бизнес, работа, финансы, брак, семья, дети, любовь, здоровье), по которым будет дано более детальное описание, а также задать до трех дополнительных вопросов по Вашей судьбе. Возможные годы ухода из жизни могут быть указаны, если Вы высказываете желание их знать.

350 евро

В пересчете на рубли почти 13000 – мелочь, а программа НА ВСЮ ЖИЗНЬ у вас в кармане... страшно становится.

Позвольте, немного поизвить: точность указания сроков предсказаний колеблется от минут до кварталов, что вызывает, по меньшей мере, недоумение. Возможность задать три дополнительных вопроса

напоминает джина из бутылки, который выполняет три желания. А вот возможные годы ухода из жизни просто ставят в тупик. Что, предполагается несколько этих самых «уходов из жизни». Простите, господа астрологи, в наше время даже цыганки предсказывают точнее. Мой знакомый проверял в разных городах, по всей стране. Все представительницы этой части рода человеческого назвали один и тот же год.

При «подборе благоприятного места (страна, регион, город, район) для проживания, бизнеса, карьеры, отдыха» будьте осторожнее. Самым благопри-

ятным местом на земле для проживания может оказаться район туалета в квартире вашего соседа, а для бизнеса – Колыма. Что делать?

Впрочем, индивидуальная работа с клиентами это в худшем случае несколько тысяч евро из кармана одного человека — можно пережить, даже если вас надули. Кстати, объяснение несовпадения предсказанных фактов всегда найдётся, не забывайте, вы общаетесь с очень грамотными психологами.

Самое страшное то, что потребитель «окучивается» массово, откровенно, и вопросы совести здесь излишни. Огромная машина, в которой Зодиак — это часть механизма, но, как и в любой машине, в астрологии важна каждая деталь. Если перестраивать Зодиак, то менять придется работу всей системы, а это само по себе очень затратно, плюс нужно будет долго «отбиваться» от нападков СМИ с ненужными вопросами, от обманутых клиентов и т.д. Имидж астрологии в такой ситуации грозит опуститься до рекордного минимума, соответственно и прибыли сведется к нулю. Так что

Тринадцатое созвездие вещь невыгодная со всех точек зрения.

Понимая, что Змееносец это фактически крах современной астрологической системы, а если сказать честнее — крах огромного бизнеса и потеря множества состояний, адепты высшей магии очень яростно обороняются:

Алексей Голоушкин, астролог, физик и психолог Санкт-Петербургского Института Астрологии считает, что астрология это жертва лжи, а по поводу тринадцатого созвездия высказался так:

«Все астрономы и астрологи знают, что эклиптика — это видимый с Земли ход Солнца относительно неподвижных звезд, орбита Земли, другими словами. На небесной сфере — это большой круг, линия. Знаки Зодиака суть дуги эклиптики строго по 30 градусов, и их, отродясь, (не одно тысячелетие) 12 — ни больше, ни меньше. Начало отсчета знаков — это точка пересечения эклиптики и небесного экватора, точка весеннего равноденствия. Этой точкой пользуются и астрономы. Она движется, прецессирует, относительно звезд со скоростью градус за 72 года. А вот созвездия — это фигуры, обладающие площадью. В начале XX века астрономы, порядка ради, сговорились и нарезали всю небесную сферу на 88 созвездий, учтя традицию, но, в целом, как им это было удобно (в чем, собственно, нет ничего предосудительного). При этом случилось так, что эклиптика стала пересекать не 12, а 13 так называемых зодиакальных созвездий (к числу коих и прибил пресловутый Змееносец). Причем эклиптика теперь делится зодиакальными созвездиями на дуги самой разной длины. Путаница для несведущих людей возникает в связи с тем, что и знаки Зодиака, и зодиакальные созвездия имеют одни и те же названия. То, что астрономы не различают эти два понятия, сродни тому, что человек в здравом уме не отличает простыни от бельевой веревки».

Как говорится, «много, долго, ни о чём», и непонятно. Хотя есть и более резкие ответы на невинную просьбу прокомментировать то, что

астрологи игнорируют тринадцатое созвездие:

Альберт Рифович Тимашев, астролог:
«Этот вопрос — демонстрация вопиющего НЕВЕЖЕСТВА тех, кто его "запустил" в массы. Факт не-

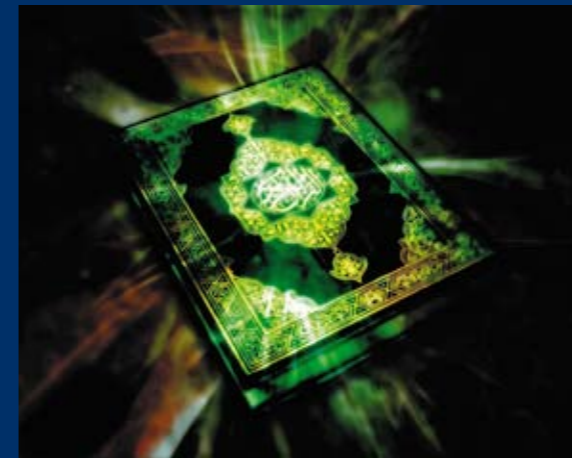
вежества состоит в том, что автор данного вопроса вообще не имеет представления об астрологии и чем она, на самом деле, пользуется. Проще говоря, автор вопроса не имеет ни малейшего понятия о том, что в астрологии используются ЗНАКИ ЗОДИАКА (протяженностью по 30 градусов ровно начиная с точки весеннего равноденствия), а не СОЗВЕЗДИЯ (имеющие неравную протяженность, причем сегодняшние границы созвездий установлены АСТРОНОМАМИ не так давно, то есть не имеют к астрологии **ВООБЩЕ НИКАКОГО ОТНОШЕНИЯ**).



Поэтому вопрос о "13-м знаке" в среде астрологов воспринимается как анекдот и повод для насмешек над невеждами, пытающимися с помощью подобных глупостей подвергать сомнению науку, история которой глотывает тысячи лет и которая является, в буквальном смысле, МАТЕРЬЮ ВСЕХ ТОЧНЫХ НАУК и вообще ПЕРВОЙ НАУКОЙ НА ЗЕМЛЕ (в полном смысле современного понятия науки)! Зарубежные астрономы и историки науки, по крайней мере, имеют мужество признавать этот факт и открыто об этом говорят и пишут в своих книгах. Наши же российские доморощенные "борцы с лженаукой" являются настоящими невеждами, не имеющими даже ни малейшего представления о том, с чем они "борются" — то есть ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ как раз является антинаучной, так как грубо попирает методы и принципы настоящей НАУКИ. Как можно НАУЧНО-ОБОСНОВАННО отрицать то, чего НЕ ЗНАЕШЬ или во что НЕ ВЕРИШЬ в силу своих догматов??? Это как раз и есть **ВОПИЮЩАЯ АНТИНАУЧНОСТЬ!**»

Задавать вопрос по поводу того, что изначально Зодиак, так любимый астрологами, был построен именно на астрономических данных движения Солнца через созвездия, после прочтения такого описания, было бессмысленно.

В своё время, кстати, астрологи были вынуждены ввести в построение своих предсказаний неоспоримый факт присутствия в Солнечной системе трёх новых планет.



Вопрос астрологу:

«Можно ли считать верными гороскопы, составленные до того, как были открыты три самые удаленные планеты Солнечной системы — Уран, Нептун и Плутон в 1781, 1846 и 1930 годах соответственно? Что будет, если астрономы откроют десятую планету?»

Ответ, к сожалению, анонимный:

«Можно. Те реалии, которые связаны с новыми планетами, начинают иметь значение в обществе после их открытия. С открытием Урана связаны исследования электричества в науке и идеи свободы, равенства и братства в обществе. Объективно электричество существовало и до открытия Урана, но его существование не осознавалось; так же Уран, несомненно, оказывал влияние в гороскопе того или иного бунтовщика, но такие люди были скорее исключением. Он "пробивался" только в том случае, если был очень силен».

Такие объяснения называют «притянутыми за уши».

Присутствие Змееносца в Зодиаке так просто объяснить не получается, поэтому из-за него разгораются нешуточные страсти.

А ведь сами астрологи относятся к своему «призванию», как к обычному бизнесу. Консультация маститого мастера астрологии для начинающих:

«Я не советую вам оставлять прежнюю работу, по крайней мере, сразу. Определитесь сначала со своей практикой. Независимый от астрологии источник доходов дает время учиться и расти в мастерстве. В первые годы важно иметь альтернативный способ заработка».

Чем больше вы живете на свой астрологический заработок, тем труднее спокойно решать денежные вопросы с клиентами. Дополнительный заработок помогает прожить в периоды астрологического затишья. По мнению многих астрологов, август и период от середины ноября до начала января — время застоя в

работе. В августе люди тратятся на отпуск и школьную одежду. В декабре у многих трудности с деньгами, поэтому я в это время часто объявляю специальные скидки. Если вы решили полностью посвятить себя работе астролога, начинайте в октябре или феврале, а не тогда, когда вся страна находится на каникулах.

Работать на себя, - совсем иное, чем получать зарплату. Работа за зарплату при всех ее неудобствах дает стабильность и защищенность. Работать на себя - все равно что каждый день искать работу, а это нелегко. Около 80% частных предприятий разоряются в первый же год, а астрология относится к частным предприятиям. Есть астрологи, которые преуспевают, но это те, кто имеет очень хороший уровень либо в астрологии, либо в бизнесе, а чаще в том и другом сразу. Вы можете быть превосходным астрологом и

потерпеть неудачу, если не умеете продавать свои услуги. Путь от просто выживания до процветающей практики - это нередко развитие деловых установок, рекламных навыков и умения оценивать сбыт своих услуг. Надеюсь, что идеи, изложенные в этой главе, будут вам полезны, однако я советую дополнить их чтением книг по бизнесу».

Просто как всё гениальное. Вот оно — самое главное астрологическое предсказание — прагматично и действенно. Интересно, а себе астрологи просчитывают лучшие периоды для начала такого бизнеса?

P.S.: Вы всегда верили, что родились под созвездием Рака, а может на самом деле вы грозный Лев, надо всего лишь поверить в себя и всё будет хорошо!



академиями

СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА

ВСЕ ВИДЫ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ



**ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ
У СПЕЦИАЛИСТА.**

ул. Безыменского, 26 тел: 41-27-06

Денюжка PROMO:

«Как паринг консалтинг и крэкхедс inc.» представляет:
УНИКАЛЬНЫЙ ТРЕНИНГ ПО ВПАРИНГУ

Тренировки от эксперта в области личных интересов. Это единственный в своём роде не психологический тренинг для ентов. Ведущий сомелье семинара поможет Вам освоить точнейшую и легко применимую на практике технологию ведения перекуров во время переговоров, повышения эффективности в сучивания товара и



Тычинг. Отдельные тренировки на пальчиковых батарейках.

Как правильно проводить презентацию товара, чтобы клиент захотел его купить: «семки, пиво, кепка, «падай — потремим» - как способ формирования неформальной обстановки.

Как удерживать покупателя от первого контакта до заключения сделки: БДСМ, вызов наряда милиции и участкового ветеринара.

С а м а я
б о л ь ш а я
о ш и б к а

эффективности продаж. Сама технология проведения тренинга, ролевые игры с ведущим позволяют держать аудиторию в сильном стрессе и алкогольном опьянении до конца дня. Мы научим Вас искусству продаж, даже если вас в детстве искушали психологи:

Законы понимания. Как добиться взаимопонимания с любым клиентом: переговоры, видеть, понимать, молчать. Эффективное использования кляпа.

Как правильно начинать, продолжать и заканчивать любую сделку, успевая поболтать в «аске».

Как вступать в общение с незнакомыми и малознакомыми людьми без грубой физической силы, используя всего лишь указательный палец левой руки:

продавцов при работе с возражениями клиента и тренинг по исправлению этой ошибки. В- программе - обучение стилям разрешения конфликтных ситуаций: стиль «пьяный менеджер», «кулак администратора», система гоунафинга и вышибалинга.

Как быстро и точно предсказать поведение покупателя по его следу и помету при помощи астрологии и карт Таро.

Как избежать срыва сделки: угрозы, стратегии запугивания по методу И.С. Паяльников и В.Г. Утоговой.

HeCITY Ваши денежки...

Как помочь покупателю правильно найти решение его проблемы, из-за которой срывается сделка, и при этом сохранить лицо фирмы и свой пах невредимыми.

Какуладить «фиксированную идею» покупателя при помощи хорошей закуски. Особенности совершения сделки с конфликтной ситуацией между водкой и желанием «полирнуть пивком».

Как добиться открытости покупателя, если он замкнут, и выйти на более откровенный уровень беседы при помощи доктора Курпатова и потустороннего вмешательства Геннадия Малахова.

Использование ролевых игр в усовершенствовании техники продаж: «Хороший-плохой участковый милиционер», «Раб и госпожа», «Чук и Гек», «Холмс и Ватсон: дедуктивный метод дедушки» (возможен БДСМ).

Как поднять уровень симпатии и потенциала покупателя к Вам и Вашей фирме: вешанинг, глашатаининг, управление естественными надобностями организма клиента.

Некоторые стратегии продаж, пирсинг, пилинг, татуаж, эротический массаж.

Как просветить покупателя в отношении вашего товара или услуги при помощи рентгена и заключить сделку с дьяволом (тренировка, приносящая участникам большие беды и маленькие неприятности).

Преодоление возражений «дорого», «не сейчас», «не сегодня», «у меня голова болит», «а вдруг мама услышит» и других.

Как действительно заключать сделки, несмотря на различные помехи и внешние раздражающие факторы: лом в голове, пулевое ранение, надоедливый тёща и т.д.

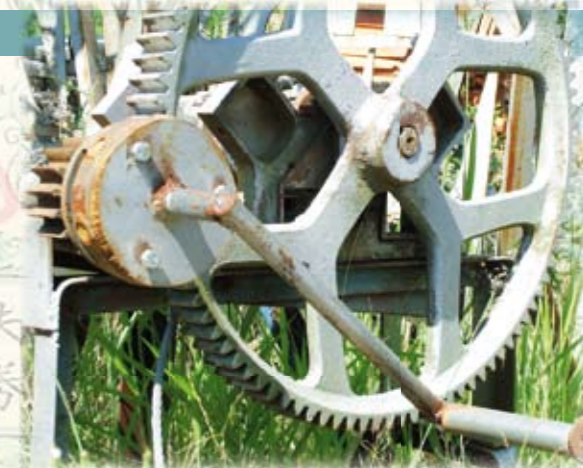
И многое другое, а так же данные, касающиеся корректировки организации продаж товара непосредственно в Вашей компании и эффективный, а главное глубокий метод поиска мотивации для работы «на дядю». Вы получите эти знания на семинаре в семинарии в миссионерской позиции, и они навсегда останутся с вами, прописанные в вашей квартире, благодаря уникальным тренировкам!

Двигатель торговли

Преисподневский Автомобильный Завод (PAZ) предлагает новую модель автомобиля класса «B1» - седан «PAZDA».

Новый седан «PAZDA» сразу привлекает внимание благодаря своему демоническому торпому внешнему виду, все составляющие которого разработывались в аду в точном соответствии с правильным кубом. Новая «PAZDA» доступна в нескольких кузовах и туссах: 3-фананговый и 5-дверный хренбэк, 2-палубный седан и 6-иллюминаторный универсал. Флагманская модель – «PAZДец» – уникальный спортивный дизайн и аэродинамика, которая позволяет не включать симулятор «МОРСКОЙ КАЧКИ», мощные тормоза и 45-дюймовые легкосплавные виниловые диски.

«PAZDA» стирает границы между смешным и ужасным, предлагая сплав на байдарках по горной реке на своих автомобилях-амфибиях. Индивидуальность стиля «PAZDA» привлекает к нему особое внимание, а высокая посадка на кол обеспечивает отличный обзор, солидный дорожный просвет (3,5 м) придаст водителю чувство уверенности на сложных городских дорогах.



Преисподневский Автомобильный Завод (PAZ): «начинай каяться уже по дороге на работу!».

Скоро в продаже: продукт дочернего предприятия «PAZ», автомобили марки «PAX»! «PAX - тормоза придумали труссы!».

ВОЙНА ФЛАЕРАМ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ ПРОДВИНУТЫХ

www.VIP33.ru

История
одного
рода,
одной
судьбы и
одного
изобретения



Он хочет спать, точнее - просто должен. Мысли, что часто вламываются без спросу. Слишком много. Мысли в беспорядке, одна цепляется за другую. Каждая хочет наверх. Слишком много лиц. Он знает каждого, но говорить им «здравствуй» или «до свидания» вновь – нет.

Но двери были закрыты непрочно, и они снова здесь. Парад людей, они не похожи друг на друга. Не похожи, но едины в ужасе предсмертного взгляда. Он знает каждого, но говорить им «здравствуй» или «до свидания» вновь – нет. Они идут строем, но понятия четкости и симметрии в их появлении отсутствуют. Ломаный калейдоскоп.

Солнца сегодня было слишком мало, день пронесся незаметно, оставляя за собой лишь жалкое воспоминание о свете. Ночь не упустила своего времени, плюнув позади себя красным горизонтом, она постепенно вступила в свои права, отбрасывая и отпихивая все ненужное. Но одной не справиться – позвала на помощь дождь....

Он... Он сидел на краю деревянного помоста, дождь забирал за собой грязь улиц Парижа, ночь укладывала пары любимых, заставляя забыться и не думать о суете.

Он хочет спать, точнее - просто должен. Его волосы слиплись в склизкие пряди от воды. Глаза было больно открывать, да и нужно ли это было вообще? Он был на шаг ближе к богу? Может быть... Он был на шаг ближе к бесу? Может быть... Он сам не знал для чего...

Во Франции должность палача передается по наследству, от отца к сыну. Возраст не имеет значения. Как только умирает отец, на твоей голове оказывается кровавая корона, и с этого момента ты обрезаешь мойровские нити жизни. К короне ты получаешь и скипетр – меч, и «землю правления». Шарль Анри Сансон не стал исключением. В 17 лет отца разбивает паралич, и теперь маленький семейный бизнес в его руках. Счастливец стал не только Шарль, долгожданное наследство получили и семь его младших братьев. И народ скоро разделит Сансонов по местам правления палачей. Мсье Де Реймс, Мсье Де Орлеан, Мсье Де Дижон... Шарля ждала участь самого громкого топора Франции, ибо Мсье Де Пари звучит гордо.

- Я много слышал от матери о своих предках, как они страдали от человеческого презрения и как таились от людей. Как редко выходили из дома, стесняясь взглядов прохожих. Ничего этого во мне не было, я с детства ощущал себя палачом и с гордостью готовился к этой роли. Я презирал людское презрение.

А презрение было, а точнее сказать, выкипало. Кто из жителей Парижа отважится взглянуть в глаза палача. Здоровались лишь изредка. За руку!? Боже, как ускорялся тогда их шаг, они спешили домой в надежде, что вода смоет неприятное приветствие. Мысли о знакомстве с прекрасным полом можно было задуть и вовсе. При звуке вашего имени расстояние между палачом и Ма шер увеличивалось на пушечный выстрел. Но эшафот был тогда только забавой для Сансона, а сердце требовало иного звука, нежели чем тот, что был слышен при виде смерти. Он хотел любви, той, о которой говорила Франция, той, о которой он мог только мечтать, той, что воплотила в себе проклятая куртизанка. Ее звали Жанна. Совершенно погрязшая в пороке женщина, слухи о ней гремели на весь Париж. Щедрая на любовь, она показала быстрым путем к желаемому счастью. Лазоревые глаза, коралловые губы и белокурые волосы, что так изящно скрывали ее наготу. Такой она предстала перед ним.

- Жанна лежала на красном диванчике. Я пал к ее ногам. Что было потом, я унесу с собой в могилу.

Она была ветром и не собиралась становиться исключением для него. Чувствуя силу своей красоты, она шла через лестницу постелей, пока не добралась до вершины, пленив стареющего короля, а заодно и Францию. Метаморфозы в имени сделали ее графиней Де Бюри. Кровь сменила цвет с красного на голубой... Но тогда они были молоды, и он, безумно влюбленный, цеплялся за нее как мог. Он не хотел отпускать, любив так сильно, что готов был бросить на плаху свое сердце. Но ей это было не нужно, имя Шарль осталось просто позади.

- Я помню как однажды упрасивал ее о свидании. Я сказал жалкую фразу безнадежно влюбленного: «Не прогоняй меня, я еще пригожусь...».

Но она лишь нежно улыбнулась в ответ.

Через 20 лет он встретил ее снова. «С любимой рай на эшафоте», - проскользнуло в его голове.

- Я велел помощникам начинать готовить ее. С искаженным, ставшим таким безобразным лицом, она боролась с ними. Трое держали ее, пока четвертый срезал роскошные волосы, готовя ее к объятьям гильотины. Потом я взял с собой несколько локонов и долго вспоминал запах ее волос, запах моей юности.

Улицы были забыты обезумевшей толпой. Казалось, их щеки вот-вот с треском разорвутся. «Да здравствует республика! Смерть королевской шлюхе!». Народ ненавидел ее и обожал Шарля, ведь он сегодня главный актер, теперь его имя превозносят. Но 20 лет назад он не соврал. Среди многих приговоренных был приказ казнить ее последней.

- Я знал, что муки ожидания невыносимы. При виде гильотины она упала в обморок. И в этот же час я велел вести ее на эшафот первой.

«Минуточку, господин палач, еще одну минуточку!» Она так и не узнала его. Страх перед смертью бил в потолок, перекрывая все. Он смотрел на это. Отчаяние – слишком дешевое слово, боль... Думаю, тоже не то. Она билась и извивалась, словно... И здесь - это была секунда – клянусь, она узнала его. Секунда растянута

струну времени так, что казалось, она вот-вот лопнет. «Минуточку, господин палач, еще одну минуточку!» Легкий ветер над ее шеей.

- Я дернул за веревку, и все было кончено...

Ночь затянула протяжную мелодию света. В отблесках луны был виден Нотр-Дам. Лишь жалкий бродяга в поисках места, где можно скрыться от дождя. Утро разобьет все, разрушит резким ударом черный цвет. Выплеснув на полотно, заштопанное звездами, до тошноты яркие лучи солнца. Дождь не собирался прекращать. То ли в паническом ужасе, то ли в неудержимом хохоте он рассыпался брызгами о площадь, о крыши домов, о деревянный помост и человека, сидящего на нем. Он не хотел утра.

После того, как его первая женщина оставила вместо себя кровавую рану, он думал, что не сможет полюбить. Но вскоре рана зарубцевалась, а потом и вовсе исчезла. Но занимаясь любовью под чужим именем, ты ощущаешь чувство, подобное приговору. Так Шарль перестал смотреть на страсть и блеск двора.

- В то время окрестности Монмартра были заняты огородами бедняков. Там я и нашел ту, которой вместо ужаса внушал сострадание... Свадьба – хмельное застолье, на свадьбу съехались все мои братья, добрые буржуа, никто и не мог подумать, чем мы занимаемся.

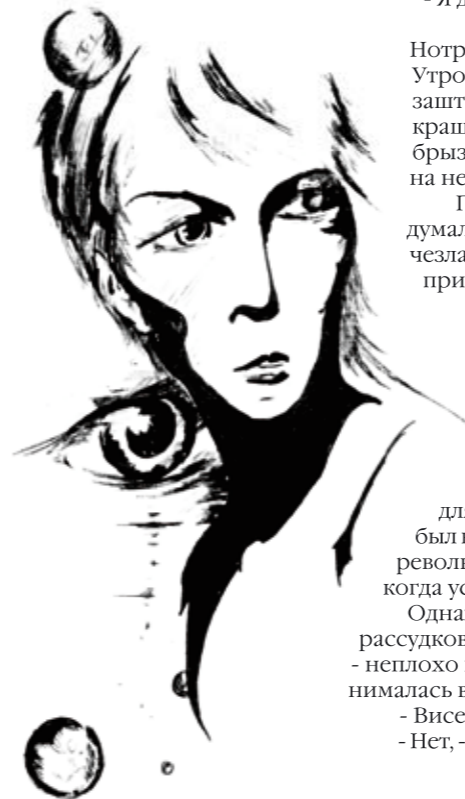
Кровь оставили за порогом. Жизнь изменилась для него. Теперь деньги (можно ли назвать их грязными?) стали поднимать на ноги сына, не подозревающего о своем будущем, а будущее уже стояло за дверью.

Революция принесла с собой головную боль королю, и больше работы для Шарля. Парижский палач не справлялся со своими обязанностями. Меч его был не настолько остр, а руки не настолько крепки, чтобы отправлять армии жертв революции в царство теней, кто-то из великих сказал, что настоящие счастье - это когда устаешь на работе, но счастья Шарль Сансон не ощущал как ни пытался.

Однажды вечером у него в гостях появился доктор Гильотен. Свободный от предрассудков человек, они часто музицировали вдвоем: он играл на клавесине, а Шарль - неплохо на скрипке. В один из таких вечеров разговор зашел на тему, что редко поднималась в этом доме

- Висельника? - спросил он.

- Нет, - ответил я, - трупы повешенных сильно обезображиваются. Это портит нравы



- ведь преступники подолгу висят на потеху толпе. Нет, что ни говорите, доктор, но отсечение головы - самый приличный способ казни.

- Вы представляете, сколько теперь может быть таких казней? И какая должна быть верная рука у палача и твёрдость духа у жертвы? А если осуждённых много, то казнь может обратиться в страшные муки вместо облегчения. Надо найти механизм, который действовал бы вернее руки человека. Нужна машина.

- Bravo, - воскликнул я...

Гильотен стал все чаще заходить к палачу. С ним еще был старый немец, некто Шмид - механик, занимающийся изготовлением фортепиано. Симбиоз трех безумцев стал постепенно воплощаться в чертеже. Во время дискуссий Шарля с Гильотеном Шмид отдаленно сидел в стороне, тихо посапывая, он что-то рисовал. Так продолжалось всю ночь. Вскоре, учтя все пожелания лояльных к смерти людей, немец предоставил эскиз. Это была гильотина. (Её истинный создатель отказал от лавров изобретателя.) Гильотен был вне себя от счастья...

Рождение машины породило встречу Сансона с королем, дабы выставить на улицы Парижа верх творения человеческого, нужна была самая малость - нелепое «да» из уст короля... К тому же, несмотря на открытый перелом в политике Франции, перемена системы наказания не могла его не интересовать...

Он назначил встречу в слесарном кабинете...

- Что ж, весьма неплохо но уместна ли здесь полукруглая форма лезвия? Ведь шеи бывают разные: для одной круг будет слишком мал, для другой - чрезмерно велик... - Он поправил рисунок (заменил полукруг кривой линией) и, стараясь не глядеть на меня, спросил лейб-медика: кажется, это тот человек? Спросите его мнение...

- Я думаю, замечание превосходно, - ответил я...

Король боялся взгляда палача, как набожный крестьянин трепетал от грома во время дождя, это была не первая их встреча, и тогда, как и сейчас, стоял к нему спиной, то ли ощущая брезгливость, то ли боясь своего будущего, его величество король не смел обернуться к кровавому отражению своего правления в этой стране... Но был момент, когда Шарлю всё-таки удалось ухватиться за этот взгляд, ухватиться и навсегда оставить его в своей коллекции...

- Первый раз я увидел его в связи с денежным затруднением: мне не заплатили жалование (24000 ливров в год - неплохой доход) - в казне не было денег. Я подал жалобу королю и был вызван в Версаль...

Король не пригласил меня войти, оставив на пороге залы, он стоял спиной ко мне и так провёл всё аудиенцию.

- Я приказал, - молвил он, не оборачиваясь, - заплатить вам указанную сумму...

Именно тогда, рассматривая его спину, - эту презирающую меня спину, - я отметил сильные мускулы шеи, выступавшие из-под кружевного воротничка...

На прощание ему все-таки пришлось обернуться, и тут я увидел ужас в глазах, какого ещё не встречал до этого. Нет, это не был обычный трепет человека при виде палача, это был ужас!!! Он словно чувствовал, где я вновь увижу его мускулистую шею...

Через пять лет они встретились вновь.

Фантазия судьбы безгранична... В этот день была годовщина свадьбы Сансона, и в этот же день он венчал короля с гильотиной. Помазаник божий, его рождению радовалась вся Франция. Теперь предстояло переделать крики толпы с ликования в безумство.

Шарль не спал всю ночь, сегодня он казнил историю, отрубая голову целому поколению. Его бил озноб...

Площадь, на которой был возведён эшафот, была окружена тысячами солдат, сосчитать людей, пришедших лицезреть смерть своего короля, казалось, было невозможно, масса, никчемная гудящая масса - только так можно было их описать...

Роковое время приближалось, показалась карета с Людовиком, толпа замерла, был слышен лишь бой барабанов. Он узнал палача и кивнул ему... Так началась их третья встреча...

Король поднялся на эшафот.

- Пусть смолкнут барабаны! - Он повелительно поднял связанные руки.

К моему изумлению, барабанщики стихли! Людовик обратился к толпе:

- Французы, вы видите - ваш король собрался умереть за вас. Пусть же моя кровь прольется для вашего счастья. Я умираю невинным...

Ему не дали договорить... Раздалась команда, и вновь загремели барабаны. Король пытался сказать ещё что-то, но... Косое лезвие гильотины полетело на его шею...

Эта была самая тяжелая ночь в жизни Шарля, вернее было бы сказать - он не замечал времени суток: ночь, день, не важно, он ходил по комнате отрешенный от всего мира, ощущая себя куклой, подвешенной за ноги, куклой, которая вся набита соломой, и голова на исключение... Через четыре часа после казни короля он нашёл священника и тайно отслужил мессу по умершему королю...

Приближалось утро, проклятое утро, с нелепыми рваными облаками, словно богу было лень делать сегодня что-то достойное неба...

Он старался зацепить последнее мгновение ночи, но времени было ничтожно мало. Дождь продолжал забирать из его головы воспоминания. Скоро наступит утро. Скоро.

Охваченная террором республика принесла Шарлю столько работы, сколько не было у его предков вместе взятых. Революция жадно глотала кровь. В суде всё чаще раздавался удар молотка, на эшафоте всё чаще грохотала гильотина... Одна партия выгрывала глоток другой, тогда когда как третья готовилась воткнуть нож в спину им обоим, столько смерти Франция ещё не видела... Отныне приговор мог приниматься в отсутствие обвиняемого и обжалованию не подлежал... После смерти короля, казалось, что о его семье забыли, но революция просто заикалась в приговорах и вскоре вспомнила о самой королеве, толпе было слишком мало царской крови...

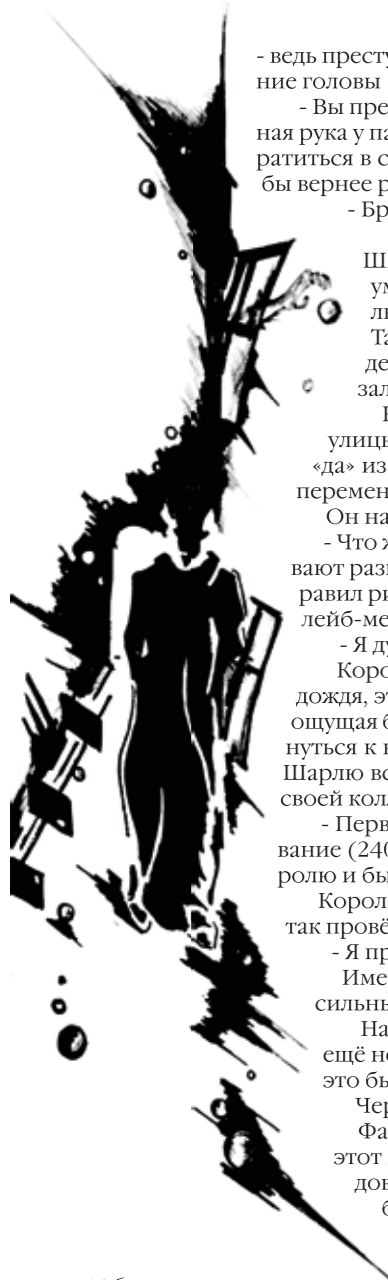
Королеве было тридцать семь лет, но тюрьма и страдания превратили красавицу в старуху. Поседевшие волосы, глубокие морщины на лбу, складки вокруг губ...

Приговор был вынесен мгновенно, королева, не помня себя, тем не менее держалась гордо.

- Смерть королевской б..., - кричал народ. Солдаты словно не замечали, что расстояние между чернью и телегой, в которой везли королеву, сокращается с каждой секундой. Всё новые и новые оскорбления швырял народ, он был уже так близко, что брызги слюны оставались на лице её величества...

В белом платье взшла она на эшафот, законодательнице парижское моды позволили оставить себе лишь два одеяния - чёрное и белое. Износив одно в тряпки, она, тем не менее, шла к смерти красивой женщиной Франции, и это был её последний выход в свет.

- Доску с привязанной королевой положили на место, я дёрнул за верёвку, и загремела гильотина! Кто-то из помощников торжественно поднял голову королевы и под восторженные вопли народа пошёл с ней



вдоль эшафота. Люди готовили платки, чтобы обмочить их в царской крови, точно так же, как и при казни короля, тогда из-за давки погибло много народу.

И вдруг (я думаю, от посмертного сокращения мышц) глаза королевы открылись. Голова взглянула на толпу! Впервые с момента как поставили гильотину толпа безмолвствовала...

После смерти королевы народ уже не мог насытиться ничем.

Казни, каждый день, казни, много казней...

- Меня мучают видения. Вечером, садясь за стол, я убеждал жену, что на нашей скатерти кровавые пятна!

Я ищу уединения, но оно меня пугает. Я словно жду кого-то. При всяком шуме меня охватывает необъяснимый страх, я болен страхом...

Должность исполняет мой сын. Несчастный мой мальчик! Ежедневное число жертв теперь никогда не опускается ниже тридцати, а в страшные дни достигает и шестидесяти!

Все славные фамилии прежней монархии торопливо занимают свои места на гильотине, но простого народа несравнимо больше...

Он хочет спать, точнее - просто должен. Мысли, что часто вламываются без спросу. Слишком много. Мысли в беспорядке, одна цепляется за другую. Каждая хочет наверх. Слишком много лиц. Он знает каждого, но говорить им «здравствуй» или «до свидания» вновь – нет.

Но двери были закрыты непрочно, и они снова здесь. Парад людей, они не похожи друг на друга. Не похожи, но едины в ужасе предсмертного взгляда. Он знает каждого, но говорить им «здравствуй» или «до свидания» вновь – нет. Они идут строем, но понятия четкости и симметрии в их появлении отсутствуют. Ломаный kaleidoscope.

Солнце уже правило городом, наступило так ненавистное ему утро, его ждал новый день, пора было снова приниматься за работу...





ОБНОВЛЕННЫЙ MITSUBISHI GALANT ЖДЕТ ВАС ОБНОВЛЕННАЯ ЦЕНА ОТ 756 805 РУБЛЕЙ

Реклама. Товар сертифицирован. ООО «Юлief Улief» - дистрибутор Mitsubishi Motors в РФ. Подробные условия гарантии уточняйте у дилера. Цена указана с НДС и является ориентировочной для данной модели исходя из объема двигателя и комплектации, не включает стоимость доставки автомобиля в регионы, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, действительна на 28.05.08.

НОВЫЙ СОВРЕМЕННЫЙ ЭКСТЕРЬЕР • ОБНОВЛЕННЫЙ ИНТЕРЬЕР • РУЛЕВОЕ КОЛЕСО С КНОПКАМИ УПРАВЛЕНИЯ АУДИОСИСТЕМОЙ И КРУИЗ-КОНТОЛЕМ • ДВИГАТЕЛЬ 2,4 л MIVEC, АДАПТИРОВАННЫЙ ДЛЯ ХОЛОДНОГО КЛИМАТА • АДАПТИВНАЯ АКПП INVECS-II • ВЫСШИЙ РЕЙТИНГ БЕЗОПАСНОСТИ «5 ЗВЕЗД» (ПО МЕТОДИКЕ NFSTA) • ВЫСОЧАЙШИЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА: КОЖАНЫЕ СИДЕНЬЯ, CD-РЕСИВЕР С ФУНКЦИЕЙ MP3, КЛИМАТ-КОНТРОЛЬ, ЛЮК (В ВЕРСИИ INSTYLE)

Mitsubishi Galant. Стиль отражающий твою индивидуальность. Комфорт, к которому ты привык. В нем ты найдешь то, что свойственно тебе. Это твоя жизнь. Это твой обновленный Mitsubishi Galant. Узнай о новых ценах на **Mitsubishi Galant** в Информационном центре и на сайтах: www.newgalant.ru, www.mitsubishi-motors.ru



ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР
8-800-200-05-25 (ПРОВОДНОЙ)
8-495-785-05-25 (МОСКВА)

MITSUBISHI GALANT

www.newgalant.ru
www.mitsubishi-motors.ru

