

е — в е р с и я



СарБК

Интернет+Бизнес
05 (89), сентябрь-октябрь 2011

**ИНТЕРНЕТ-ТРОЛЛИ:
ЗАРАБОТОК НА ПРОВОКАЦИИ**

**APPLE: СЕКРЕТЫ ВЫРАЩИВАНИЯ
КОМПЬЮТЕРНОЙ ТЕХНИКИ**

**ОСЕНЬ
В ГОРОДЕ.
ОСЕННИЕ КАРТИНКИ**



Звоните дешевле

Покупайте в магазинах и киосках Саратова и Балаково!



➤ Москва	3,45	1,38 руб/мин
➤ Самара	2,77	1,88 руб/мин
➤ Украина	5,64	4,55 руб/мин
➤ Армения	6,55	4,20 руб/мин
➤ Германия	6,75	2,10 руб/мин
➤ Израиль	9,51	4,07 руб/мин

Указаны тарифы на наиболее популярные направления. Тарифы действуют при подключении Абонентом опции «Любимый номер». Подключить опцию и уточнить тарификацию звонка в интересующем направлении Вы можете по телефону (8452) 450-450. С полным перечнем тарифов Вы можете ознакомиться на сайте www.renet.ru.

Подробности о подключении
и информация по тарифам по телефону

тел.: (8452) **450-450**

Пешка
интернет-магазин

Скидки!!!

Каждую неделю в акцию
попадает новый товар!

Следи за всплывающим
баннером на главной
странице!

Каждую неделю на главной странице peshka.ru
будет показана группа товаров на которую
действует скидка. **УСПЕЙ КУПИТЬ!**



В номере

64 brand.sarbc.ru
Apple: секреты выращивания компьютерной техники



6 news.sarbc.ru
Цены на мед:
черпак дегтя



12 photobank.sarbc.ru
Дорогие
мои старики...



Учредитель и издатель:

ООО «СаратовБизнес-Консалтинг»
Издание выпускается
с января 2003 года

Главный редактор:

Екатерина Жилина

Редакция:

Анна Дружинина, Кристина
Костина, Надежда Грайфер,
Анна Ларина

Верстка и дизайн:

T-Print

**Руководитель службы
фотоновостей:**

Николай Синегубов

Наш адрес:

410000, г. Саратов,
ул. Б. Казачья, 18 «В»
тел./факс: (8452) 450-450
e-mail: magazine@sarbc.ru

Адрес в Сети:

http://sarbc.ru

Мнение Редакции может
не совпадать с мнением
авторов публикаций.

Издание зарегистрировано
в Управлении Федеральной
службы по надзору
в сфере связи и массовых
коммуникаций
по Саратовской области.

Свидетельство
ПИ № ТУ 64 — 00050.

Отпечатано в типографии
«Полисервис».
Тираж 3000 экз.
Заказ №708 от 20.09.2011.

Редакция не несет ответственности
за достоверность информации, опу-
бликованной на правах рекламы.

В номере



14 photobank.sarbc.ru
Осенние картинки



26 connect.sarbc.ru
Интернет-тролли:
заработок на провокации



36 analytics.sarbc.ru
Загадочный бизнес:
кроссворды



52 gods.sarbc.ru
Выбираем ингалятор



16 photobank.sarbc.ru
ФСБ освободило
«заложников»



30 money.sarbc.ru
Вторая волна?



40 persona.sarbc.ru
Мария Монтессори



56 goods.sarbc.ru
Ирригаторы – для тех,
кто не любит лечить зубы



20 online.sarbc.ru
Анатолий Катц



32 analytics.sarbc.ru
Президент 2012



48 goods.sarbc.ru
Нейростимулятор
«Анзас»



78 tour.sarbc.ru
Октоберфест:
это весело!





ЦЕНЫ НА МЕД: «черпак дегтя»

Ольга Берес



Летом в Саратове и Энгельсе проходили ставшие традиционными медовые ярмарки, на которые съезжались пчеловоды не только из разных районов области, но даже из разных регионов страны. Мед лился рекой. Липовый, цветочный, гречишный. Светло-янтарного цвета, и черный, похожий на смолу. Пахучий, прозрачный, с вкраплениями трав и сот, прямо с пасеки - продукт пчеловодства скупался трехлитровыми банками и ведрами. «Черпаком дегтя», без которой не обходится не одна медовая ярмарка, традиционно стала высокая цена на продукт.

Налогообложение и анархия

Горожане цокают языками, вздыхают, но достают портмоне - без меда зимой никуда, заменить этот продукт вряд ли что-то сможет, а значит, придется раскошеливаться. При этом, из чего складывается цена липового или каштанового - не совсем понятно. Пчелы за свою работу вроде гонораров не требуют, а тот факт, что пчеловодство в стране никакими налогами не облагается, напротив, должен был бы стоять на страже лояльной политики по отношению к потребителю. Сами пчеловоды объясняют стоимость килограмма своей продукции просто: перекупщики, риски, затраты, отсутствие механизации.

«Анархия» в сфере начинается с того, что количество пчеловодов на территории Саратовской области счету не поддается. На этот вопрос нам не смогли ответить ни в министерстве сельского хозяйства, ни в районных отделах. «Все они частники. Учету особо не подлежат, ни за что не пла-

тят. Что нам их пересчитать-вать?», - удивились в управлении сельского хозяйства и продовольствия Калининского района. Между прочим, его в облминсельхозе назвали одним из самых «пчеловодных».

О численности своих «коллег» имеют мало представления и сами пасечники. «Трудно сказать, но очевидно, что сейчас появилось гораздо больше пчеловодов, имеющих 30-40-70-100 и более семей пчел. Раньше (до перестройки) частная пасека в 30 семей считалась

крупной», - пожимают плечами они.

Проще говоря, пчеловодством занимаются в основном частники, на языке юриспруденции - физлица. Те, кто, согласно ст. 217 Налогового кодекса РФ никаким налогом не облагаются. Наравне с получателями стипендий, алиментов, пособий и пенсий.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ, «не подлежат налогообложению доходы налогоплательщиков, получаемые от продажи полученной в личных подсоб-





ных хозяйствах продукции пчеловодства как в натуральном, так и в переработанном виде, при условии представления налогоплательщиком документа, выданного соответствующим органом местного самоуправления, правлениями садового, садово-огородного товариществ, подтверждающего, что продаваемая продукция произведена налогоплательщиком на принадлежащем ему или членами его семьи земельном участке, используемом для ведения личного подсобного хозяйства, дачного

строительства, садоводства и огородничества».

Несмотря на такие послабления пчеловодам, которые, к слову, корнями уходят еще в царские времена, к ним все же предъявляется ряд требований, в том числе, ветеринарно-санитарных. Соблюдаются ли они - другое дело. Но не это главное. Полагаем, одним из главных факторов развития пчеловодства в области стала все-таки ст. 217 НК РФ, та самая, что освобождает пчеловодов от налогов. Заметим, речь идет только о частниках,

которые - по официальным данным - производят продукцию для себя, а излишки идут на продажу. Естественно, что оформляться, как юридическое лицо, пчеловоду не выгодно. На первый взгляд пчелиный бизнес кажется каким-то идеальным - налогов нет, основные «работники» трудятся за пыльцу.. А ограничения - так они в любом деле есть. Так откуда же такие высокие цены?

Откуда цены растут

Первый фактор - перекупщики. Те самые, что скупают мед в больших количествах у производителей. Оптовая цена, которую они предлагают, и на которую некоторые производители вынуждены соглашаться - 120-180 руб. за кг. Те 450-500 руб. за кг, которые мы видим на рынках - накрутка спекулянтов. Однако сельскохозяйственники, готовые сойтись с покупателями на более выгодной для последних цене, жестко порицаются. «Оптовая цена меда - это фактически его себестоимость, то есть прибыли не получишь - она осядет у барыг в карманах, - обсуждают главную проблему посетители специализированного форума «Пчеловодство в Саратове», поучая кого-то из начинающих. - Среднего класса пчеловоды обычно мед продают оптом в случае какого-то форс-мажора, когда срочно нужны деньги.



Этим и пользуются перекупщики. Оптом есть смысл продавать мед с пасеки в 200 и более семей».

Пчеловодство - такой же бизнес, как и любой другой, оправдываются бывалые. Один из советов, которые они дают новичкам, - «не продавай мед по дешевке и не корми дармоедов с базара, мед не пропадет при хранении - продашь сам зимой». Собственно, это, наверное, и есть главный ценнообразователь.

Второй показатель - не менее важный и в некотором роде оправдывающий пчеловодов, готовых отстаивать собственную цену - риски. Они очень высоки.

«Как и во всем сельском хозяйстве, нужны тепло и

дожди. От величины этих двух условий зависит медопродуктивность тех или иных медоносов, причем оптимальное сочетание влаги и тепла для каждого медоноса свое, - поясняет один из пчеловодов Сергей С., один из успешных пчеловодов и, если так можно выразиться, предпринимателей. Афишировать свою фамилию в интернете он не пожелал. - Большую роль на цену меда оказывает прошедшая зимовка. В последние годы очень часто отмечается гибель пчелиных семей в осенний период, чего раньше фактически не случалось. Скорее всего, это (так же, как и засушливые годы) существенно влияет на рост цен на мед».

Еще одна проблема — практически полное отсутствие механизации.

«Если американский пчеловод один может обслуживать 300- 500 семей, то у нас уже 100 семей для одного пчеловода - это много. Вся механизация в пчеловодстве у нас базируется на изобретениях местных Кулибиных».

Не то, чтобы изобретений совсем нет. Они есть, но ... на уровне 1970-х годов.

«Наши предприятия выпускают примитивные механизмы, облегчающие жизнь пчеловодам небольших пасек. А для крупных пасек, если и можно что-то найти, то только импортное, причем цены будут очень высокие. Трудно судить, почему наше пчело-



водство остается на уровне 70-х годов, но благодаря Интернету можно увидеть, что в США автопогрузчик на крупной пасеке - неотъемлемая часть, а самый трудоемкий процесс по откачке меда полностью механизирован. Крупные пчеловоды имеют свои линии по откачке меда. Существуют цеха, куда пчеловод просто привозит рамки с медом и тару, а на следующий день получает тару с медом, откаченные рамки и уже перетопленный воск, который получается в процессе откачки меда. Насколько мне известно, в России нет ни одной линии по откачке меда, и мне трудно представить, что у кого из пчеловодов хватит сил и средств обзавестись такой линией, - вздыхает

Сергей. - Я как-то побродил по иностранным интернет-магазинам и с завистью смотрел, какой ассортимент предлагается для пчеловодов всех мастей. Нам остается только завидовать. Наверное, в России не выгодно производить продукцию, которая будет пользоваться ограниченным спросом».

Какая, спрашивается здесь связь с ценой? Из-за слабой механизации пчеловодство становится уж слишком энергозатратным, требует много сил, времени и денег. Например, стоимость одной пчелиной семьи сейчас составляет от четырех до семи тыс. руб. А их нужно хотя бы 30. Плюс не совсем известно, как та или иная порода поведет себя именно в наших усло-

виях. Испытывать все на собственном опыте - слишком накладно, остается одно - опыт старших коллег.

Сейчас для того, чтобы пчеловодство стало прибыльным, надо «работать на пчел», как минимум, 3-5 лет. И только потом можно рассчитывать на прибыль. И то не всегда.

«Если бы получать мед было бы так просто, как это кажется на первый взгляд, то улы стояли в каждом втором дворе, - доказывает пчеловод. - Я вот думаю, почему у стоματοлогов такие высокие цены? Наверное, каждый специалист в своем деле стремится получать достойную оплату за свой труд. Ведь знания и затраченные усилия тоже имеют определенную цену!»

Со средними ценами на мед в этом году пчеловоды, можно сказать, определились. 270-350 руб. за кг, 900-1400 - за трехлитровую банку. На уровне прошлого года. В этот раз на стоимости продукта сказались последствия аномального лета 2010-го.

«Отличительная особенность этого года в том, что у многих пчеловодов после прошлого аномально жаркого лета в зимовку пошло очень много слабых семей, что в конечном итоге отразилось и на зимовке, и на весеннем развитии семей. А в целом, май и июнь для пчеловодства были вполне комфортные, поволноваться заставил лишь жаркий июль», - поясняют пчеловоды.



Устраивает ли вас качество водопроводной воды?

Всего опрошено: 1283 чел
Дата проведения опроса:
с 19 июля по 2 августа 2011 года

Да	11,54%
Нет, я пользуюсь фильтром	68,51%
Нет, у меня другой источник	7,72%
Нет, я покупаю воду	12,24%

Как вы относитесь к законодательному запрету абортов?

Всего опрошено: 1287 чел.
Дата проведения опроса:
с 8 по 23 июня 2011 г.

Нужен полный запрет	9,56%
Ужесточить существующие ограничения	23,15%
Оставить как есть	60,68%
Мне все равно	6,60%

САРАТОВ: время былое

1 сентября 1929 года начато введение в Саратове всеобщего обязательного начального обучения.

10 сентября 1958 года в Саратове открылось новое здание филармонии (теперь Саратовская областная филармония имени А. Шнитке).

17 сентября 1670 года значительный отряд саратовцев под командованием атамана Савельева направился на Пензу и взял ее без боя.

22 сентября 1918 года в Саратове разрушен памятник Александру Второму, а на его месте 7 ноября 1918 года открыт памятник Н.Г. Чернышевскому.

1 октября 1794 года открыта типография губернского правления, положившая начало печатному делу в губернии. До 1917 года - «Печатня Яковлева» (ныне издательство «Полиграфист»).

4 октября 1918 года в Саратове открылся первый в стране бесплатный для детей пролетариата и крестьян Советский драматический театр им. В.И. Ленина (ныне Саратовский академический театр юного зрителя им. Ю.П. Киселева). В день открытия была показана пьеса «Синяя птица» Метерлинка.

5 октября 1875 года в Саратове начал действовать первый чугунный водопровод.

8 октября 1873 года в Саратове открыты музыкальные классы Русского музыкального общества; в 1912 году они преобразованы в Саратовскую Алексеевскую консерваторию.

15 октября 1895 года в Саратовском городском театре было установлено электрическое освещение - начало электрификации зданий Саратова.

27 октября 1799 года была образована Саратовская епархия с наименованием епископа «Саратовский и Пензенский». В составе епархии было 615 церквей.



«Дорогие мои старики...»

Первого октября во всем мире (и в России) отмечается День пожилого человека. Легко ли быть пожилым в нашей стране? Вопрос риторический...

Фото: Николай Синегубов

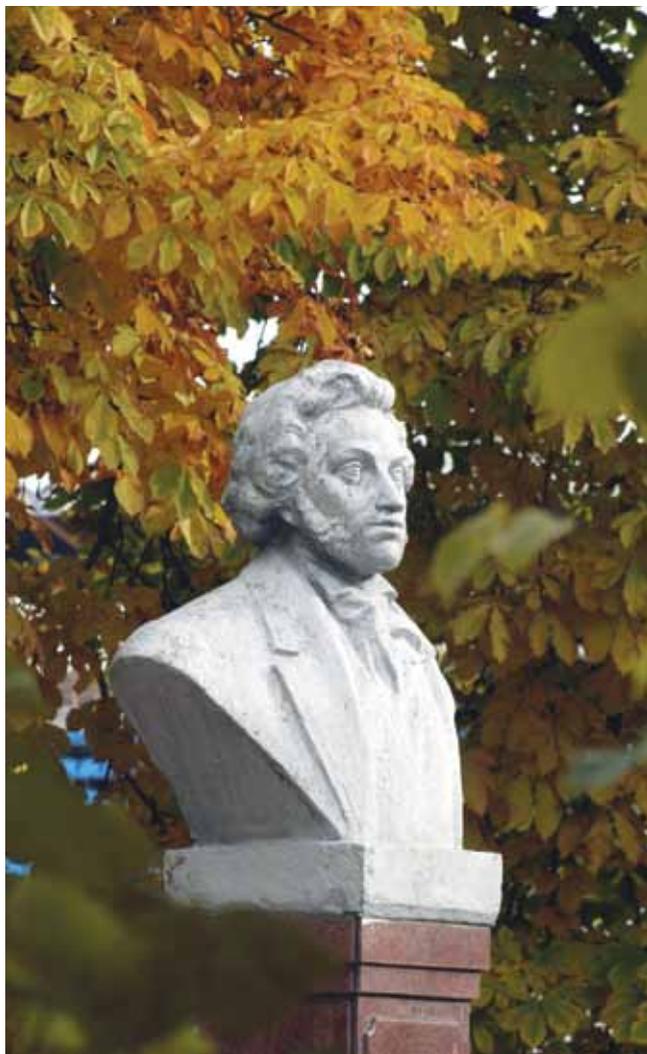




Осенние картинки

«Вот и лето прошло, словно и не бывало...». Зато пришла золотая осень. Совсем скоро будет и холоднее и грязнее, а пока... Просто полюбуемся!

Фото: Николай Синегубов





ФСБ освободило «заложников»

В Саратове прошли антитеррористические учения ФСБ. Кульминацией стала операция по освобождению пассажиров теплохода «Москва-62», которых «террористы» «взяли в заложники».

Фото: Николай Синегубов





АНАТОЛИЙ КАТЦ:

«Мы уже не рассчитываем, что 75-летие филармонии отметим в отреставрированном здании»

На вопросы посетителей sarbc.ru отвечает:

Анатолий Катц, художественный руководитель Саратовской филармонии

Полную версию онлайн-конференции читайте на <http://online.sarbc.ru>

- Анатолий Иосифович, как вы оцениваете современную эстраду? Есть ли исполнители, которые вам нравятся? Хочется ли кого-то покритиковать?



- Это сложный и нерешаемый вопрос. Всегда эстрадная музыка была популярной, а академическая - нет. То, что сейчас происходит на эстраде, вызывает крайний негатив. Уж слишком большой перебор. Наши руководители частных концертных фирм жалуются, что народу на концертах стало меньше, приходится отменять концерты.

Я редко слушаю современную музыку, но то, что слышу, уже 156-й раз было написано кем-то когда-то. Это перепевы одного и того же. Не говоря уже о текстах... Один из моих «любимых» - группы «ВИАГра». В поездке услышал песню, текст которой меня потряс: «Чем выше любовь, тем ниже поцелуи...». Удивительная «поэтическая находка».

А так - все одинаковое! Все с холодными глазами, под «фанеру». Современную эстраду я не люблю!

Советская массовая песня. Помните? Дунаевский, Блантер, Мокроусов... Мы все это пели. Это были хорошие песни. Сейчас я не могу воспроизвести ни одной современной мелодии. Все песни перепутываются в голове.

Я живу на Сакко и Ванцетти. Спокойная улица, но



к вечеру начинается что-то страшное... Музыка из автомобилей - с огромным количеством децибелл. Нургалеев вот интересуется, что слушает молодежь. Я бы его пригласил к себе, чтобы он послушал.

- Вы были во многих городах и странах. Где самая отзывчивая и гостеприимная публика?

- Публика в разных странах разная. Я люблю итальянцев. Они очень адекватно все воспринимают. Это народ очень искренний. Если им что-то не очень нравится, они вежливо похлопают. Но если им что-то нравится, это совершеннейшее безумие творится в зале!

Но русская публика все же - самая лучшая! Она справедлива. Даже если не очень понравился исполнитель, они будут встречать очень тепло и приветливо.

- Анатолий Иосифович, когда все-таки будет восстановлена филармония после пожара?

- Сейчас что-то, наконец, зашевелилось. Мы были в очень плохом настроении, т.к. запланированные отдельные строки средства были, как это модно сейчас говорить, оптимизированы. Ведущие солисты и артисты написали письмо в облдуму. Оно произвело впечатление, видимо, состоялось выездное заседание в здании филармонии.

Я благодарен тем людям, кто заинтересовался этим делом. Был поставлен вопрос о выделении дополнительных средств на этот год, чтобы подготовиться к зиме, чтобы можно было начинать репетировать в реставрируемом помещении.

Речь идет о поэтапной реконструкции здания, оно приобретет иной вид, увеличатся объем сцены, количество мест, будет выстроен балкон. Планируется малый концертный зал, репетиционные помещения, гримерные, костюмерные. Проект хороший.

Когда это произойдет? Надеюсь, что в 2013 году. Мы уже не рассчитываем, что 75-летие филармонии

в 2012 году отметим в отреставрированном здании.

- Добрый день! Как Вам работаете в условиях, когда собственное здание фактически не пригодно, и приходится выступать в консерватории и в экономическом университете?

- Работается тяжело. Репетировать симфоническому оркестру, оркестру «Волга Бэнд» приходится в помещении в Октябрьском ущелье. Приходится каждый день выезжать на репетиции. С 9.15 до 14.00 - репетиция симфонического оркестра, туда и обратно их привозит автобус филармонии, потом он везет следующий коллектив. По 3-4 рейса каждый

Анатолий Иосифович Катц родился в 1936 году в Ленинграде. Окончил специальную музыкальную школу-десятилетку при Ленинградской государственной консерватории им. Н.А. Римского-Корсакова.

С 1955 года Анатолий Катц живет в Саратове. Окончил Саратовскую государственную консерваторию им. Л.В. Собинова в 1960 году. После окончания консерватории поступил в аспирантуру Московской государственной консерватории им. П.И. Чайковского.

С 1964 года преподает в Саратовской консерватории. С 1966 года является

солистом-пианистом Саратовской областной филармонии им. А. Шнитке.

В настоящее время - художественный руководитель Саратовской филармонии, профессор кафедры специального фортепиано Саратовской консерватории.

Концертирует в городах России, в Италии, Франции, США, Южной Корее, Венгрии, Чехии, Словакии.

Лауреат Всесоюзного (Москва, 1961) и Международного (Прага, 1963) конкурсов пианистов. Заслуженный артист России (1998), заслуженный деятель искусств России (2010).



день. Много денег уходит на аренду, на ГСМ.

Пока минкультуры области нам это оплачивает, но условия тяжелые.

Возник разговор, что Минобороны отказывается от владения Домом офицеров и готово предать его области. Возник разговор о переезде туда филармонии. Там непригодная сцена. Для репетиций она бы подошла, избавила бы от поездок в Октябрьское ущелье. Сейчас этот вопрос рассматривается. Там мы можем порепетировать, но не останемся навсегда. Капремонт Дома офицеров - это страшное дело. Это памятник архитектуры. Там все в очень изношенном состоянии.

- Не бойтесь, что ремонт филармонии превратится в такой же долгострой, как и ТЮЗ?

- Боюсь! Но у меня есть какая-то надежда. Мы киваем на Пензу. Вроде бы город вдвое меньше Саратова, но Пензу очень возлюбил Владимир Владимирович Путин. В один из приездов ему показали сгоревший драмтеатр, и он дал указания возвести новый. Театр построили за 2 года! Сейчас там строится новое здание филармонии. Пенза нас перегоняет, хотя творческий потенциал в разы меньше, чем в Саратове.

Недавно также открыли новые концертные залы в Белгороде, в Омске...

- Скажите, как можно коротко оценить отношение властей к культуре? И еще - Вы бывали в других странах - как там относятся к этой сфере?

- Например, Ла Скала в Милане. Он получает госсубсидию. И это единственный в Италии театр, кто такую субсидию получает. Хотя оперные театры есть даже в маленьких городах. Там есть любители, которые становятся спонсорами. Меценаты, спонсоры, те, кто жертвует свои деньги театру или конкретному солисту. Они очень в этом заинтересованы.

В России меценатства почти нет. Хотя помню один случай. Господин Алекперов



подарил рояль «Стенвей» калининградской филармонии. Это замечательный подарок!

Института меценатства у нас нет, потому что нет закона. Меценат пользуется статьей закона и с любой суммы, выделенной театру, не взимается налог. У нас такого нет. Закон вроде бы о меценатстве у нас написан, но он пока не рассматривается.

Государство старается сейчас сбросить с себя бремя содержания всех театров.

С этим связана и ситуация в Балашове. Город не в состоянии удерживать большой коллектив. А какие могут быть в Балашове меценаты? Хотя, если поискать, может, и нашлись бы.

- Почему никуда не уехали и продолжаете работать в России?

- У меня много друзей уехало из России: в Швецию, Германию. Они там хорошо живут. Но когда они приезжают к нам... «У нас все стабильнее, - говорят они. - Но у вас интереснее. Каждый день неожиданности, развлечения...». Поэтому я никуда и не уехал. Здесь интереснее и в творческом плане.

- Ваше отношение к Саратову - что не хватает городу? Не жалеете, что в свое время не вернулись в Питер - культурную столицу?

- В Саратове я с 1955 года. Время от времени



1984 г.



У меня много друзей уехало из России: в Швецию, Германию. Они там хорошо живут. Но когда они приезжают к нам... «У нас все стабильнее, - говорят они. - Но у вас интереснее. Каждый день неожиданности, развлечения...». Поэтому я никуда и не уехал. Здесь интереснее и в творческом плане



приезжаю в Питер и не чувствую этот город родным. Там есть «Мариинка», есть замечательные режиссеры, филармония, но Саратов за эти годы стал много ближе и теплее.

Чего не хватает? Думаю, каждый может обнаружить здесь какие-то недостатки. Я со своей точки зрения не могу понять, почему все города Поволжья имеют хорошие концертные залы (Самара, Волгоград, Ульяновск, Нижний Новгород, Казань...). В Саратове нет ни одного! Когда впервые об этом встал вопрос, кто-то из депутатов облдумы сказал - а зачем? Есть же оперный театр, консерватория... Объяснить, что зал театра - это зал театра, зал консерватории - это зал учебного заведения, невозможно. Был у нас един-

ственный концертный зал - зал филармонии. Поэтому реконструировать его - дело чести!

Разговор о чистоте города не буду затрагивать. Видно, что власть прилагает усилия, но жители города сами не хотят, чтобы город был чистый!

- Со времени, которое прошло после пожара, постоянный коллектив претерпел какие-либо изменения?

- Изменения, к сожалению, происходят. У нас уходит в поисках лучшей доли молодежь. Перед началом нового сезона еще несколько молодых артистов написали заявления об уходе. Артисты устали от физических нагрузок: переезды из одного репетиционного зала в другой, от этих переездов портятся инструменты.



Фестиваль, посвященный 75-летию А.Шнитке. 2009 г.

Так что потери есть. И мы понимаем, что они неизбежны.

- Анатолий Иосифович, вы - заслуженный артист, заслуженный деятель искусств. Дают ли ваши звания вам какие-либо привилегии, льготы?

- Никаких! Материальный аспект непонятным образом начинается со звания «Народный артист России». «Заслуженные» денежных доплат, привилегий не имеют.

Я вообще не люблю эти «клички».

Одно время для публики это что-то означало, а потом появилось такое количество заслуженных артистов и лауреатов международных конкурсов...

- Не совсем, может быть, корректный вопрос. Как известно, 90-е годы были довольно трудными для учреждений культуры, когда многие артисты меняли профессию или же шли зарабатывать своей игрой в рестораны. Был ли у вас такой этап в жизни, когда хотелось оставить профессию или бросить все силы на «зарабатывание денег»?

- У меня никогда не было желания поменять профессию. Хотя я мог бы... Нет, я не ушел бы в бизнес, там нужны другие способности. Я стал бы каким-нибудь театральным режиссером или критиком. Но музыка, такой вид



Оркестр духовых инструментов «Волга Бэнд»

искусства, который захватывает тебя окончательно и бесповоротно!

- Есть ли конкуренция между саратовскими театрами и другими учреждениями культуры? Вообще, актеры, танцоры и музыканты - нарасхват, или в них нет дефицита?

- Конкуренция - двигатель искусства. Между театром драмы и филармонией творческих конфликтов быть не может. Мы на разных полюсах творческой деятельности.

Дефицит есть. Нам не хватает профессионалов - фаготистов, валторнистов. Не можем найти чтецов. Приходится работать с приглашенными артистами.

Не совру, если скажу, что если придет в театр оперы

и балета певец с роскошным голосом или балерина с великолепными данными, тут же возьмут!

- Анатолий Иосифович, достойную ли зарплату получают работники искусства, на ваш взгляд? Привлекательна ли профессия, связанная с музыкой, танцами, творчеством, для молодых людей именно в провинции? Или выпускники нашей консерватории стремятся поскорее уехать в столицу?

- В Саратове все забито, рабочих мест почти нет, а в Москве есть.

Несколько моих студентов очень хорошо устроились в Москве. Это вызывает, конечно, некоторые неудобства, аренда жилья, дополнительные расходы. И все-таки они едут в Москву,

так как там много вакансий. Профессия музыканта привлекательна, в консерватории есть конкурс, значит, к профессии есть интерес.

Людей пытаются удерживать с помощью премий, так как зарплаты очень маленькие. Оклад - в районе 5-7 тыс. руб. в месяц. На такие деньги тяжело жить. Особенно, если человек семейный. Но музыка доставляет какое-то внутреннее удовольствие, что не обращаешь внимания на деньги...

- Меняются ли с возрастом музыкальные пристрастия? Возникает ли чувство стыда за то, что в молодости слушали и играли? За что должно быть стыдно нынешним молодым музыкантам?



Концерт М. Растроповича с оркестром Саратовской филармонии. 2006 г.



Фестиваль «Jazz-Inter-Classic»

- Конечно, меняются. Чувства стыда за прожитые годы у меня нет. Нынешним молодым музыкантам есть два повода для стыда. Я знаю, что многие из них учатся, чтобы получить диплом, а остальное, и музыка - особенно, их мало волнует.

Мне не нравится увлечение эстрадной стороной искусства. Появилось много музыкантов, которые играют быстро, громко, азартно,

но к музыке не имеют отношения. Это технология чистой воды.

Денис Мацуев - любимец нашей публики. Но я отношусь к нему настороженно. Очень много пыли в глаза.

- Анатолий Иосифович, добрый день. Спасибо Вам за ваше творчество и мастерство, которым вы уже столько лет радуете слушателей. С кем бы из известных музыкантов вы

бы хотели оказаться на одной сцене?

- Я хотел бы, чтобы на моем сольном концерте в зале сидел бы Фредерик Шопен. А я бы ему играл его сочинения, как я их понимаю, чувствую, слышу. Но это если и произойдет, то в другой жизни.

- Расскажите о своих увлечениях. Удастся ли отдохнуть? Ваше хобби, где любите отдыхать, любимые писатели, музыка?

- Я урбанист по природе. Люблю все, что происходит в городах. Мое хобби - библиофильство. Я собираю книги - старые издания русской литературы. У меня в коллекции есть прижизненные издания Пушкина, Сумарокова, сборники русских футуристов.

Я слежу за современной литературой. Могу назвать два имени современных российских писателей, которые мне нравятся. У Юрия Буйды потрясающая эстетика. Это полуфантастика, построенная на современных ассоциациях. У Всеволода Бенигсена меня впечатлил роман «Генацид». Первые 50 страниц - смешны, остроумны, но финал произведения трагичен. Недавно этот писатель выпустил еще две книги.

- По 10-балльной шкале как Вы можете оценить работу наших чиновников, полиции, медиков и педагогов - по отдельности?

- Не хочется быть ниспровергателем. Каждый судит



Новогоднее представление в филармонии

по собственному опыту, по столкновению с людьми перечисленных профессий. Среди врачей у меня много хороших друзей. Но с медициной у меня отношения опосредованные. У меня даже нет карточки в поликлинике. Я туда не хожу. Медиков я оценивать не буду, хотя мне сделали 10-балльную операцию в Москве.

С работой полиции не сталкивался, а судить по сообщениям в прессе не хочу.

По поводу педагогов. У моей дочери были гениальные педагоги в 13-й школе. Она окончила филфак университета, но говорит, что говорить по-английски ее научили в школе.

У меня есть один вопрос к педагогам - почему наша молодежь не читает? Я бы за это понизил оценку нашим учителям и господину Фурсенко.

- Как вы, будучи музыкантом-классиком, относитесь к современным музыкальным течениям - например, тяжелому и альтернативному року, электронной музыке?

- Рок-культура вызывает у меня интерес. Она в последние годы начинает проникать в классическую музыкальную культуру, как уже давно проникла в джаз, и образовался джаз-рок. Рок как таковой вызывает положительные ощущения. Тяжелый рок и «металл» я не очень люблю. Эти направления перестали быть

музыкой. Они очень влияют на психику человека. Не вижу смысла в этих костюмах, огромном количестве децибел. Это перебор.

Из направлений мне больше всего нравится джаз.

- Как Вы относитесь к тому, что люди, занимающиеся классической музыкой, выходят на эстраду?

- Вопрос не совсем корректен. Музыка - это, в любом случае, эстрадное искусство. И классическая - в том числе. Если имеются в виду классические музыканты (вокалисты, прежде всего), вроде Баскова, то я к ним отношусь отрицательно.

- Не считаете ли Вы, что в Саратове необходимо построить крупный культурный центр, в котором размещались бы малые театры, выставлялись бы картины, проходили бы

поэтические и музыкальные вечера?

- Считаю. Это было бы замечательно! Но пока это - из области фантастики.

- Есть ли у Вас дети, внуки. Чем занимаются? Пошли бы по Вашим стопам? Чем занимается супруга?

- У меня есть дети, внук и даже правнук. Дети, как ни странно, пошли по моим стопам, но немножко в другую сторону. Сын - замечательный джазовый пианист, живет в США. Дочь - прекрасная джазовая певица, живет в Москве.

Супруга скончалась 4 года назад. Она была музыковедом и работала в филармонии.

Совместно с детьми в мае этого года у меня прошел замечательный творческий вечер в камерном зале филармонии.

Внук - дизайнер по мебели. Правнуку всего 6 лет.

Дата проведения онлайн-конференции: 17.08.2011



ИНТЕРНЕТ-ТРОЛЛИ: заработок на провокации

Дмитрий Кузьмин

Они умеют управлять потоками посетителей Интернета. Представители сообщества сетевых троллей бывают добряками, скептиками, провокаторами, скандалистами. Они меняют имена, взгляды, настроения в зависимости от желания заказчика. И этот вид заработка все реже считается копеечным. Говорят, что доходы от троллинга иногда превышают зарплату сотрудника среднего звена в крупной компании. Размещение на форумах платных комментариев и постов называют очередной маркетинговой находкой, новым политическим инструментом, перспективной профессией и отвратительным явлением.

Кто такие тролли

Сегодня самым популярным ответом на запрос в поисковых системах о «видах заработка в Интернете», является «постинг». Для того, кто выберет этот род занятий, необходимо зарегистрироваться на нескольких биржах для фрилансеров и получить адреса сайтов, которые нужно раскручивать иллюзией живого общения. В общем-то, все.

За каждое сообщение, подогревающее обсуждение, заказчик платит от 25 коп. до 5 руб. Учитывая время на загрузку сайта, составление и набор текста - на одно сообщение затрачивается где-то 10 мин. Путем нехитрых подсчетов выясняем, что объем выданных за день текстов может составить 60-100 сообщений, то есть максимальный заработок

за сутки - 500-600 руб. Не густо? Но оказывается, эта деятельность может принести вполне неплохие деньги, если заниматься ею профессионально. Нам удалось пообщаться с интернет-жителем, который, занимаясь троллингом, умудряется содержать семью.

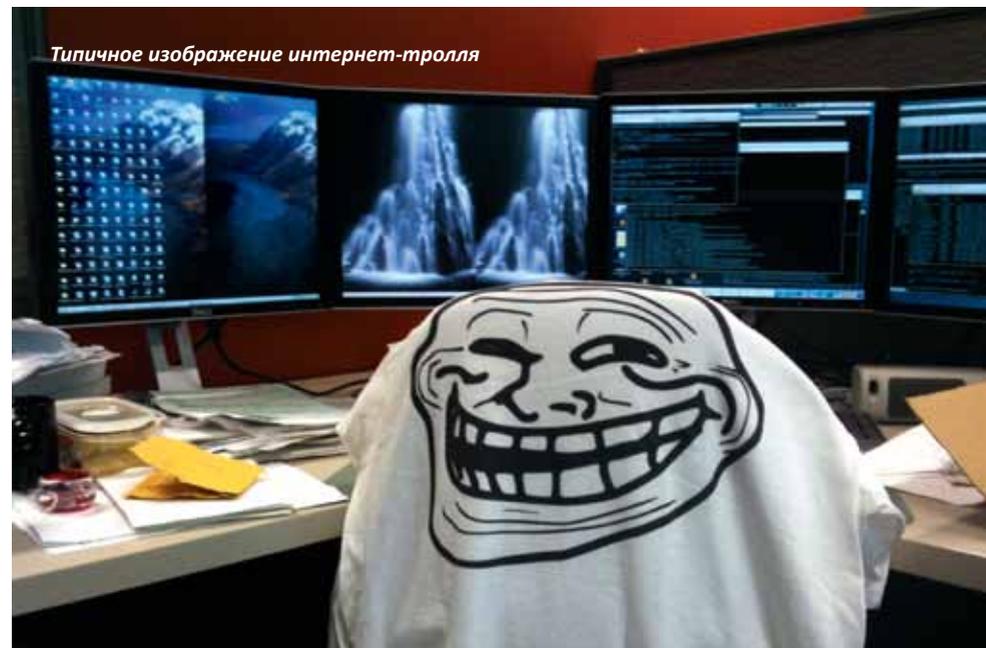
Андрей. 24 года. Образование высшее, специальность

связана с изучением полимеров. После окончания вуза пытался найти работу по специальности, вскоре родился сын. Решил заняться фрилансом, пока не подвернется что-то связанное со специальностью. Через полгода активной работы понял, что менять профессию не собирается.

- Ты говоришь, что доход от твоей работы позволяет



Троллинг - психологический и социальный феномен, зародившийся в 1990-х годах в Usenet. Многие люди хотя бы раз пробовали публиковать провокационные сообщения во Всемирной паутине просто из любопытства. Но у некоторых это переросло и даже в стиль общения в Сети. С начала XXI века интернет-тролли стали образовывать собственные сетевые сообщества и организации, делясь опытом по наиболее эффективному разжиганию конфликтов. В настоящее время любой популярный форум, группа новостей и вики-проект рано или поздно сталкиваются с троллями и троллингом». (Википедия).



содержать семью. Сколько ты зарабатываешь?

- Порядка 50 тысяч в месяц. Зависит от количества заказчиков - летом сложнее, денег меньше. Основной наплыв работы приходится на осень и весну, ну, и за пару недель до крупных праздников - Новый год, 8 марта, 23 февраля.

- Как ты зарабатываешь такую сумму?

- Наверное, как и везде. Сначала я писал в форумах, получал рублей триста в день. Многие «кидали», говорили, что недостаточно хороший текст, или «денег сейчас нет». Как и везде. Близким друзьям рассказывал, чем занимаюсь, и один

из них предложил поработать не через сайт, а напрямую с интернет-магазином, который возглавлял его знакомый. Ведь посредники, «биржи», забирают себе большую часть прибыли.

Сайт был практически не раскручен, им занимались оптимизаторы, а я создавал вид, что сайтом активно пользуются. В день нужно было писать отзывы на 100 товаров - книги, фильмы, учебники. Открывал фанатские сайты, переделывал своими словами отзывы и публиковал на сайте магазина. Сколько всего хорошего я написал про такие вещи, к которым сам не притронулся бы. А потом пошло, пошло -





начали обращаться знакомые знакомых. Интернет ведь тем и хорош, что все друг друга знают, надо просто знать, где смотреть.

- И сколько компаний сейчас обслуживаешь? Неужели просто везде пу-

бликуешь положительные отзывы?

- Сайтов десятки - есть основные клиенты, с которыми постоянно работаю, а есть так - разово. Положительные отзывы сейчас пишу гораздо реже - чаще приходится придумывать какой-то недостаток у товара, и писать: «вот всем хорош холодильник, да холодит плохо». Так люди верят больше.

- Все эти деньги идут только за отзывы?

- Где-то половина. Есть

еще работа по «греву» информационных сайтов. Платят меньше, но и работы меньше. Допустим, есть какая-то статья, неважно о чем. А сайт новый, никто про него еще не знает. И вот с нескольких аккаунтов начинаешь разговаривать сам с собой. Обсуждаешь, какие они негодяи, кому нужно надавать. И по накатанной - раньше было лучше, сейчас все продано. У меня есть уже несколько устоявшихся профилей, которыми везде пользуюсь. Например, отставной военный, который как начнет рассказывать, кого и как он бы к стене поставил - заслушаешься.



Конфликт как инструмент

По Сети давно ходит история про группу пользователей, которые, объединившись, за несколько часов могли разрушить работу любого форума, даже очень популярного. И пользовались они при этом не лазейками в программном коде ресурса, а банальной психологией.

Группа состояла из десяти человек, каждый из которых регистрировал по пять-шесть профилей на атакуемом сайте. В назначенный час в обсуждения на форуме вторгались захватчики и начинали провоцировать посетителей на конфликт. На откровенные оскорбления не переходили, беседа велась вполне корректно, официально модераторы не могли удалить профиль с сайта. Через несколько минут в конфликт оказывались втянутыми большинство посетителей сайта - и тогда начиналась основная работа. Тролли в профильных ветках начинали обсуждение сторонних тем, ругались друг с другом, употребляли нецензурные выражения.

За несколько часов работа сайта оказывалась парализована. После этого администратору оставался только один выход - отключить сайт. Таким образом, посещаемость ресурсов сокращалась, и вернуться к прежнему числу посетителей удавалось не всем.

- А приходилось не раскручивать ресурс, а отгонять от него посетителей?

- Бывало. Это сложнее. Приходится уводить диалог от темы статьи, начинать оскорблять кого-то, переходить на личности. Здесь такой же принцип - кто-то со стороны заходит на какой-нибудь сайт, видит - ругаются, не по теме говорят - и закрывает его.

- Зачем такое кому-то нужно? В одиночку посещаешь ты же не собьешь?

- Не собью. Смысл в другом - заставить людей уходить от тем, которые предлагаются на сайте. Такое работает в период выборов - новости про политиков приходится комментировать особенно

часто. Да и таких, как я, на каждом большом сайте сотни работают. Просто мы незнакомы друг с другом, но пишем комментарии под одной статьей. Если видишь, что столкнулись две компании с разными интересами - звонишь заказчику, он решает, что делать дальше. Или подключает других троллей в помощь, тогда просто лавиной укачиваем статью, или же решает свернуть обсуждение. Просто перенаправляет на другую статью.

- Про саратовских политиков часто приходилось писать?

- Не часто. Здесь просто нет больших площадок, на которых можно развернуться. Но если обратятся - всегда рад помочь.

Алексей Колобродов, главный редактор саратовского журнала «Общественное мнение»:

«Эта профессия обязательно будет развиваться. Тем более, что Интернет, скорее всего, поглотит все газеты, кроме уж совсем крупных. Печатный рынок будет ослаблен. Полемика в Интернете развивается постоянно, и троллинг - это лишь один из инструментов. Не секрет, что сейчас многие политические силы содержат либо платные группы, которые комментируют сообщения в информационных лентах, либо просто добавляют такие функции в должностные обязанности уже работающих групп или волонтеров.

Это параллельное явление. Практической пользы у него, фактически, нет. К тому же «тролли» используют заученные клише, и распознать их нетяжело. Анонимность и все эти полемики - явление в принципе отвратительное. И, на мой взгляд, бесполезное».



ВТОРАЯ ВОЛНА?

Беспрецедентный по масштабам и стремительности обвал на рынках акций и сырья, произошедший в начале августа и имевший под собой вполне определенные причины, возродил среди инвесторов страхи по поводу наступления «второй волны» финансового кризиса. С учетом характера существующих проблем в мировой экономике, особенно обострившихся в последнее время, мы считаем данные опасения вполне оправданными, хотя называть происходящее началом нового кризиса (в прямом смысле этого слова) все же пока рано.



Слабая макроэкономическая статистика, опубликованная в июле-августе, зафиксировала существенное замедление темпов роста крупнейших экономик (прежде всего, США и ЕС) и мировой экономики в целом. Эта информация вкупе с пересмотренными данными по американскому ВВП (начиная с 2003 года) в очередной раз подтвердила низкую эффективность мер по спасению экономики, предпринимаемых финансовыми властями США и Евросоюза. В текущих условиях, когда мировая экономика демонстрирует замедление, а четких факторов для возобновления ее устойчивого роста пока не наблюдается, риск нового масштабного экономического спада лишь возрастает.

На сегодняшний день действительно серьезную угрозу с точки зрения начала новой мировой рецессии представляют события, разворачивающиеся в Европе. Здесь долгой кризис,



щие об этом, начали появляться уже в августе) и, как следствие, к новому витку финансового кризиса.

Указанные выше проблемы носят системный характер, и их преодоление требует от финансовых властей крупнейших экономик решительных и эффективных действий, чего мы пока не наблюдаем. Успешный и безболезненный выход из сложившейся ситуации представляется нам крайне затруднительным, однако мы полагаем, что, несмотря на возросшие риски, «второй волны» в обозримом будущем все же удастся избежать. По нашему мнению, центробанки США и ЕС предпримут дополнительные меры монетарного стимулирования (выкуп ЕЦБ облигаций европейских стран, изменение структуры активов ФРС), которые позволят отложить наступление нового кризиса на более поздний период (не ранее 2012 года).

Роман Литвин,
 аналитик компании
 «ДОХОДНЫЙ ДОМ
 ИНВЕСТОРА»

который уже захлестнул Грецию, Португалию и Ирландию, постепенно (пусть и неравномерно во времени) набирает обороты, распространяясь на новые страны. Следующая на очереди - Италия, третья по величине экономика еврозоны. Еще в июле наблюдался резкий скачок доходностей итальянских и испанских гособлигаций до рекордных уровней, что фактически свидетельствует об утрате доверия к ним со стороны инвесторов, а значит, повышает риск обострения долгового кризиса и в этих государствах.

Ситуация в Европе усугубляется отсутствием среди руководства Евросоюза компромисса в отношении конкретных мер по спасению «проблемных» стран региона. Так, например, Германия уже выразила категорический отказ от выпуска единых еврооблигаций еврозоны и расширения Фонда финансовой стабильности, а Финляндия, вопреки достигнутым ранее договоренностям, потребова-

ла от Греции залог в обеспечение финансовой поддержки, что также ставит последнюю в весьма затруднительное положение.

Разрастающийся долговой кризис в Европе уже заложил основу для развития банковского кризиса в регионе. Так, в последние месяцы у европейских банков, имеющих на балансах значительные объемы долговых обязательств «проблемных» государств, обострились проблемы с фондированием. Трудности в привлечении капитала потенциально могут привести к кризису ликвидности на межбанковском рынке еврозоны (первые сигналы, свидетельствую-



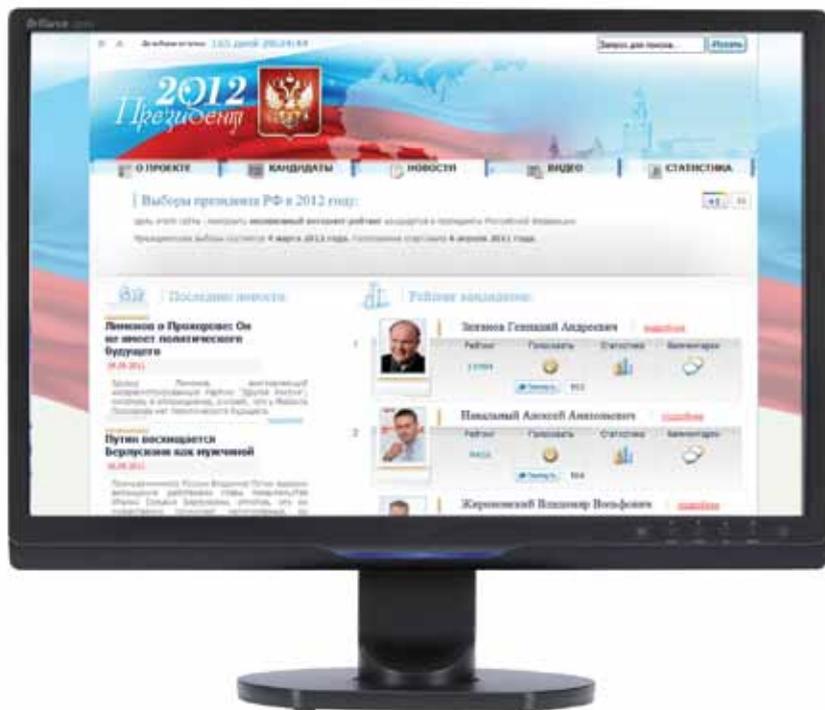
**ДОХОДНЫЙ ДОМ
 инвестора**

**Саратов, ул. Вольская, 70
 Тел.: (8452)39-00-01**



ПРЕЗИДЕНТ-2012: Артур Пирожков или Памела Андерсон?

Ольга Берес



«Впереди выборы!» трубит многочисленными баннерами, кажется, любая ровная поверхность, не зависимо от высоты ее расположения. Стоит ли говорить про Интернет. Сегодня едва ли не каждый сайт пытается привлечь интернет-пользователей вопросами вроде: «Кто, по вашему мнению, станет президентом в 2012 году?». Более того, в Сети появляются целые ресурсы, посвященные исключительно выборам главы государства (интересно, что с ними будет после 4 марта 2012 года?), которые не только призывают голосовать за кандидатов, но также «выдвигать» своих.

Народ глумится, кто во что горазд, выдвигая друзей и родственников. Можно ли доверять таким опросам, и отражают ли они народное мнение?



В Интернете – свои лидеры

Оговоримся сразу, опросы используются на подавляющем большинстве сайтов не только с целью узнать народное мнение, но и проверить активность посетителей ресурса, узнать их интересы (еще раз о контроле!), а заодно и привлечь внимание свежей заметкой в духе: «Больше половины россиян не знают, кто сейчас президент!»

Однако в преддверии какого-то важного политического события в Сети возникают отдельные ресурсы, цель которых - плодить строки и столбики, публиковать рейтинги и отсчитывать секунды до «часа икс». На момент подготовки публикации до выборов президента-2012 оставалось 170 дней 20 часов и 59 минут.

Большинство рейтингов позиционируют себя как объективный и независимый «прожекторобщественного мнения».

Необходимые условия - анонимность (но при желании можно оставлять комментарии), возможность проголосовать за своего кандидата только один раз, «прозрачность» голосования (поставил «галочку», где сердце повелело - твой голос сразу зафиксировался, столбик рейтинга чуть подрос) - соблюдены.

Как производится выбор кандидатов? На одном из сайтов ограничились узким

кругом лиц, которые изъявляли желание баллотироваться в марте сами или через своих представителей, на другом пользователям предоставили возможность добавлять кандидатов собственноручно - тех, кто, по их мнению, сможет достойно управлять страной, на третьем помимо графа «не пойду на выборы» и «голосую против всех» добавлена строка «другое» с возможностью вписать имя «своего» претендента. Так, по мнению кого-то из посетителей, достойно управлять нашей страной могли бы американский киноактер Чак Норрис, математик Григорий Перельман, Артур Пирожков - сценический образ резидента «Камеди Клуб» Александра Реввы, а также «спасательница Малибу» со стажем Памела Андерсон.

висимости, прямо-таки кричат - они не в пользу двух основных претендентов. Если обобщить результаты, то они с большей или меньшей степенью вероятности показывают преимущества «вечных кандидатов» - лидера КПРФ Геннадия Зюганова и руководителя ЛДПР Владимира Жириновского. Согласно данным нескольких рейтингов, не менее симпатичен россиянам блогер Алексей Навальный - видимо, по душе интернет-пользователям его обличительные «посты», шокирующие и, в то же время, такие ожидаемые статданные и резкие высказывания. Чуть позади, но тоже очень неплохо держатся миллиардер и новоиспеченный политик Михаил Прохоров, сценарист, режиссер и временно отстраненный от своих



По мнению кого-то из посетителей, достойно управлять нашей страной могли бы американский киноактер Чак Норрис, математик Григорий Перельман, Артур Пирожков - сценический образ резидента «Камеди Клуб» Александра Реввы, а также «спасательница Малибу» со стажем Памела Андерсон.

В отличие от реальных выборов, во время которых итоги становятся известны лишь спустя какое-то время после окончания голосования, в Интернете результаты (пусть и предварительные) известны сразу. И большинство опросов, заявляющих о своей неза-

обязанностей батюшка Иван Охлобыстин, писатель Эдуард Лимонов, а также несколько кандидатов, так сказать, из народа, имена и фамилии которых никому ничего не скажут.

Денис Фадеев, депутат Саратовской областной думы и член фракции «Еди-



ная Россия», прокомментировал ситуацию с интернет-опросами следующим образом:

«Как правило, в подобных опросах участвуют люди с определенными по-

литическими взглядами. Так распространяется негатив, ведь оппозиция в Интернете очень широко представлена. Она пытается мобилизовать своих активистов, накручивает голоса. Социологические опросы независимых организаций, которые некоторые называют «проправительственными», показывают совсем другие результаты. Полагаю, все эти опросы - это такая политтехнологическая вещь, когда оппозиция пытается выдать желаемое за действительное. В реальности же они ничего не могут противопоставить

действующей власти. Что ж, их действия имеют право на существование».

Необъективно и «против всех»

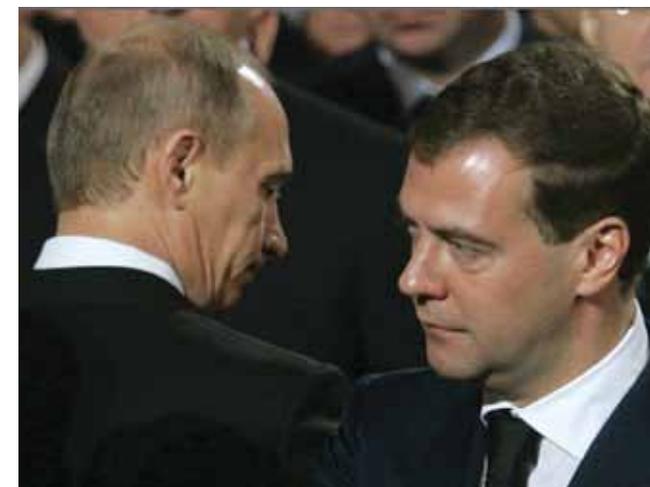
Согласно данным интернет-опросов, нынешние лидеры страны - президент Дмитрий Медведев и премьер-министр Владимир Путин - входят в десятку. Причем, показатели Владимира Владимировича в большинстве случаев выглядят привлекательнее, чем у Дмитрия Анатольевича. Но дело не в дележе голосов, а в самом факте: Путин и Медведев - не



первые. Например, по итогам одного из них Владимир Путин делит третье место с «кандидатами» «Не голосовал бы вообще» и «Против всех», по результатам другого - с полковником ГРУ в отставке Владимиром Квачковым, по данным третьего... Впрочем, специалисты очень скептически относятся ко всякого рода опросам в Интернете и уверяют, что они не отражают истинного положения дел.

Мнение социологов относительно этого вида деятельности, который сложно назвать социологическим, таково: это неквалифицированное, необъективное, не отражающее реального положения дел занятие. В таких опросах участвует в основном заинтересованная публика, и проводятся они на специфических сайтах, имеющих определенную аудиторию. А значит, такие опросы нельзя назвать общественными и объективными, поскольку они отражают не мнение россиян в целом, а точку зрения посетителей того или иного интернет-ресурса.

Денис Ястребов, политолог: «Если проводить опрос на сайте КПРФ, то естественно, что больше всего голосов среди кандидатов наберет Зюганов, если проводить на сайте ЛДПР - Жириновский, «Яблока» - Явлинский, хотя рейтинги у него очень невысокие. Опросы в интернете - это или дилетантизм, или политзаказ».



Социология - это наука, в ней есть такие понятия, как «выборка», «репрезентативность», «валидность»... Реальную картину дают только центры общественного мнения, такие, как ВЦИОМ, «Левада». Согласно их данным, рейтинги Путина и Медведева действительно понизились, но это падение составило всего 5-8%, и ни о какой катастрофе говорить не приходится. По-прежнему около 50% опрошенных готовы поддержать на выборах лидеров страны, и это - объективные данные. Все остальное — это политический заказ».

Также эксперт добавил, что основная аудитория Интернета - люди до 40-45 лет. А значит, они отражают мнение лишь определенных категорий граждан и не учитывают точку зрения оставшихся. Напри-

мер, людей более зрелого и пожилого возраста в Сети немного, а между тем, они являются одними из самых активных представителей электората на выборах. Но в интернет-опросах они, по-прежнему, не участвуют.

И, наоборот, те, кто составляет «крестики» и «галочки» в виртуальных бюллетенях, в реальном мире в выборах не столь активно участвуют. Может, оно и к лучшему. А то стоял бы сейчас у власти Артур Пирожков, Памела Андерсон или еще какой-нибудь «народный выдвиженец».

Однако оставим юмор. Если в бюллетенях вновь появится графа «против всех», всем этим активистам-юмористам, думается, будет не до смеха. Им будет за кого голосовать, а значит, они пойдут на выборы.



ЗАГАДОЧНЫЙ БИЗНЕС: сколькo стоит самка барабана?

Ольга Берес

Помните те времена, когда умением разгадывать сложные кроссворды и ребусы особо находчивые кавалеры щеголяли на первых свиданиях? А способность «щелкать» sudoku, как семечки, которым некогда кичились интеллектуалы? Это сейчас человек с кроссвордом - либо охранник, либо гражданин, мучающийся от расстройства кишечника. Впрочем, под стать потребителю пошла и головоломка.



Востребованный примитив

От сегодняшних головоломок уже не закипает мозг даже у среднестатистического читателя. На смену авторским загадкам и ребусам все чаще приходят автоматические, компьютерные, подготовленные по стандартным шаблонам. Впрочем, не перевелись еще на Руси и профессиональные кроссвордисты и ребусники. А в свете того, что этих специалистов - по пальцам пересчитать, этот бизнес на загадках способен принести немалый доход.

Сегодня газет и журналов, пестрящих рядами пустых клеточек, с избытком в любом киоске. Судя по количеству изданий, они пользуются бешеной популярностью. Формулировки заданий и структура в них примерно одинаковая. «На какую часть кресла откидываются» (6 букв), «самка барабана» (7 букв), «славянский заяц» (5 букв) встречаются чуть ли не в каждой газете. Структура - самая примитивная. Вообще, образцов, по которым можно создавать сканворды - десятки, но в России используются в основном только две схемы.

По словам одного из профессиональных кроссвордистов (в данном случае - того, у кого этот вид «бизнеса» стал основным источником дохода), автор

первой схемы пошел по антидизайнерскому пути, в результате чего программа «может составлять неплохие сканворды, но экспортирует в Excel, то есть не пригодна для профессиональной работы». Однако если судить по массовым газетам, встречается сплошь и рядом.

«Второй программист сделал шедевр в плане возможностей дизайна, но в его словарях, доступных в Интернете, в избытке встречаются слова так называемой сниженной лексики. Не мат, но почти», - поясняет Владимир Дрындин, можно сказать, потомственный сочинитель сканвордов и ребусов. - Всякие там типа «муди - порода собак» и так далее. Все это на фоне чудовищного количества обычных опечаток. Этой программой явно пользуются тысячи домопощенных кроссвордистов, все это пачками можно доставать из любого почтового ящика в любых городах».

Мнение профессионала относительно таких «до-

фантазии, полета мысли или хотя бы намек на мозговую деятельность.

«Разгадывать все это совершенно неинтересно, а иногда и вредно. Впишет читатель слово с ошибкой, да так и отложится в его не слишком ученой голове, что «малоко» - так и надо писать», - поясняет Дрындин. Он, кстати, прежде чем сделать составление загадок своей профессией, попробовал себя в других сферах, в том числе, в журналистике. Должность мальчика на побегушках, хоть и в столице, не особо по душе пришлась. Зато о своем становлении в интеллектуальном бизнесе рассказывает с удовольствием.

Кухня кроссвордиста

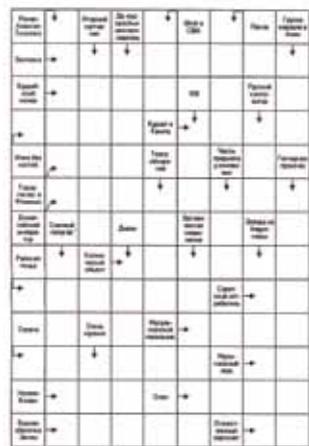
В 2000-м году приехал в Москву с приятелем ради высоких зарплат. В то время 500 долл. в конверте казались сказкой. Из всех преимуществ московской журналистики сейчас может назвать только одно - «халявный Интернет в офисе».



**И 5, и 15 тысяч за один кроссворд беру.
И это настоящая работа, интересная,
исследовательская, познавательная**

морощенных» дилетантов скептическое - хоть кусок хлеба особо не отбирают (не конкуренты), но на нервы действуют - никакой

За первый свой отредактированный сканворд по найденному в Сети объявлению получил 300 долл. вместо обещанных ста - за-



		3		5	8
	2				4
9	7		5		
3	8		5		2 9
1	9		2	4	
5	4	8		6	

Самые популярные виды интеллектуальных головоломок

казчику так понравилась работа. «Уже утром я уволился от прежнего шефа. Схема бизнеса срослась в голове за ночь. Раз такой рынок есть, его надо приручить», - поясняет Виктор.

Приручение происходит уже 8 лет. Как и в любом бизнесе, приходится прогибаться. Не под власть или чиновников, а под целевую аудиторию - «бездельников», как называет ее сам Дрындин.

«Первые клиенты просили кроссворды и сканворды тупые, примитивные. Делал. Кто-то первый из них пообещал заплатить за годовой комплект. Я напрягся, сделал за неделю 52 кроссворда. Получил довольно крупные деньги, несколько зарплат обычного журналиста в регионе. Стал разрабатывать свои

технологии, удешевлять производство. И так далее. Понял, что не разовые заказы, а постоянная клиентура - путь наверх», - делится он секретами бизнеса. Сегодня часть клиентов Владимира составляют издатели из Саратова.

К своему собственному потребителю, который, впрочем, и помогает ему делать деньги из букв (а точнее - из пустых квадратиков) относится снисходительно. «Подавляющее, если не абсолютное большинство людей, которые разгадывают сканворды и кроссворды, в принципе, бездельники. Это аксиома. Подавляющее большинство этого подавляющего большинства в результате своего безделья не приобрели ни ума, ни большой фантазии. В итоге клиент

- редакция, - как правило, заказывает сканворды и кроссворды с максимальной простотой. Элементарные соображения и чистая математика. Берем русский словарь и убиваем все, что может напрячь мозг. Оставляем из этого только существительные (числительные), добавляем некоторое количество имен собственных (басковы-путины-новодворские-собчаки)... И выясняется, что словарик, который можно в реале использовать, скуден и беден», - сетует он. Правда, ничего с этим поделать не может. Потребитель прежде всего.

Если редактор просит составить сканворд «потупее», автор ему уже ничем помочь не сможет, считает сочинитель. Хотя, по их собственному признанию,



гораздо больше по душе заказы интересных, сложных, тематических головоломок, с иллюстрациями или «фрагментами».

«Кроссворд - та же журналистика, просто вид сбоку. Смотришь новости. Путин не узнал Шевчука. Ха-ха. Интернет взорвало, люди смеются. Почему бы в кроссворд, который в данную минуту я составляю, не вставить Шевчука. «Рок-музыкант, которого не узнал премьер во время чаепития», - рассказывает бывший журналист о создании тех или иных формулировок, которые у читателя иной раз могут вызвать недоумение или ступор. - Или - выборы мэра, предыдущего сажают, а в утренней газете кроссворд. Слово «Срок» определяю: «Что у ээка, что у мэра». Читатель смеется. Читатель рад».

«Полет мысли» оптом, в рублях

Сколько стоит «полет мысли»? Размер расценок в любом творчестве - понятие субъективное. Одному платят бешеные гонорары только за подпись, другому за шедевр — копейки.

Для клиентов из района комплект головоломок автор кроссвордов оценивает в 500 руб, для изданий городского или областного уровня — тысяча и полторы. Для отраслевых заказчиков (газеты какой-нибудь угольной компании,

или журнала крупного кадрового агентства, к примеру) цены на тематические кроссворды взлетают в десятки раз.

«И 5, и 15 тыс. за один кроссворд беру. И это настоящая работа, интересная, исследовательская, познавательная», - поясняет автор.

Со временем, загадочный бизнес стал семейным - супруга Анна специализируется на детских головоломках. По образованию она педагог, поэтому это занятие можно считать профильным.

К слову, несмотря на большую массу шаблонных, компьютерных, «тупых» кроссвордов, работы у частных авторов хватает. Особенно после очередной рекламной кампании, которая обычно требует сумасшедших денег, но окупается с первым же заказом.

О конкурентах, которых хоть и мало, но есть, Виктор Дрындин рассказывает с уважением, хоть намекает и на недостатки.

«Возьмите любую столичную газету, увидите в ней кроссворды или сканворды от какого-нибудь Олега Васильева или еще кого-нибудь. Работ выпускают много, большое количество разных сеток, но в одном и том же дизайне - что в «КП», что в «Труде», что в «Теленеделе». Судя по объемам, которые строчит этот автор, «Олег Васильев» либо талантливый программист, создавший не одну программу, а целую операционную среду, ориентированную исключительно на сканворды, либо опять-таки - коллектив авторов, скрывающихся под общим брэндом. Вручную такой объем гнать невозможно».

В целом сочинитель называет такой вид бизнеса весьма прибыльным. Нынешняя публика любит посидеть с карандашом над очередной газеткой. Правда, придумывая головоломки для бездельников, признают не без лукавства сочинители, того и гляди сам отупеешь.





ПОМОГИ МНЕ СДЕЛАТЬ САМОМУ!

Екатерина Сергеева



Мария Монтессори. Первая женщина в истории Италии, окончившая курс медицины. Одна из первых носительниц ученой степени доктора наук. Автор педагогической системы, основанной на идее свободного воспитания. В 1988 г. решением ЮНЕСКО ее имя включено в список четырех педагогов, определивших способ педагогического мышления в XX веке (наряду с Джоном Дьюи, Георгом Кершенштейнером и Антоном Макаренко). Сегодня детские сады и школы, работающие по системе Марии Монтессори, есть в большинстве стран мира, а педагогика Монтессори является одной из самых признанных.



Факты биографии

Мария Монтессори (1870-1952) родилась в небольшом итальянском городке. Отец ее был крупным чиновником, мать происходила из старейшего итальянского рода.

О детстве Марии известно немного: она была единственным ребенком в семье, и ее родители делали все возможное, чтобы она получила хорошее образование. В детстве она показала незаурядные способности в математике и в 12 лет вознамерилась поступать в техническую школу, которую было запрещено посещать лицам женского пола. Мария, впрочем, была девушкой упорной. При поддержке родителей она одержала свою первую победу над системой образования – в школу для юношей ее приняли.

В возрасте 20-ти лет, увлекшись естествознанием, Мария Монтессори приняла решение стать детским врачом. Еще одно желание из разряда неосуществимых – в конце XIX века медицина была привилегией мужского пола. Нетрудно догадаться, что и это ее не остановило – Мария добилась того, что ее приняли на медицинский факультет Римского университета сначала вольным слушателем, а затем, ввиду особых успехов, перевели в число студентов.

В 26 лет Мария стала первой женщиной-врачом в

Италии и получила место ассистента в университетской клинике. В клинике ей не раз приходилось наблюдать за детьми с ограниченными умственными возможностями, для развития которых не предпринималось никаких шагов.

Занятия с умственно отсталыми детьми привели Марию Монтессори к мысли, что проблемы многих из них – не столько медицинские, сколько педагогические, и работать с ними надо не в больнице, а в школе.

В 1900 году «неполноценные» воспитанники Марии Монтессори были представлены к экзаменам вместе с детьми начальной школы муниципального совета в Риме, и на этих экзаменах превосходили детей из обычных школ по письму, счету и чтению. Этот факт стал настоящей сенсацией своего времени. История сохранила высказывание самой Монтессори по этому поводу: «Что же надо было сделать со здоровыми детьми, чтобы дети с ограниченными возможностями не только догнали, но и обогнали их?!»

В скором времени Монтессори принялась развивать и опробовать на практике принципы работы со здоровыми детьми. В 1907 году в Сан-Лоренцо, Италия, открылся первый «Дом ребенка», работа в котором была построена

на по ее методу, сама же Мария Монтессори стала руководительницей этого учреждения. В течение последующих двух лет эта методика приобрела огромную популярность, успехи в Сан-Лоренцо обсуждала вся итальянская пресса, а к Марии стали приезжать педагоги из Лондона, Барселоны, Парижа – перенимать опыт. Интересно, что в 1910 г. «Дом ребенка» посетила дочь Льва Толстого Татьяна Сухотина-Толстая, которая увидела в школе Марии Монтессори воплощение идей своего отца.

В 1910 году молниеносно разошлась по всему миру книга Марии «Метод Монтессори» – ее перевели на 20 языков (русский – в том числе). Постепенно идеи гуманистической педагогики завоевывали мир. В самой Италии новая педагогическая система была признана официально, и на ее развитие были отпущены большие средства, а в 1922г. правительство Италии даже назначило Марию Монтессори государственным инспектором школ.

Впрочем, дальше все пошло куда менее гладко. В Италию пришел фашизм, и отношения Монтессори с правительством испортились, причем в 1934 году – окончательно. Мария Монтессори уехала из страны, жила в Испании, Голландии, Англии, Индии. После



войны Монтеessori вернулась в Европу и до конца жизни (умерла она в 1952 г.) жила в Голландии.

При жизни ее номинировали на получение Нобелевской премии мира.

В наши дни во всем мире по методу Марии Монтеessori работают десятки тысяч детских садов и школ, а в некоторых странах (Япония, Индия, Голландия, Финляндия и др.) вообще все дошкольное образование построено согласно принципам ее педагогики – т.е. она является официально принятой (на государственном уровне) дошкольной педагогикой.

Свободное воспитание

Чем же так хороша ме-

тодика итальянского педагога, что вот уже около 100 лет она считается непревзойденной? Главное отличие педагогики Монтеessori от традиционной (а также от любой другой методики раннего развития) в том, что ребенку предоставляется возможность развиваться в специально оборудованной для этих целей обстановке (так называемая «подготовленная среда»), а также свобода развиваться в том направлении, которое отвечает его природным склонностям, и с таким темпом, который он сам для себя определяет.

На практике это выглядит так. На занятиях по системе Монтеessori – в соответствующих детских садах и школах – дети сами выбирают себе «виды деятельности». Один занимается с развивающими пособиями по математике, другой в это время выбирает русский язык (учится читать и писать), третий рисует, четвертый изучает свойства воды (в ход идут пособия по естественнонаучным дисциплинам), и т.д. Никто не запрещает детям по очереди заниматься и тем, и другим, и третьим, учиться одному или компанией, уделять много времени одному из пособий или, наоборот, не проявив заинтересованности, перейти к другому.

Если ребенку не интересно какое-либо групповое занятие, он волен выбрать

любое другое: никто не будет принуждать его делать «как все» или то, что идет по расписанию. Ведь только тогда, когда малышу действительно интересно, он занимается с увлечением и воодушевлением. И, обычно, именно в таких случаях можно вести речь о развитии, о понимании – а не о механическом заучивании.

Важно и то, что ребенок сам решает не только чем он хочет заниматься, но и как долго.

Грамотный монтеessori-педагог никогда не обратится к ребенку со словами, которые так часто можно услышать в традиционной школе: «Ты все еще не решил эту задачу по математике? Хватит, сдавай тетрадь, у нас уже началось рисование», или: «Что-то ты слишком быстро все нарисовал, до конца урока еще 15 минут, ну-ка садись и рисуй что-нибудь еще». Монтеessori-педагогика, в отличие от традиционной, с пониманием относится к очевидному факту: каждый ребенок растет, развивается и познает мир в своем собственном темпе, поэтому освоение одного и того же материала у кого-то занимает больше, у кого-то – меньше времени.

Такая политика невмешательства дает удивительные результаты – дети, посещающие детсады или школы, работающие по системе Монтеessori, приобре-

тают главное – внутреннюю мотивацию к обучению.

Поверхностный взгляд на педагогику Монтеessori может привести к ложному представлению о том, что свобода в монтеessori-центре означает вседозволенность. На самом деле и в педагогике Монтеessori свобода имеет свои границы: «можно все, что не мешает остальным», «каждую вещь или предмет после занятий или игры нужно поставить на место», «нельзя ничего не делать» и др.

В этой системе свобода означает: свободу передвижения ребенка в классе, свободу выбора места для

занятий или игры, свободу выбора пособий и материалов для самообучения, свободу в определении продолжительности своих занятий, свободу выбора уровня образования, свободу коммуникации и объединения в работе с другими детьми.

Главное в педагогике Монтеessori – поддержание естественной радости ребенка от процесса обучения. По Монтеessori эта радость учиться – одна из главных особенностей подрастающего человека вообще. Поддерживая это чувство и относясь к нему с уважением, педагог способствует

развитию уравновешенной личности.

Характерные черты подавляющего большинства детей, посещающих монтеessori-классы – это ответственность, умение самостоятельно работать, ставить себе цели и достигать их. Монтеessori-педагогика, если можно так выразиться, «учит учиться».

И другие важные положения

В монтеessori-педагогике нельзя не отметить и ряд других важных моментов – «китов», на которых она стоит. Так, например, на занятиях педагоги никогда не подсказывают детям готовых решений, не пытаются сделать что-то вместо ребенка («смотри, как это просто», «давай я покажу, как правильно»). Монтеessori-педагог никогда не лишает ребенка радости открытия. Прямая помощь оказывается только в тех случаях, когда ребенок сам обращается к взрослым с такой просьбой.

Еще одно важнейшее отличие педагогики Монтеessori от традиционной – поощрение сотрудничества между детьми. Какую картину обычно можно наблюдать в наших детских садах и школах? Педагог сравнивает детей друг с другом, поощряет соперничество. Всякая помощь одного ребенка другому в системе традиционного образова-





ния считается подсказкой и порицается.

По сути дела, в системе традиционного образования комфортно чувствует себя только круглый отличник, а остальные «отстающие» начинают в той или иной степени сомневаться в своих способностях. Самооценка снижается, желание учиться – тоже. Кому-то доведется познакомиться и с многочисленными комплексами. А ведь ребенок

может просто не совпадать с педагогом по темпу усвоения материала или, например, банально стесняться отвечать на уроке.

В группах по системе Монтессори детей никогда не сравнивают между собой. Оценки, как таковые, отсутствуют. Допускается сравнивать только собственные достижения ребенка сегодня с достижениями вчерашнего дня («вчера не получалось, а сегодня я

уже могу!») – такой подход, как не сложно догадаться, способствует повышению самооценки.

Крайне важный постулат монтессори-педагогике – ребенок имеет право ошибаться и доходить до всего опытным путем, чтобы потом с чувством воскликнуть: «Эврика!». Как уже говорилось, педагог не вмешивается в занятия ребенка, если тот сам не просит помощи – тем самым



позволяя ему совершать ошибки и самостоятельно находить их.

Особенно хорошо этот прием работает в отношении таких важных занятий, как уборка дома, мытье посуды, складывание на место своих игрушек и пр. Большинство детей младшего возраста только и мечтают о том, чтобы «помогать маме» (все эти знакомые каждому родителю «я тоже хочу мыть посуду, дай я, я сам» – однако мечтают до поры до времени – пока родители, устав переделывать все заново за своим «помощником», не начинают быстро пресекать эти эксперименты.

Педагогика Марии Монтессори утверждает: это неправильно! Да, взрослому человеку проще помыть посуду самому, чем тратить свое время на ее перемывание (к тому и переживать за ее целостность), однако к чему в итоге приводят такие запреты? К тому, что со временем подросток отпрыска только угрозами и можно будет заставить эту самую посуду мыть!

Единственный способ привить ребенку если не любовь к домашним делам, то хотя бы признание необходимости их выполнения, восприятие их как привычных, само собой разумеющихся и не таких уж обременительных занятий – это не отбивать охоту от них, когда малыш сам рвется вам

помогать. Самостоятельность надо поощрять, а не рубить ей крылья, утверждает педагогика Монтессори. Именно поэтому во всех детских садах, занимающихся по этой системе, воспитанию самостоятельности, способности самому себя обслуживать, убирать за собой игрушки, самому

одеваться и раздеваться, чистить одежду, даже мыть за собой посуду – уделяется так много внимания.

Еще одним важным отличием групп Монтессори является то, что они всегда бывают только разновозрастными, т.е. одновременно объединяют детей от 2-х до 7-ми лет (иногда, правда,





Основные идеи системы Монтессори:

- Ребенок принимает самостоятельные решения, имеет полную свободу выбора и действий.
- Ребенка нужно заинтересовать, а развиваться он будет сам.
- Занятия проходят в специально подготовленной среде.
- Дети учат детей.
- Педагоги с уважением относятся к детям, не критикуют и не сравнивают их между собой.
- Ребенок вправе ошибаться и доходить до всего своим умом.

происходит деление на две подгруппы, например, 2-4 и 4-7). Смысл в этом есть, и очень большой - младшие дети перенимают у старших знания, а старшие при этом учатся ответственности, «опекают» младших.

В одновозрастной группе конфликты и соперничество между детьми - обычное дело, ведь там дети воспринимают других детей по принципу «такой же, как я», и не видят причин, по которым они должны, например, уступать кому-то или помогать.

А вот монтессори-группа воспринимается ребенком уже как одна большая «многодетная» семья, в которой старшие дети имеют возможность научиться заботиться о других, а заодно примерить на себя роль учителя и почувствовать себя «большими, сильными и умными», а младшие тянутся за старшими, стараются подражать им, быстрее и активнее развиваются.

Три условия

Говоря о педагогике Монтессори, нельзя не сказать и о трех важных условиях, необходимых для реализации на практике ее знаменитого девиза «Помоги мне сделать самому!».

Условие первое - работа в монтессори-группе специально обученных педагогов, которые являются скорее помощниками детей, а не воспитателями, которые не



заглушают детскую инициативу и самостоятельность, а напротив, помогают им проявить себя в полной мере, которые с уважением относятся к личности каждого ребенка.

Условие второе - специально подготовленная (организованная) среда. Обстановка любого детского сада, работающего по принципам Монтессори, разительно отличается от той, которую можно увидеть в наших традиционных детсадах. Помещение в монтессори-группе поделено на зоны - практическую, учебную, зону сенсорного развития. Обычно практическая зона особенно привлекает младших детей - они с восторгом учатся вытирать пыль, готовить еду, мыть посуду, поливать цветы и пр. Старшие, уже научившись этому чуть раньше, с удовольствием занимаются в учебной зоне - постигают основы естествознания, математику, русский и английский языки, другие науки.

Условие третье - сами материалы и пособия Марии Монтессори. Взрослые давно заметили, что детям интереснее играть не с обычными игрушками, которые быстро надоедают и хочется новых, а с обыкновенными бытовыми предметами - кастрюльками, бусинами, корзинками. На основе этого наблюдения Монтессори и создала свои знаменитые материалы



- сплав дидактических пособий и развивающих игр, с помощью которых дети изучают и основы наук (особенно непревзойденными считаются разработанные ею материалы по математике), и тренируют моторику, память, логическое мышление, и воспитывают в себе такие качества, как сосредоточенность и самостоятельность (каждое пособие содержит в себе «контроль над ошибками», с помощью которого ребенок может проверить себя сам,

Мария Монтессори сумела так просто объяснить миру, что каждый ребенок - клад, в котором природа уже заложила все необходимое для саморазвития. Взрослый, понимающий, какими задатками располагает ребенок, призван не давить авторитетом, не подгонять и не «воспитывать», а только немного помочь ему в этом процессе, положившись на самостоятельность, которая неизбежно проявит себя под воздействием интереса к обучению и таланта, существующего в каждом.



НЕЙРОСТИМУЛЯТОР «АНЗАС»: о борьбе с целлюлитом и других важных вещах

Юлия Масалова



Уникальный медицинский прибор «Анзас» его разработчики определяют как биоэлектрический микрокомпьютерный массажер-тренажер, или нейромиостимулятор. Назначение прибора - имитировать слабыми электрическими импульсами процесс воздействия на тело человека ручного массажа и прогревания. Импульсы эти действительно слабые, безболезненные и безопасные, а вот действуют эффективно – мышцы под их воздействием сокращаются, «застоявшаяся» кровь «разгоняется», обмен веществ восстанавливается. Именно поэтому нейромиостимулятор «Анзас» как нельзя лучше подходит для лечения целлюлита.



Что такое целлюлит и как с ним бороться

Появление целлюлита говорит о нарушении кровообращения в организме в целом. При целлюлите жир как бы заперт в клетках кожи, преимущественно в области бедер и ягодиц. Из-за особенностей строения клеток кожи и гормонального баланса у женщин, вода и токсины не могут свободно выходить из этих клеток, в результате чего и образуется целлюлит.

Целлюлит – проблема не столько лишнего веса, сколько образа жизни. На процесс его образования очень сильно влияют неправильное питание и сидячий образ жизни, а также частые стрессы. Если целлюлиту не уделять внимания, то жировые клетки могут образовать

фиброзные изменения в подкожных слоях. А эта проблема уже далеко не косметическая, так как влияет на весь обмен веществ в организме. Являясь современной болезнью образа жизни, целлюлит поддается только комплексному воздействию.

В клятве Гиппократа говорится: «Нельзя лечить тело, не вылечив душу». Первым делом разберитесь (легко сказать?) со своими переживаниями. Научитесь их обманывать, уходить от них. Как – отдельный разговор. Кстати, нейромиостимулятор «Анзас» может и здесь вам помочь. Достаточно наложить электроды один выше, а другой ниже седьмого шейного позвонка и, подобрав необходимый импульс, воздействовать им 3-5 минут – и вы снимете спазм сосудов

головного мозга (который неизбежен при сильном стрессе), улучшите кровообращение и, в целом, жизнь покажется уже не в таком черном цвете.

Второе, что нам необходимо каждый день - это соблюдать водно-солевой режим. Вода выводит токсины и шлаки из организма. 1,5-2 литра воды (желательно структурированной или родниковой) в день – не только средство борьбы с целлюлитом, но еще и секрет молодости и здоровья. Начни лечение целлюлита с питья достаточного количества воды в день.

Третье, что следует соблюдать, - это правильное питание. Правильное питание лучше всего поможет избавиться от целлюлита. В ваш повседневный рацион должны входить хлеб из





муки грубого помола, растительные масла, овощи, фрукты, свежая зелень, рыба, морепродукты – то есть достаточное количество минеральных веществ и витаминов, особенно С и Е, сера, цинк, кальций, витамины группы В.

Четвертое - физическая активность и все, что с ней связано. Сюда входит зарядка по утрам, аква-аэробика, велосипедные прогулки, ролики, ходьба пешком, фитнес, контрастный душ и массаж жесткой щеткой или массажной варежкой круговыми движениями снизу вверх.

Все вышеперечисленное – это основа, без которой вряд ли можно обойтись. А вот существенно дополнить основные мероприятия можно и нужно. Очень хорошо с проблемой целлюлита справляется нейростимулятор «Анзас». Необходимо расположить один электрод выше, а второй - ниже проблемного участка и, подобрав интенсивность импульса, воздействовать им 3-5 минут. Всего 7-10 сеансов, и целлюлит сдаст свои позиции.



Области применения

Разумеется, целлюлит – не единственная медицинская проблема, которую можно решить с помощью нейростимулятора «Анзас» - аппарат доказано эффективен при его применения в самых разных областях и даже разных сферах человеческой деятельности. Например:

Травматология – при переломах, ушибах, вывихах и их последствиях (устранение отеков, боли, восстанов-

ление объемов движения и др.), для разработки мышц и суставов после гипса.

Спорт – для лечения хронических и микротравм, восстановления после нагрузок (вывод молочной кислоты и продуктов полураспада - снятие «крепежа» мышц).

Фитнес – для улучшения рельефа мышц, восстановления упругости кожи, устранения последствий микротравм, снятия мышечных болей после нагрузок.

Косметология - для восстановления упругости кожи лица и тела, омоложения в результате устранения дряблости мимической мускулатуры и мышц тела (стимулирование мышц лица и тела), уменьшения и удаления сосудистых звездочек на коже, помощи в решении проблемы целлюлита.

интернет-магазин

Пешка
peshka.ru

Массажер Анзас
плотная польза по смешной цене!



Неврология – для лечения последствий инсультов, пролежней, радикулита, различных невритов (например, лицевого нерва).

ДЦП – для снижения в домашних условиях контрактности суставов и мышц и стимулирования работы необходимых мышц.

Массаж – для устранения болевых ощущений до, во время и после массажа (можно использовать в качестве подготовительных и заключительных мероприятий).

Хирургия – использование нейростимулятора исключает пролежни, уменьшает боли в послеоперационных швах, сокращает период реабилитации после операции, улучшает самочувствие.

Урология – для снятия последствий простатита (боль,

отек предстательной железы), улучшения циркуляции крови в малом тазу.

Гастроэнтерология – при спазмах гладкой мускулатуры, улучшает отхождение желчи и секрета поджелудочной железы, улучшает работу печени, устраняет тошноту, изжогу.

Артрология – снятие с помощью нейростимулятора боли в суставе, увеличение его функции, включение мышечно-связочного насоса позволяют снять отек с сустава и доставить в него необходимые лекарственные средства, которые в обычных условиях не проникают в сустав (своеобразный электрофорез).

Остеохондроз – для устранения болей в позвоночнике, головных болей,

восстановления подвижности суставов и силу мышц.

Автовладельцам помогает не спать за рулем, снимает усталость в дороге.

Работникам офисов прибор помогает снять накопившуюся в течение рабочего дня усталость, облегчить головную боль, нередко возникающую от долгого пребывания в замкнутом пространстве и работы в сидячем положении.

Работникам тяжелого физического труда нейростимулятор «Анзас» помогает восстанавливаться после больших физических нагрузок.

Заказать массажер-тренажер «Анзас» с доставкой на дом можно в интернет-магазине «Пешка» на Peshka.ru.





БУДЬ ЗДОРОВ, НЕ КАШЛЯЙ! выбираем ингалятор

Анна Ларина

Лечение болезней органов дыхания при помощи ингаляций, наверное, насчитывает столько же лет, сколько существует человечество. Ингаляции использовались античными цивилизациями Египта, Индии, Китая, Среднего Востока. Упоминания об ингаляциях ароматных дымов различных растений встречаются в трудах Гиппократ.



Чем ингаляция лучше таблеток

И действительно, при заболеваниях дыхательных путей ингаляции - наиболее логичный метод лечения, так как лекарство направляется непосредственно к тому месту, где оно и должно действовать. Ведь когда мы при болезнях органов дыхания глотаем таблетки, препарат сначала должен быть абсорбирован из желудочно-кишечного тракта и попасть в кровоток (а во время прохождения через печень препарат подвергается активному метаболизму). К тому же к месту своего действия препарат поступает через трахеобронхиальный кровоток, который составляет всего около 1% от сердечного выброса.

Понятно, что по мере продвижения через весь организм к дыхательным путям лекарство заодно «лечит» (калечит) другие органы, при этом идет большой расход самого лекарственного вещества: производителям в рекомендуемых ими дозировках приходится учитывать все «дорожные» потери.

С этой точки зрения местная терапия имеет массу преимуществ перед системной: требуются значительно меньшие дозы препаратов, нет нагрузки на другие органы, нет риска появления побочных эффектов, лекарство начинает действовать быстрее. Однако не для каждого органа нашего тела

подходит местное лечение. К счастью, хотя бы болезни органов дыхания мы можем лечить с помощью ингаляций.

Правда, надо признать, что доставить препарат напрямую в легкие - не такая простая задача, как, скажем, помазать лечебной мазью пораженный участок кожи. В самых серьезных случаях бывает необходимо, чтобы лекарство попало в нижние отделы дыхательных путей. Традиционная же «народная» ингаляция с использованием отваров трав, щелочных, масляных растворов эффективна только при воздействии на верхние дыхательные пути.

В продаже можно встретить паровые ингаляторы, действие которых, подобно «народной» ингаляции, основано на эффекте испарения лекарственного вещества при нагревании. Использоваться в них могут только летучие растворы (эфирные масла). Паровые ингаляторы с успехом применяются для лечения заболеваний верхних дыхательных путей - носоглотки и трахеи. Их главное преимущество

перед «народными» ингаляторами состоит в том, что температура пара регулируется, поэтому больной не рискует вдобавок к насморку получить еще и ожог гортани.

Однако при всем желании невозможно доставить с помощью паровой ингаляции лекарственные вещества в бронхи, а тем более, в бронхиолы и альвеолы. В случаях, когда это необходимо, поможет небулайзер.

Небулайзеров много, а выбрать надо один

В отличие от паровых ингаляторов, превращающих жидкое вещество в пар посредством нагревания, **небулайзеры (от лат. nebula - «туман»)** генерируют не пары, а аэрозольное облако, состоящее из микрочастиц лекарственного раствора.

В зависимости от того, каким способом происходит распыление лекарства до состояния аэрозоля, небулайзеры подразделяют на компрессорные, ультразвуковые и электронные (mesh-небулайзеры).

Компрессорные небулайзеры формируют

интернет-магазин
Пешка
 peshka.ru

**Ингаляторы
 для здорового дыхания**



аэрозольное облако за счет продавливания через узкое отверстие в камере, содержащей лечебный раствор, мощного потока воздуха, нагнетаемого компрессором. Главное достоинство компрессорных небулайзеров – универсальность: они могут распылять практически любые предназначенные для ингаляций растворы.

Компрессорные небулайзеры наиболее распространены на сегодняшний день, отличаются высокой надежностью и сравнительно низкой ценой, быстро собираются и дезинфицируются, весьма просты в использовании.

В некоторых - не во всех - моделях компрессорных ингаляторов (некоторых – не всех – производителей) есть возможность регулировать размер частиц распыляемого лекарства – это тоже относится к преимуществам компрессорных, т.к. ингаляторы других видов такой функции лишены. Зачем регулировать эти самые частицы? Дело в том, что в настоящее время экспериментально подтверждено, что частицы крупнее 10

мкм осаждаются (и, соответственно, воздействуют) в ротоглотке, размером от 5 до 10 мкм - в глотке, гортани и трахее, от 1 до 5 мкм - в бронхах, от 0,5 до 1 мкм - в альвеолах, а частицы менее 0,5 мкм вообще не осаждаются и выходят обратно при выдохе.

Имея компрессорный небулайзер с возможностью регулирования размеров частиц аэрозольного облака, вы можете при разных заболеваниях воздействовать на разные отделы дыхательных путей. В принципе, особой нужды в этом нет – в «обычных» компрессорных небулайзерах, не обладающих функцией регулировки, размер частиц, как правило, исчисляется в пределах 3-5 мкм – а это как раз то, что надо, чтобы проникнуть в нижние отделы дыхательных путей (верхние пути тоже оказываются задействованы «по дороге»).

Однако, как уже говорилось, существуют модели, позволяющие воздействовать более целенаправленно на проблемы. Иными словами, в случае бронхита включать режим «сильного

распыления», а при проблемах в гортани или трахее – выбрать режим «с частицами покрупнее» (тогда лекарство будет с большей гарантией задерживаться в тех отделах, для которых оно и предназначено). Главное при смене этих режимов – руководствоваться не собственными предположениями, а диагнозом, который вам поставил врач.

В то же время при всех своих очевидных преимуществах компрессорные ингаляторы имеют и недостатки – этот и относительно большие размеры (в отпуск с собой нехватишь «на всякий случай»), и высокий уровень шума (маленькие дети часто с недоверием относятся к «громкому» приборчику и боятся проводить ингаляции). Недостатком является также и невозможность ингаляции в лежачем положении – поэтому тайком делать ингаляции тем же пугливым детям, пока они спят, все равно не получится.

Ультразвуковые небулайзеры создают аэрозольную смесь при помощи ультразвуковых колебаний, которые генератор передает раствору с лекарственным препаратом. Под воздействием высокочастотных колебаний лекарственный раствор выплескивается, подобно фонтану, и превращается в мелкодисперсный аэрозоль.

Ультразвуковые небулайзеры компактны и абсолютно бесшумны, и это



действительно их важные достоинства. Однако есть одно большое «но». С помощью ультразвукового небулайзера нельзя проводить ингаляции многих препаратов – ингаляционных гормонов, антибиотиков, муколитических препаратов (разжижающих мокроту), – поскольку обработка ультразвуком разрушает их молекулярную структуру. Компрессорные и мэш-небулайзеры таких ограничений не имеют.

Электронно-сетчатые небулайзеры (mesh-небулайзеры) формируют аэрозольную смесь за счет просеивания жидкого лекарства через вибрирующую металлическую сетку-мембрану с микроскопическими отверстиями. Электронно-сетчатая технология впервые позволила создавать небулайзеры сверхкомпактных размеров. Главное их достоинство – в них, как и в компрессорных небулайзерах, нет ограничений на использование антибиотиков и гормонов.

К тому же такие небулайзеры бесшумны и могут использоваться в горизонтальном положении, т.е. с помощью мэш-небулайзера можно проводить ингаляции, например, лежащим больным или грудным младенцам.

Пожалуй, единственным недостатком мэш-небулайзеров является



их заметно более высокая стоимость.

Сравнив между собой возможности и функциональность разных видов ингаляторов, вы без труда подберете прибор, который подойдет именно вам. Ведь вы лучше знаете, какие именно заболевания планируете лечить с помощью ингаляций (одно дело – бронхиальная астма, и другое – незначительный кашель, который, тем не менее, не хотелось бы «запускать»).

Да, моделей много, а производителей – еще больше, но сделать свой выбор не так уж и сложно, если знать основные особенности ингаляторов разных типов.

А заказать ингалятор или небулайзер (с доставкой на дом!) вы можете в саратовском интернет-магазине Peshka.ru – он порадует вас отличным ассортиментом и доступными ценами.



ИРРИГАТОРЫ: для тех, кто не любит лечить зубы

Сергей Молохов

О том, что нужно следить за гигиеной полости рта, знает каждый. Телереклама ежедневно демонстрирует нам всевозможные зубные щетки, которые «чистят зубы в самых труднодоступных местах». Телереклама, правда, умалчивает, что ни одной зубной щеткой невозможно очистить действительно все. Сделать это можно только с помощью ирригатора.



Ирригатор – новое чудо медицинской техники, уникальный прибор для гигиены полости рта. Ирригатор удаляет остатки пищи и налет даже в тех местах, где это не удается сделать ни зубной щеткой, ни флоссом – в меж-

зубных пространствах (основных зонах риска развития кариеса), а также в десенных карманах (областях между основанием зубов и деснами), в которых скапливаются налет и бактерии, и нередко происходит воспаление.

Механизм очищающего действия ирригатора прост. В специальном контейнере с теплой водой нагнетается давление от 2 до 10 атмосфер. Под действием этого давления вода подается в наконечник. Струя воды



может быть как прерывистой, так и непрерывной. Пульсирующий поток воды, созданный наконечником, отлично очищает межзубный промежуток, вымывает оттуда остатки пищи и бактериальный налет, что делает ирригатор эффективным инструментом в борьбе с кариесом. Для повышения эффективности можно заливать в ирригатор не воду, а жидкие лекарственные препараты, антисептики, например, аромомасла или отвары лекарственных трав.

Кроме очищения, ирригатор отлично массирует десны – такой массаж может оказывать как общеигиенический, так и лечебный эффект, в зависимости от того, водой или антисептическим раствором вы при этом будете пользоваться.

Просто незаменим ирригатор для людей, носящих ортопедические зубные конструкции (брекеты, ретейнеры, коронки, мосты, имплантанты). Каждый, у кого во рту установлена, например, брекет-система, знает, что очистить ее (и зубы) обычной щеткой невозможно, да и специальная – не так-то просто. А вот мощная направленная струя воды ирригатора отлично с этой задачей справляется.

Конечно, ирригатор – не волшебный прибор,

и не сможет за несколько процедур избавить вас от всех проблем, которые копились долгое время. Но он очень хорошо способствует предотвращению развития заболеваний полости рта – ведь все они появляются, в большинстве случаев, от недостаточной гигиены.

Ирригатор можно использовать не только для профилактики заболеваний, но и в лечебных целях. Пародонтит, гингивит, пародонтоз – для лечения заболеваний десенной ткани необходимо качественно очищать десенные карманы, в которых и происходит воспаление.

При гингивите и на ранних стадиях пародонтита использование одного только ирригатора может быть достаточно для излечения. Массаж десен очень полезен при кровоточивости – буквально после первых процедур больные обычно отмечают улучшение.

Ирригаторы, кстати сказать, бывают разных видов. Два основных – ирригаторы стационарные (домашние) и ирригаторы переносные.





goods.sarbc.ru

е - версия
СарБК
Интернет + Бизнес

интернет-магазин



Пешка
peshca.ru



Ирригаторы
для тех кто любит улыбаться!

Аппараты, относящиеся к первому типу, достаточно больших размеров, работают от розетки и, как правило, имеют по несколько насадок разного цвета - специально для каждого члена семьи. Вторая группа - ирригаторы для индивидуального использования, работают они от зарядяемых аккумуляторов (обычно одной зарядки хватает на несколько часов работы), а их небольшие размеры подходят для того, чтобы брать их с собой в дорогу.

Как часто нужно пользоваться ирригатором? Как правило, для достижения оптимального результата хватает 2-3 раз в неделю. Правда, лучше все же проконсультироваться со стоматологом - он, в случае необходимости, предложит вам другой режим. Например, при лечении пародонтита ирригатор полости рта требуется использовать чаще.

Должен ли ирригатор полностью заменить зубную щетку? Нет. При всем желании достичь такого



же эффекта, как и при контактной чистке, ирригатор не может. А вот дополнить ее действие - да! Именно совмещая использование ирригатора с традиционными зубными щетками и нитями, можно добиться наилучших результатов.

Осталось решить последний вопрос - где купить чудо-прибор? По выгодным ценам ирригаторы продаются в интернет-магазине Peshca.ru, где можно не только приобрести аппарат проверенного качества, но заказать его с доставкой на дом!



Первый в Саратове
интернет-магазин на sarbc.ru

(8452) 277-877

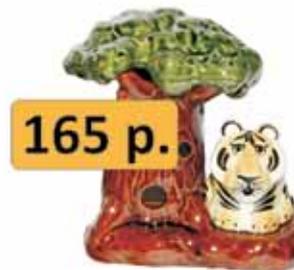
peshca.ru



Всего

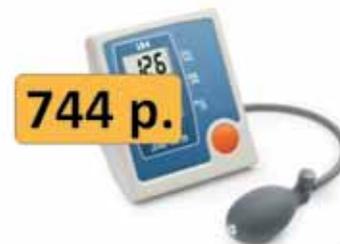
267 р.

Подушка
с наполнителем
из гречихи



165 р.

Аролампа
"Тигр у дуба"



744 р.

Электронный
тонометр

Онлайн-аптека
с доставкой по Саратову и Энгельсу



1763 р.

Ультразвуковой
ингалятор



1350 р.

Массажер
"Анзас"



2100 р.

Ирригатор
полости рта

И еще 12000 наименований товаров с доставкой на дом!
Зайди и убедись в этом сам!



ЛАВОЧНЫЙ КРЕАТИВ

Источник: adme.ru

Человек проводит значительное количество времени вне дома, неудивительно поэтому, что реклама освоила практически все уличные площадки. Есть реклама на асфальте, на транспорте, остановках, на зданиях, не говоря уж о традиционных билбордах - рекламисты, как могут, осваивают уличное пространство. Нестандартные приемы, естественно, обращают на себя внимание в первую очередь. Взять, к примеру, такой условно нестандартный рекламный носитель, как уличные скамейки. Почему условно? Потому что это только в российской действительности реклама на какой-нибудь лавочке в парке выглядит до сих пор свежо и нестандартно. А на Западе такой лавочный креатив сравнительно давно используется в рекламных целях, радуя всех при этом широким разнообразием приемов.

Надписали



Самый простой вариант рекламы на скамейке - прицепить на нее наклейку (например, с логотип рекламодателя). Это просто, это и у нас умеют делать. А если посложнее, то можно призвать на помощь искусство резьбы по дереву - если лавочка деревянная - как это, например, сделали в Великобритании в рамках кампании по борьбе с раком:

Надпись: «Сюзанна Джеймс любила сидеть здесь, и по-прежнему выражает благодарность за исследования в области онкологии».

Международный слоган вкусного бренда Kit Kat креаторы из лондонского агентства JWT поняли верно. Глядя на то, что у них из этого получилось, и правда хочется сделать перерыв. Ведь такие лавочки встречаются нечасто.



Надпись на подлокотнике, призванная привлечь внимание облокотившегося на него человека, предположительно, чувствующего себя не лучшим образом: «ЛИНКС, гель для душа с анти-похмельным эффектом».

Сломали



В рамках рекламной кампании «Move yourself/Двигайся» для фитнес-центра Companhia Athletica креативщики из DDB (Бразилия) сделали лавочки в общественных местах наклонными. Такая лавочка не позволяет присесть - каждый, кто пытается это сделать, просто съезжает с нее.



Mark/BBDO в Чехии в рамках глобальной маркетинговой концепции ликера Becherovka «Get Closer/Станьте ближе» придумали «сближающие» лавочки.

Реклама диетического продукта GelaToni Diet. Слоган: «Контролируйте свой вес с GelaToni Diet».



Надпись: Donated by slim - fast («Жертвование от худеющих/попавшихся (термином slim традиционно маркируют одежду, скроенная таким образом, чтобы подчеркнуть стройность фигуры).



Слоган «Используй ровно столько, сколько тебе действительно необходимо» (в рамках кампании по сохранению природных ресурсов»).



▲ Гигантская скамейка рядом с обычной, и надпись на ней: «Посмотрите, насколько это может быть сложно - сидеть». И далее: «Когда вы смотрите на мир глазами ребенка, вы можете помочь, чтобы ему было проще двигаться. Памперс».

◀ Можно обыграть и уже существующий рельеф скамейки, как это сделала индийская школа боевых искусств.



Задекорировали



Креатив от IKEA



Французское агентство Publicis Conseil подготовило рождественский подарок для скейтеров, завернув лавочки в упаковочную бумагу.



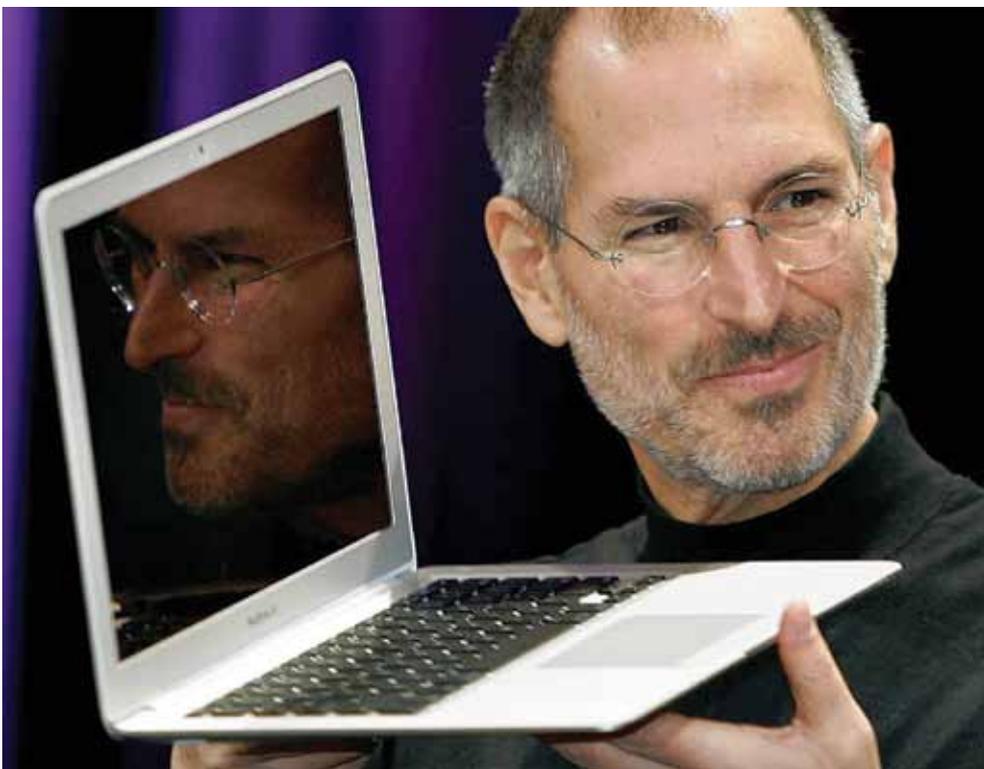
Интересно подошел к рекламе своей новой услуги по упаковке и отправке грузов лидер рынка доставок - компания FedEx. Она наглядно продемонстрировала, что любую вещь теперь можно аккуратно упаковать и отправить в любом направлении.

◀ Креатив от немецкого издания Hinz & Kunzt, продаваемого бездомными, напоминает о проблемах людей, не имеющих крыши над головой.



APPLE: секреты выращивания компьютерной техники

Оксана Нестерова



Относительно недавно – всего лишь в 70-х годах XX века - при слове «компьютер» у большинства обывателей возникали ассоциации со шкафом, а предложение приобрести это устройство для домашнего использования можно было сравнить с попыткой убедить домохозяйку, что ей необходим персональный самолет. Все изменилось в 1976 году, когда двое никому не известных энтузиастов, одержимых идеей разработки компактных вычислительных машин - Стив Джобс и Стив Возняк – зарегистрировали свою компанию, названную ими Apple Computer.



Зарождение легенды

Они познакомились и подружились на почве увлечения электроникой в 1971 году, а вскоре увидело свет их первое детище: так называемый «Синий ящик» (Blue Box) - незамысловатое электронное устройство, посылающее импульсы по телефонной сети и сбивающее с толку оборудование на телефонной станции. Таким образом, Blue Box позволял бесплатно (и совершенно незаконно) совершать междугородные звонки.

«Мозгом» их сотрудничества был Возняк – он придумывал, изобрел, создавал. А вот главной движущей силой, добытчиком клиентов (и денег), вдохновителем - Джобс. В частности, «Синие ящики» Возняка пользовались спросом именно благодаря предприимчивости Джобса, который успешно их реализовывал среди друзей-студентов (всего ему удалось продать их более 200 штук).

С начала 70-х Стив Возняк был одержим идеей собрать то, что сейчас называют «персональный компьютер». Денег на сборку у него не было, поэтому Возняк проектировал на бумаге. В 1975 году, внося некоторые изменения и удешевив «производство», Стив Возняк все-таки воплотил свою мечту в жизнь: собрал для личного пользования компьютер на базе

процессора MOS Technology 6502 и написал для него операционную систему на Basic. А затем показал все это Джобсу.

Окрыленный Джобс, естественно, предложил собирать такие же для продажи. 1 апреля 1976 друзья зарегистрировали компанию, которую они назвали Apple Computer. Кстати, они предложили «вступить в долю» общему приятелю – Рону Вейну, с которым Джобс познакомился за несколько лет до этого, работая в компьютерной компании Atari. Вейну поручили написание технической документации, кроме того, именно он разработал самый первый торговый знак фирмы. Джобс занялся поиском потенциальных клиентов. Возняк проектировал компьютеры. Так в апреле 1976 года в гараже приемного отца Джобса начала свое существование империя Apple.

Первые яблочки

Свой первый продукт – тот самый компьютер, спаянный Возняком, - соучредители назвали незатейливо - Apple I. Устройство сложно было назвать полноценным компьютером – оно представляло собой системную плату, к которой нужно было отдельно покупать все

остальное оборудование (монитор, питание, устройства ввода) и самостоятельно мастерить корпус.

После непродолжительных поисков был найден покупатель - владелец первого в Америке компьютерного магазина «Byte Shop» согласился приобрести у молодых предпринимателей небольшую партию из 50-ти компьютеров.

Естественно, никакой сборочной линии у Apple тогда и в помине не было – все собиралось «на коленке». Средств на приобретение комплектующих тоже, в общем-то, не было – Джобсу пришлось занять у друзей 5000 долларов и договориться с поставщиком о кредите сроком в 30 дней на 15000 долларов.

Рон Вейн, настроенный весьма скептически, уже 12 апреля того же года





Стив Возняк

ушел из Apple, отказавшись от своей доли в обмен на \$800 наличными. А зря – меньше, чем через месяц непрерывной работы заказанные полсотни Apple I были изготовлены и отгружены заказчику, который, в точности следуя договору, расплатился со Стивами.

Вообще, Apple I не был первым в истории человечества программируемым персональным компьютером. Право первенства принадлежало компьютеру

Альтаир 8800, который был создан любителем и распространялся через каталоги еще в 1974 году. Однако Альтаир не был технически квалифицирован как «персональный компьютер», поскольку не давал возможности накапливать и вызывать данные при помощи программ пользования.

В 1976-1977 годах несколькими небольшими компаниями были выпущены другие персональные компьютеры - например, с

1977 года тысячами продавались компьютеры от Commodore и Tandy Radio Shack. Но первым массовым персональным компьютером, выпускавшимся миллионами экземпляров, стал Apple II.

К разработке своего второго компьютера в Apple подошли серьезно. Разумеется, набрать достаточное количество средств на полноценное производство оказалось не просто. Компания попыталась завести дружбу с Hewlett-Packard и Atari, однако эти попытки не увенчались успехом. Правда, президент Atari - Нолан Бушнелл, хоть и усомнился в возможности коммерческого успеха проекта, все же посоветовал Джобсу обратиться к предпринимателю Дону Валентайну. Валентайн, в свою очередь, переадресовал Джобса к Майку Марккуле, весьма преуспевающему джентльмену, некогда бывшему главой отдела маркетинга Intel и заработавшему неплохое состояние на операциях с пакетами акций Intel и Fairchild Semiconductor.

Марккула заинтересовался проектами Джобса и Возняка. Он помог Джобсу составить бизнес-план, инвестировал в рождающуюся компанию 90 тыс долларов из своих личных сбережений и обеспечил кредитную линию на 250 тыс долларов в Bank of America. 3 января 1977 года компания Apple



Computer стала акционерным обществом, а друзья, наконец, смогли перенести офис из гаража в более приличное место, и даже позволили себе нанять небольшой штат сотрудников.

В апреле того же года на компьютерной выставке обществу была продемонстрирована и окончательный вариант Apple II. В отличие от Apple I, новинка представляла собой уже не одинокую системную плату, а готовый к употреблению компьютер, выполненный в едином компактном корпусе со встроенной клавиатурой. Apple II был почти сразу же безоговорочно признан центральным экспонатом выставки.

Этот компьютер был способен на воспроизведение цветной картинки и звука, имел встроенный язык программирования Basic, и его даже можно было подключить к любому цветному телевизору, благодаря встроенной поддержке PAL/NTSC.

Apple II пользовались огромным спросом в США. В общей сложности было продано более 2 млн экземпляров (за первые три года продаж Apple II оборот компании вырос до 10 млн долларов), а выпускался он аж до 1990 года!

Именно на первой модели компьютера Apple II появился знаменитый логотип Apple – он был при-

зван показать уникальную цветную графику, поэтому его раскрасили в 7 цветов радуги. В неизменном виде этот логотип просуществовал до 2000 года.

Впоследствии было выпущено несколько улучшенных версий Apple II, а общее количество пользователей этой системы достигло нескольких миллионов человек.

Принято считать, что именно Apple II раз и навсегда открыл широкую дорогу перед новой индустрией – производством персональных компьютеров.

Яблоко №3

Apple Computer быстро росла. Всего за три года крошечная мастерская в гараже смогла превратиться в компанию национального уровня, обеспечивающую рабочие места для несколь-

ких сотен человек, поставляющую свою продукцию за пределы страны, привлекающую новых инвесторов, серьезных опытных менеджеров... Компания быстро превращалась в монстра.

Разработкой следующего проекта, именуемого, соответственно, Apple III, руководил лично Стив Джобс. На этот раз в работу был вовлечен не один Возняк (который к тому же в марте 1981 года серьезно пострадал в авиакатастрофе и надолго ушел от дел), а целая команда профессиональных инженеров.

Новый компьютер задумывался уже как система бизнес-класса. Чтобы подтвердить этот статус, было принято решение существенно улучшить характеристики – лучший процессор, больший объем оперативной памяти,



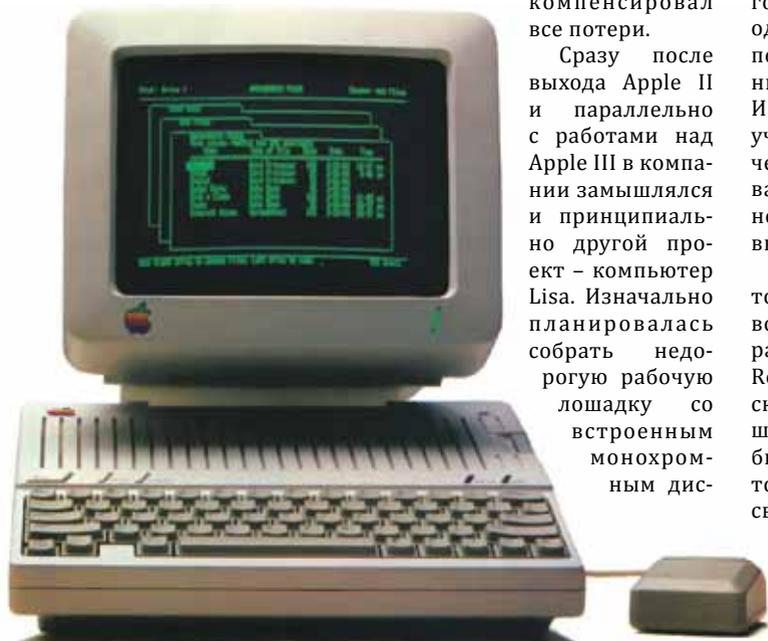
Стив Джобс



5.25-дюймовый дисковод, встраиваемый прямо в корпус, усовершенствованная программная среда. За повышением мегагерц и килобайт последовало вполне закономерное увеличение четырехзначного числа на ценнике, которое составило, в зависимости от комплектации, от 4300 до 7800 долларов (т.е. примерно в 2,5-3 раза дороже Apple II). Такая цена распугала большинство домашних пользователей.

К тому же, высокая цена оказалась далеко не единственной проблемой. Стив Джобс лично настоял на том, чтобы Apple III оказался на

Apple II



прилавках магазинов не позже ноября – то есть в канун рождественского пика продаж. Инженеры-разработчики протестовали и требовали время на доработку, но это было бесполезно. За спешку пришлось заплатить – по количеству всевозможных поломок Apple III побил все рекорды, окончательно придушив и без того мизерный спрос. Так в летопись компании Apple был записан первый крупный провал.

Lisa & Macintosh

Нельзя сказать, что первая неудача стала катастрофой для компании, непрерывный рост популярности Apple II компенсировал все потери.

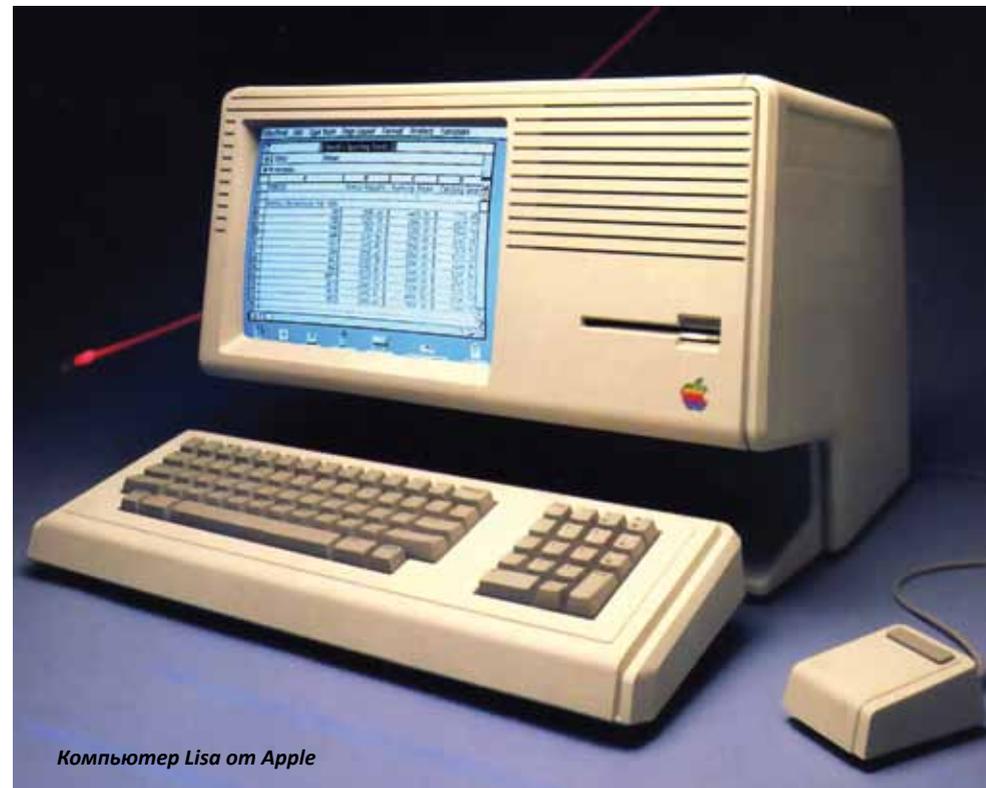
Сразу после выхода Apple II и параллельно с работами над Apple III в компании замыслился и принципиально другой проект – компьютер Lisa. Изначально планировалась собрать недорогую рабочую лошадку со встроенным монохромным дис-

плеем, которая могла бы стать идеальным офисным компьютером.

В таком виде проекту не суждено было появиться на свет, т.к. в 1979 году Джобсу и некоторым другим сотрудникам Apple удалось своими глазами увидеть нечто, в корне изменившее их представления о том, каким должен быть компьютер будущего.

Речь идет о визите «яблочников» в калифорнийский исследовательский центр Palo Alto Research Center, учрежденный компаний Хегох еще в 1970 году. В начале 70-х Хегох не только основала это исследовательский центр, но и собрала лучшие головы того времени под одной крышей, поставив перед ними задачу создания технологий будущего. Именно в стенах этого учреждения родился графический интерфейс пользователя – ноу-хау, совершенно не заинтересовавшее высшее руководство Хегох.

А вот Стив Джобс со товарищи сразу поняли всю перспективность разработок ученых из Palo Alto Research Center – и очень скоро в Apple усилия большинства программистов были брошены на создание точно такого же чуда для своих систем (Стив Джобс к тому же переманил к себе часть ключевых сотрудников из центра Хегох).



Компьютер Lisa от Apple

Между тем, в 1981 году Марккула отстранил Джобса от руководства проектом Lisa – он боялся повторения неудачи с Apple III. Джобс был переведен на другой, на первый взгляд, бесперспективный проект бюджетного компьютера Macintosh. Неоднократно закрыть этот проект, однако вскоре, осознав перспективы «Мака», всецело посвятил себя новой работе. Его главной удачей стал тот факт, что «Макинтош», как и «Лизу»,

решено было снабдить графическим интерфейсом.

Наконец, в 1983 году компьютер Lisa был готов. Внешне все выглядело замечательно: 32-битный процессор Motorola 68000 с тактовой частотой 5 МГц, мегабайт оперативной памяти, жесткий диск емкостью 5 Мб, два флопповода, а если прибавить к этому уникальный оконный интерфейс, то «Лизу» можно было считать просто компьютером-мечтой. Но цена в \$9995 похоронила

все надежды на коммерческий успех.

Однако и на этот раз маркетинговая неудача не стала трагедией. Как нельзя кстати в следующем году появился «бесперспективный Мак», в одночасье ставший хитом продаж. Более скромные характеристики с лихвой компенсировались разумной ценой – \$2495, которая была вполне доступна для многих рядовых американцев. Успех Apple II был повторен во многократном объеме. По сути, с



*Знаменитый Apple Store
на Пятой Авеню в Нью-Йорке*

«Макинтоша» и начинается новая страница в истории компьютеров, которые отныне обрели «человеческое лицо», стали интуитивно понятны и просты.

Стив Джобс был двигателем очень грамотной и интенсивной маркетинговой кампании, благодаря которой еще за несколько месяцев до выхода «Мака» о «потрясающем младшем брате Лизы» заговорили во всех средствах массовой информации (не напоминает ли вам это историю с iPhone?). 60-секундный рекламный ролик «1984», который был показан всего один раз - 22 января 1984 года во время трансляции финального матча по

американскому футболу, - вошел ныне в большинство учебников по рекламному делу. Этот ставший хрестоматийным ролик взорвал аудиторию и обеспечил компьютеру просто феноменальные продажи: обыгрывая сюжет романа Джорджа Оруэлла «1984», он четко противопоставил Apple ее конкурентам (особенно «Старшему брату» в лице IBM), а компьютеры Макинтош – всем остальным ПК.

Тяжелые времена

К тому времени события в индустрии персональных компьютеров стали развиваться с молниеносной быстротой: домашние ком-

пьютеры (и не в последнюю очередь – благодаря Apple) перестали быть игрушкой для снобов, а превратились в почти привычный атрибут повседневной жизни. Сотни компаний, видя такое положение дел, стремглав ринулись завоевывать новый рынок.

Еще в 1981 году произошло событие, которое впоследствии перевернуло весь компьютерный мир: корпорация IBM, в 50-70-е годы специализирующаяся на производстве огромных ЭВМ по крупным госзаказам, вдруг выпустила собственную первую модель персонального компьютера - IBM PC.

Примечательно, что «новому устройству» руковод-



Apple Store ночью



ство компании поначалу совершенно не придавало значения: разработкой занималась группа всего из 4 человек, а одним из их ключевых решений при его создании было использование технологий сторонних производителей – ради экономии множества средств и времени на собственных научных кадрах. Так, операционная система, потребовавшаяся для нового компьютера, была очень вовремя предложена никому не известной маленькой компанией из Редмонда под названием Microsoft.

Вопреки своим жестким принципам охраны интеллектуальной собственности, IBM не выкупила DOS у Microsoft, а также не запатентовала революционное изобретение своих собственных разработчиков - BIOS. В результате более прозорливые сторонние разработчики, пользуясь опубликованными спецификациями, начали выпускать многочисленные клоны IBM PC.

В итоге огромная доля этого быстро растущего рынка утекла у IBM сквозь пальцы. Уже в 1986 году

корпорация уступила первое место по продажам на ей же самой порожденном рынке персональных компьютеров. Многочисленные производители ежегодно выпускали огромное количество компьютеров, архитектурно близких IBM PC (так называемые IBM PC compatible, т.е. IBM PC-совместимые компьютеры, в дальнейшем их стали именовать просто PC (ПК)). Парадоксальная лингвистическая ситуация – термин «ПК» начал противопоставляться тому же «Макинтошу», хотя компьютеры от Apple были, разумеется, такими же «персональными», как и техника конкурентов.

Apple по-прежнему выпускала свои «Макинтоши» с уникальной операционной системой с графическим интерфейсом, выделяясь на фоне всех ПК, вместе взятых. Тем не менее, ближе ко второй половине 80-х Apple начала потихоньку сдавать позиции – удачные проекты позволяли ей держаться на плаву, но общая тенденция выглядела неутешительной. Примерно в это же время Стив Возняк ушел из компании – и потому, что последствия авиакатастрофы давали о себе знать, и потому, что ему надоело работать в условиях агрессивной политики Джобса.

Неуравновешенность и эксцентричность Стива Джобса вызывали все больше и больше вопросов. Он



был груб и деспотичен, безжалостен и бесцеремонен, он неуважительно относился к сотрудникам, он сталкивал людей между собой, считая, что так они будут плодотворнее работать, он совершал необдуманные поступки. Все это не нравилось ни работникам, ни совету директоров, и было одной из причин ухода Возняка.

По иронии судьбы, в 1985 году президент США Рональд Рейган наградил Стива Джобса и Стива Возняка медалями за развитие технического прогресса, и в том же году президент Apple Джон Скалли, приглашенный Джобсом на эту должность в начале 1983-

го, собрав совет директоров, вынес на рассмотрение предложение об отстранении Джобса. Предложение было удовлетворено большинством голосов – основателя компании уволили из его же компании.

До начала 1992 года Apple разработывала и продавала компьютеры по накатанной схеме: максимум возможностей за максимум денег. Какое-то время высокая стоимость с лихвой искупалась главным козырем Apple – операционной системой с графическим интерфейсом. Но тут на стороне всех многочисленных конкурентов Apple, производящих многочисленные IBM-совместимые пер-

сональные компьютеры, выступил ключевой игрок – компания Microsoft.

До 1992 года на IBM PC-совместимые компьютеры устанавливалась операционная система от Microsoft, именуемая DOS. В 1992-м в продажу поступила первая версия графической оболочки для DOS – Windows 3.1. Начиная с этого времени, любой ПК мог обладать графическим интерфейсом. Уже в 1993 году IBM-совместимых компьютеров было продано в 10 раз больше, чем «Маков».

Хотя до середины 90-х доля Apple стабильно падала в процентном соотношении, сам рынок непрерывно расширялся, так что у корпора-



ции оставался еще достаточный простор для развития. Жирная точка в ее истории могла бы быть поставлена в 1995 году, вскоре после выхода Windows 95 – тогда убытки Apple стали подбираться к критической отметке в миллиард долларов. И тут пришло время вспомнить про Стива Джобса.

Распрощавшись со своей любимой компанией, Джобс решил основать новую компьютерную фирму NeXT, пригласив туда самых талантливых сотрудников из Apple. NeXT

занялась примерно тем же самым, что и Apple, только в существенно меньших масштабах. Компьютеры NeXT, в первую очередь, предназначались для образовательных учреждений, и даже несмотря на крайне заманчивые характеристики и потрясающий дизайн, не могли претендовать на какую-либо заметную долю рынка. Самым большим достижением NeXT можно было считать разработку операционной системы NeXT Step, позднее переименованную в OpenStep.

В момент тяжелейшего финансового кризиса Apple дела у NeXT шли хоть и не блестяще, но вполне устраивали Стива Джобса, основным источником доходов которого служила другая его компания – Pixar, выпускающая суперпопулярные полнометражные мультфильмы (например, такие, как «Корпорация монстров», «В поисках Немо», «Суперсемейка» и др.).

И тогда в 1996 году руководство Apple приняло решение о покупке NeXT – таким образом, Стива снова возвращали в Apple. Его



назначили исполняющим обязанности руководителя корпорации. Взяв бразды правления в свои руки, Стив Джобс быстро позакрывал все малоперспективные проекты, сосредоточив усилия на разработке настольных и портативных компьютеров – нового поколения «Маков» PowerMac G3, а также написании принципиально новой операционной системы Mac OS X, в основу которой должны были лечь наработки OpenStep.

Гениальность и немного эмоций

В 2000 году из названия должности Джобса исчезло слово «временный». Годы с момента его возвращения однозначно прошли для Apple под знаком плюс. Этому способствовали и разработка перспективной операционной системы Mac OS X, и выпуск суперпроизводительных настольных и портативных компьютеров, управляемых этой же самой операционной системой (для поклонников Apple всегда было важно, что на «Маках» нет и в помине никакой Windows). Впрочем, стать лидером на рынке компьютеров у Apple так и не получилось.

А вот на рынке «Personal audio» успехи калифорнийской компании оказались куда более значительными. Создание mp3-плеера iPod в 2001 году можно считать

главным успехом тех лет как Apple, так и Стива Джобса лично. Разработанный группой инженеров менее чем за год, iPod был представлен Джобсом широкой общественности в октябре 2001-го. Новый плеер очень быстро обрел неслыханную популярность, а Apple моментально стала лидером рынка портативных цифровых аудиоплееров – и уверенно удерживает эти позиции до сих пор.

Но в Apple не ограничились созданием одного продукта: в дополнение к плееру был создан интернет-магазин по продаже музыки iTunes. Успех iPod и качественно новый уровень сервиса iTunes привели к огромной популярности магазина, а, со временем, к многомиллиардным продажам.

Официальным названием корпорации на протяжении более чем 30 лет было «Apple Computer», однако в январе 2007-го слово «Computer» убрали. Такое переименование демонстрирует смену основного фокуса Apple с традиционного для нее рынка компьютерной техники на рынок бытовой электроники.

Так, в 2007 году, когда iPod уже был признан самым востребованным и прибыль-

ным проектом компании за последние несколько лет, а также основной статьей ее доходов, Apple «нанесла новый удар»: в январе 2007-го прошла презентация iPhone. Шумиха вокруг долгожданного телефона от Apple – еще один феномен. Новость о его презентации прошла по всем каналам СМИ чуть ли не всего мира (к примеру, во всех новостных блоках федеральных российских телеканалов), iPhone очутился на первой полосе Times, а бурю, которую поднял iPhone в Сети, невозможно описать. Мобильный телефон, выход которого был еще только анонсирован, за два месяца получил бесплатной рекламы на \$400 млн.

Результат: коммуникаторы iPhone, совмещающие в себе функциональность





iPod, телефона и интернет-планшета и работающие под управлением операционной системы iPhone OS (версии Mac OS X, оптимизированной для мобильного) завоевали существенную часть рынка смартфонов в США не просто быстро, а очень быстро. Год спустя была представлена новая модель iPhone, лишенная многих аппаратных и программных недостатков предшественника, с новой версией iPhone OS 2.0 и по более низкой цене. К марту 2010 года, когда в мире было продано уже около 50 млн «Айфонов», Стив Джобс анонсировал iPhone 4: последняя версия легендарного смартфона обладает обновленной операционной системой и некоторыми другими жизненно важными усовершенствованиями, наличие которых – вполне убедительный аргумент для армии преданных поклонников Apple в пользу покупки новой игрушки.

Остановился ли Стив Джобс на этом? Всем мы хорошо знаем, что нет.

На презентации в Сан-Франциско 27 января 2010 года он представил еще одно «долгожданное» и «культовое» устройство – интернет-планшет iPad. Старт продаж произошел в Нью-Йорке 3 апреля 2010 года. В первый день было продано около 300 тысяч планшетов, а также скачано с помощью этого

устройства примерно 250 тысяч книг и около 1 млн приложений в «яблочных» интернет-магазинах. Значимый рубеж в 1 миллион проданных «Айпэдов» был достигнут за 28 дней – период, более чем в два раза короче соответствующего для iPhone (74 дня). В марте 2011 года публике была представлена уже модель второго поколения, iPad 2 – разумеется, с улучшенными характеристиками.

Казалось бы, откуда такой ажиотаж вокруг Apple? Секрет прост – вся продукция компании обладает сильнейшим эмоциональным зарядом, а также имеет некий налет исключительности и элитарности. Эмоции – едва ли не половина Apple как бренда: они позволяют ей четко попадать в своего потребителя. Вторая половина – качество и уникальность продукции (по крайней мере, поначалу).

И действительно, Apple – законодательница мод и традиционный свершитель технических революций. Стив Джобс везде успеваает первым! Только потом, после презентации им очередного чуда техники широкой общественности, это самое чудо срочно начинают копировать, модернизировать и даже переплывать многочисленные конкуренты. Чаще всего им удается в сжатые сроки выпустить аналогичные продукты. Продукты,

которые, как минимум, не хуже «яблочных», а иногда даже лучше, интереснее, функциональнее... Однако именно Apple все равно остается первой – хотя бы в сердцах покупателей.

День сегодняшний

Как ни крути, именно Стив Джобс – добрый гений Apple: с тех пор, как он вернулся, дела у компании пошли в гору, хотя в это так трудно было поверить в 1996 году. Итоги недавних отчетов вообще продемонстрировали анекдотичную ситуацию: на счету Apple оказалось больше денег, чем у Правительства США. В конце июля 2011 года на заседании Правительства США было объявлено, что казначейство США располагает 73,8 млрд долларов стабилизационного фонда, в то время как анализ заработков корпорации Apple на конец июня показал, что ее финансовое состояние оценивается в 76,2 млрд долларов.

Незадолго до этого, в мае текущего года торговая марка Apple была признана самым дорогим брендом в мире, оцененным в 153,3 млрд долларов, по данным рейтинга исследовательского агентства Millward Brown.

Впрочем, все это великолепные результаты были недавно омрачены отставкой Стива Джобса с поста генерального управляющего компанией. На этот раз он ушел добровольно, «по состоянию



здоровья». Нельзя сказать, что его отставка была совсем уж неожиданной – фактически он отошел от дел еще в январе, правда, с формулировкой «временно», и даже обещал вернуться. Кроме того, Джобс и раньше несколько раз «пропадал из эфира» в связи с серьезными проблемами со здоровьем. Но хотя новость и была ожидаемой, Джобс все же заставил поволноваться всех, кого приручил – его уход напрямую отразился на стоимости акций Apple, которые очень быстро упали на внебиржевом рынке на 7%.

На капитанском мостике Стива Джобса теперь заменяет бывший главный операционный директор Apple Тим Кук, который работает в Apple с 1998 года, и за последние годы уже успел не раз побывать в роли и.о. CEO компании (когда Стив Джобс уходил в продолжительный отпуск в связи с серьезными проблемами со здоровьем). Стив Джобс порекомендовал Кука лично в своем открытом письме, адресованном «руководству и сообществу Apple»: «...Я настоятельно рекомендую назначить моим

преемником Тима Кука». Кроме того, Джобс заверил всех поклонников Apple, что не бросит компанию совсем уж на произвол судьбы: «Я ухожу в отставку с должности руководителя Apple. Я хотел бы работать председателем совета директоров и служить Apple, если совет сочтет это возможным».

Однако несмотря на все заверения, многие не без оснований полагают, что Apple без Джобса уже не будет тем же ненасытным до революций брендом, как раньше.



ОКТОБЕРФЕСТ: ВЕСЕЛО!

Максим Соколенко



Oktoberfest – крупнейший в мире фестиваль пива, который ежегодно проводится в столице Баварии – Мюнхене - на лугу Терезы (нем. Theresienwiese), с конца сентября по начало октября. Этот праздник считается самым большим народным гулянием в мире, привлекает около 6-7 млн посетителей и занесен в Книгу Рекордов Гинесса.

За время проведения фестиваля выпивается около 7 млн. литров пива, съедается около 600 тыс. жареных цыплят и столько же тысяч сосисок, более 65 тысяч порций свиных рулек и примерно 84 быка. Потребляется около 2,8 млн Квт электроэнергии, примерно 200 тыс кубометров газа и 80 тыс кубометров воды. После двух дней пиршества остается 500 с лишним тонн пищевых отходов и мусора. На память о состоявшемся веселье посетителями уносятся более 70 тыс. “масс” – литровых пивных кружек.



История и традиции

Первый в истории Октоберфест состоялся 12 октября 1810 года, когда Бавария шумно играла свадьбу Людвига I и принцессы Терезии Саксонской. Гуляние решено было сделать ежегодным, а через несколько лет (в 1819-м) ответственность за организацию праздника отдали властям города Мюнхена.

В 1872 году Октоберфест был впервые перенесен на вторую половину сентября - начало октября, так как в сентябре погода в Мюнхене более комфортная, чем в середине октября. В 1904 было принято окончательное решение о переносе праздника на конец сентября, однако последнее воскресенье праздника обязательно должно было приходиться на октябрь.

В прошлом, 2010-м, году в Баварии проходил юбилейный, 200-й Октоберфест. Правда, это был лишь юбилей со дня основания фестиваля, сам же он за эти столетия отменялся не раз - из-за эпидемий, войн, тяжелых экономических ситуаций в стране. Реальный порядковый номер фестиваля этого года, который пришелся на период с 17 сентября по 3 октября - 178-й.

За два столетия своего существования Октоберфест оброс немалым числом собственных традиций. Например, с 1887 года фестиваль начинается так называемым Шествием хозяев пивных палаток (нем. Einzug der Wiesnwirte) – именно тогда они впервые совершили первый совместный выезд из города на

луг, чтобы вместе открыть праздник. В последние годы шествие возглавляют обер-бургомистр Мюнхена на праздничной упряжке. Процессия сопровождается оркестрами пивных палаток, колоннами стрелков, артистов и исполнителей фольклора. Шествие проходит по центру города и заканчивается на лугу Терезы.

С 1950 года существует традиция начинать праздник двенадцатью выстрелами в небо из пушки, а также откупориванием первой бочки праздничного пива обер-бургомистром Мюнхена. Выбивание затычки из первой пивной бочки (нем. Fassanstich) происходит после Шествия хозяев пивных палаток, ровно в 12.00. В палатке Schottenhamel-Festzelt действующий обер-бургомистр выбивает



Доставка пива
 на Октоберфест в 1908г.



затычку из первой бочки октоберфестовского пива. Это действие совершается с характерным возгласом «O'zapft is!», после чего Октоберфест считается открытым. Открытие первой бочки является знаком для хозяев всех палаток, что разлив пива и продажа его посетителям разрешены.

Каждый год участники фестиваля с нетерпением ожидают, сколько ударов потребуется действующему бургомистру для открытия бочки. Лучшего результата достиг Кристиан Уде в 2006 году, открыв бочку одним ударом. Худший результат показал в 1950 году обербургомистр Томас Виммер (19 ударов), который и был, собственно, основателем этой традиции.

Пивные реки

К участию в фестивале допускаются только мюнхенские пивоваренные компании, которые варят для него специальное октоберфестовское пиво (нем. Oktoberfestbier). Такое пиво можно приобрести лишь в это время года, оно выдерживается дольше, чем обычное светлое пиво, имеет ярко выраженный солодовый вкус и крепость от 5,8 до 6,3 %, и варится в соответствии с мюнхенским законом о чистоте пива 1487 года и немецким законом о чистоте пива 1516 года.

На Октоберфесте представлены со своими палатками все мюнхенские пивоварни: Spaten-Franziskaner-Bräu (Шпатен), Augustiner (Августинер),

Paulaner (Пауланер), Hacker-Pschorr (Хакер-Пшорр), Hofbräuhaus (Хофбройхауз) и Löwenbräu (Лёвенброй).

Всего для посетителей открыты 14 больших (т.е. примерно по 2-3 у каждой пивоварни) и 18 маленьких палаток.

Самые большие из больших пивных палаток (их даже следовало бы называть «огромными пивными павильонами») вмещают в себя до 10 тыс человек. Все они из года в год управляются одними и теми же хозяевами - часто это семейная традиция, передающаяся из поколения в поколение.

Некоторые из больших пивных палаток Октоберфеста пользуются особой популярностью среди гостей



фестиваля. Так, палатку Augustiner-Bräu (6300 мест внутри и 3000 дополнительных мест в саду) любят за то, что там все еще наливают пиво из настоящих дубовых бочек, в то время как все остальные пивоварни перешли на использование металлических бочек, лишь снаружи обшитых досками.

А, к примеру, Hofbräu-Festzelt - шатер пивоварни Хофбройхаус - является крупнейшим на Октоберфесте (6700 мест внутри и 4500 снаружи). Благодаря всемирной известности пива Hofbräu именно эта палатка - самая популярная среди туристов.

В Schottenhamel (6000 мест внутри и 4000 снаружи) чаще, чем в другие палатки, ходят студенты.

Особого рода популярностью пользуется палатка Fischer-Vroni (3000 мест внутри и 700 снаружи). Палатка присутствует на Октоберфесте с 1902 года; в ней можно попробовать баварский деликатес - рыбу (как правило, форель), запеченную на палочке. Однако свою известность эта палатка получила не за счет рыбной кухни, а благодаря традиции, по которой каждый второй понедельник праздника в ней собираются представители сексуальных

меньшинств. Традиция эта существует под названием Prosecco-Wiesen и связана с тем, что некогда хозяин бара Prosecco, бывший гомосексуалом, заказывал именно в ней и именно на это время столики для своих друзей.

Помимо больших, на Октоберфесте есть и малые палатки, менее чем на 1000 мест. В них обычно бывает тише и спокойнее (хоть и не всегда), поэтому туда чаще наведываются семьи с детьми.

На территории луга Терезы, где размещается фестиваль, вне палаток - в многочисленных ларьках и





киосках – можно купить как закуски к пиву, так и всевозможные сладости (а также сувениры и пр.), но вот само пиво здесь подают исключительно внутри палаток. Желающих освежиться на Октоберфесте хватает, поэтому палатки бывают переполнены, особенно в вечерние часы, и для того, чтобы попасть внутрь, посетителям обычно приходится постоять в очереди (чаще, немаленькой). В последние годы на сайтах Muenchen.de и Oktoberfest.de даже появился интересный сервис - так называемый «Барометр луга» (нем. Wiesnbarometer), показывающий заполненность различных палаток.

В самих палатках в центре размещаются многочисленные ряды длинных столов и скамей. Прочность столов проверена многократно толпами любителей пива, которые к вечеру взбираются на них плясать.

Пиво разносят официантки, одетые в национальные баварские костюмы. Поражает их выносливость: многие из них умудряются разносить по 10-12 кружек за один раз! А ведь пиво подается в литровых кружках!

Кстати, сами кружки на Октоберфесте – по-немецки они называются «масс» - это еще одна традиция. Впервые в своем нынешнем виде они появились на фестивале еще в конце XIX века,

и примерно с тех же самых пор их воровство является чуть ли не обязательным элементом праздника. В последние годы эти кражи (являющиеся уголовно наказуемым преступлением) приобрели такие размеры, что их уже можно назвать популярнейшим видом спорта на Октоберфесте. По этой причине работники службы безопасности имеют полное право проверить любого посетителя на предмет «выноса кружки» из палатки. Ежегодно таким образом предотвращается около 200 тыс краж кружек, однако примерно 70 тыс все-таки происходят. И это при том, что точно такие же кружки можно купить



совершенно легально в сувенирных лавках, расположенных на территории фестиваля.

А что кроме пива?

Хотя основным напитком праздника, разумеется, является октоберфестовское пиво, посетители могут заказывать и другие алкогольные (и безалкогольные) напитки – в том числе, разнообразные вина, шампанское, ликеры, коктейли и все, что крепче.

В качестве закусок (к пиву, опять-таки) очень популярны жареные куры, огромные соленые крендели – так называемые «бретцели», мюнхенские сосиски, свиные окорока, жареные на вертеле быки и запеченная рыба. Здоровой пищей назвать эти блюда, да и вообще немецкую кухню, язык не поворачивается, но все очень вкусно, спору нет (особенно под пиво). Голодным на лугу Терезы остаться сложно.

Пьянство и чревоугодие – не единственные традиционные развлечения фестиваля. В соответствии с размахом Октоберфеста на его территории выстроен целый парк аттракционов.

Один из самых популярных - аттракцион под названием Olympia Looping - американские горки длиной более 1250 м (при высоте конструкции 38,5 м), которые развивают скорость до 100 км/ч и пять раз за



поездку переворачивают ездовых вниз головой.

«Конкурент» Олимпии – еще одни американские горки, именуемые Alpina Bahn – с общей длиной трассы 910 м и максимальной скоростью 79,6 км/ч. Этот аттракцион не имеет элементов, где пассажиры

переворачиваются вниз головой, поэтому подходит для семей с детьми. Во время поездки пассажиры в течение 2 секунд испытывают состояние невесомости.

Есть на Октоберфесте и самая высокая в мире из числа передвижных башня симуляции свободного



*Октоберфест 2008.
 Справа - Power Tower II*



падения - Power Tower II. Высота ее составляет 66 м, а скорость падения - около 80 км/ч. В 2001 году Power Tower II заменила предыдущую аналогичную башню - 55-метровую Power Tower.

Колесо обозрения - один из старейших аттракционов Октоберфеста - впервые оно появилось на фестивале в 1880 году и было высотой 12 м. Современное «Колесо», установленное в 1978 году, отличается высотой 50 м, вместимостью 192 человека и массой 540 тонн. Колесо обозрения позволяет посетителям осмотреть окрестности с достаточно большой высоты. В солнечную погоду с него можно увидеть Альпы.

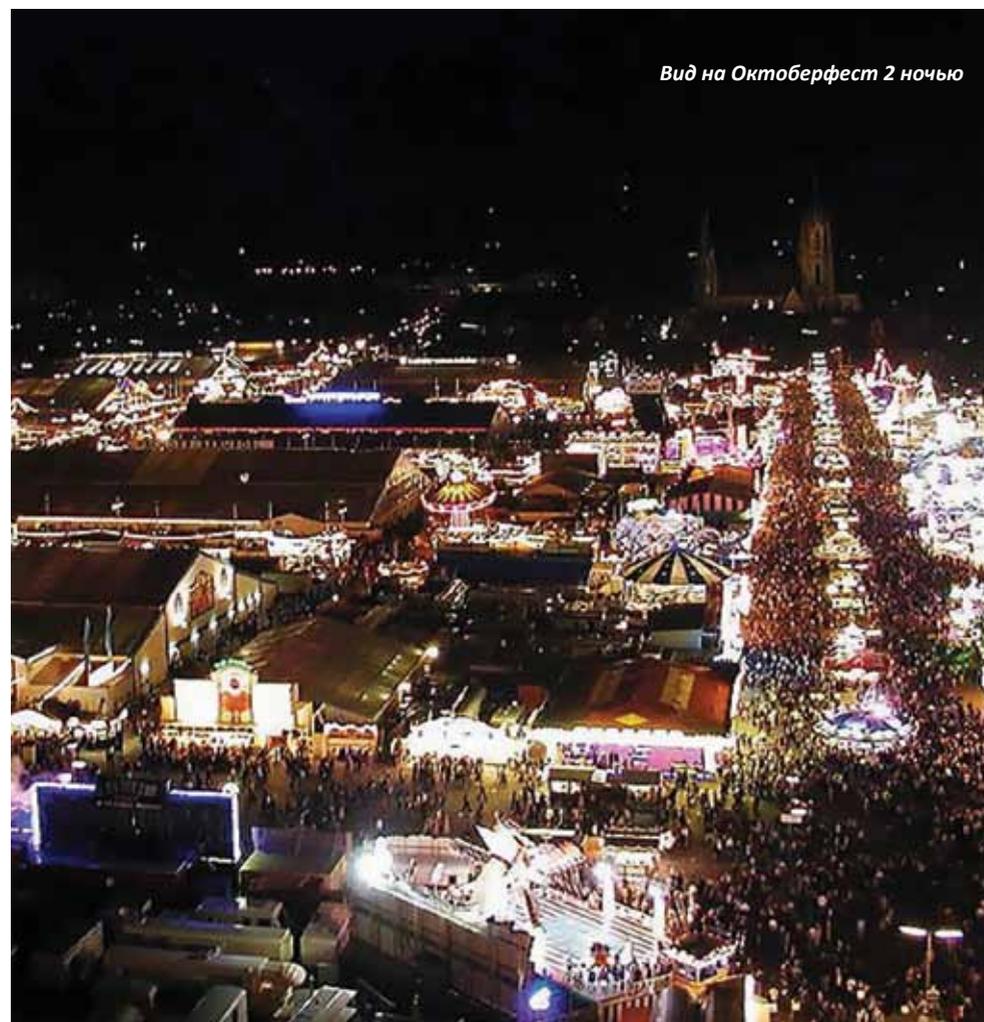
Есть на фестивале и развлечения попроще - обычные карусели, лабиринты, катание на пони, и просто хорошо оборудованные детские площадки. Именно поэтому на Октоберфесте можно встретить множество семей с детьми. Даже с колясками. Последние, правда, разрешены только до 18.00, а по выходным проход с колясками запрещен полностью. Зато каждый вторник до 18.00 проводится так называемый «Семейный день» (нем. Familientag), когда традиционно снижаются цены на аттракционы, еду и пр.

За безопасность на Октоберфесте отвечает баварская полиция, имеющее специаль-

ное полицейское отделение, в котором работают до 300 полицейских. На территории праздника установлено 15 камер видеонаблюдения, при помощи которых служба безопасности отслеживает возможные правонарушения. Интересно, что во время так называемых «итальянских выходных» (нем. Italienerwochenende), когда на фестиваль традиционно приезжают итальянцы (причем ведут себя довольно шумно - что тоже традиционно) баварскую полицию поддерживают их коллеги из Южного Тироля, говорящие как по-итальянски, так и по-немецки. В их задачу входит успокоение нетрезвых итальянских посетителей празд-



Вид на Октоберфест 2 ночью



ника, которые часто реагируют адекватнее на призывы к спокойствию и разъясения на родном языке.

Подобные праздники

По образу и подобию мюнхенского Октоберфеста возникли Октоберфесты в

других городах Германии и во многих других странах.

Основным конкурентом Октоберфеста является штутгартский Каннштаттер Фольксфест (нем. Cannstatter Volksfest - «Штутгартские народные гуляния»), проводящийся примерно в то

же время и привлекающий около 3 млн человек. Он считается вторым в мире по размаху праздником такого рода.

В Германии есть еще один, менее известный ганноверский Октоберфест, привлекающий в год около миллиона посетителей.



tour.sarbc.ru

ве-версия
СарБК
Интернет + Бизнес



Октоберфест в цифрах:

- На Октоберфесте работает около 12 тыс человек обслуживающего персонала.
- Праздник предлагает 100 тыс сидячих мест для посетителей.
- На проживание в отелях и проезд в транспорте гости праздника ежегодно тратят около 500 млн евро.
- Ежегодно на фестивале регистрируется около 400 карманных краж.

В городе Китченер канадской провинции Онтарио также проводится праздник под названием Октоберфест. Он является первым за пределами Германии по размаху праздником с таким названием и привлекает 800 тыс посетителей.

В Бразилии в городе Блюменау проходит Октоберфест, который ежегодно посещают около 650 тыс человек.

В США Октоберфесты проводятся во многих городах. Например, в Цинциннати с 500 тыс посетителей или в

Талсе с 200 тыс посетителей.

В разных городах России также проводятся свои Октоберфесты, проходящие в различных ресторанах. В Москве, например, с 1999 года проводится Paulaner Oktoberfest, а также Октоберфест, организуемый сетью ресторанов «РНП Групп».

Даже Саратов не является в этом смысле исключением - ежегодно в нашем городе проводится Октоберфест, который организует развлекательный комплекс «Бульвар».

Развлекательный комплекс «Бульвар» представляет
спорт-бар «**Большие Гонки**»

80 посадочных мест, 2 зала

Все спортивные каналы, разнообразные трансляции на любой вкус

Профессиональный настольный футбол

Традиционная, европейская и восточная кухня

С 12:00 до 15:00 по будням - бизнес-ланч

Бесплатный Wi-Fi-доступ в интернет!



**БОЛЬШИЕ
Гонки**
спорт-бар

тел.: 980-341
www.rkBulvar.ru

РК «Бульвар»
Кирова, 29
(внутренний дворик)



«ПРАВОВОЕ АГЕНТСТВО ПОМОЩИ АВТОВЛАДЕЛЬЦАМ»: наши действия направлены на защиту ваших прав!

Что бы ни случилось на дороге – мы всегда придем на помощь! Тысячи участников дорожного движения доверили нам решение своих проблем, связанных с лишением водительских прав, полным возмещением страховых выплат при ДТП, обжалованием неправомерных действий должностных лиц и прочими аспектами в области автоправа.



«Правовое Агентство Помощи Автовладельцам» – наша компания имеет огромный опыт в решении как самых распространенных, так и единичных проблемных случаев, возникающих у водителей и автовладельцев.

Для многих водителей лишение права управления транспортным средством равносильно катастрофе, поэтому возврат водительских прав является чрезвычайно важным вопросом. Если вас лишили прав, не спешите отчаиваться. Ежедневно судьи выносят решения о лишении водительских прав без полноценной доказательной базы, пользуясь обычным страхом и неопытностью водителей. Квалифицированный юрист не позволит совершить судебный произвол и не даст забрать у вас права.

Работа юриста построена на основе индивидуального подхода к клиенту, ведь каждый случай требует особого внимания. Тщательный анализ всех документов позволит определить степень вероятности успешного исхода и базу, на которой будет разрабатываться дальнейшая стратегия защиты в суде.

После ДТП зачастую перед водителем встает главный вопрос: «А на самом ли деле меня законно признали виновником ДТП»? Если вы считаете, что вас признали

виновником ДТП незаконно, либо у вас есть сомнения по поводу правильности и законности квалификации ваших действий инспектором ГИБДД, а также, если вас незаконно привлекают к административной ответственности, обращайтесь к нам.

- представляем интересы клиента при рассмотрении дела в суде, в том числе, досудебное и судебное урегулирование споров с ГИБДД;

- составляем и подаем иски о возмещении ущерба и жалобы в суд;

- составляем проекты мировых соглашений для утверждения в суде;

- организуем необходимые экспертизы для определения ущерба, остаточной стоимости и утраты товарной стоимости автомобиля, а также трасологи-

ческие экспертизы;
 - проверяем правильность составления всех документов инспектором ДПС (схемы, протоколы, квитанции, постановления, рапорты) с точки зрения законности;

- доказываем виновность или невиновность водителей в ДТП в суде;

- обжалуем незаконные действия сотрудников ГИБДД в суд, прокуратуру, а также обжалуем протоколы и постановления ГИБДД, схемы ДТП и пр. незаконно составленные документы;

вместе с вами исследуем механизм ДТП, его истинные причины и другие обстоятельства, а также окажем помощь в анализе действий участников ДТП и определении их фактической роли в случившемся.





Внимание! Новые услуги нашей компании:

- Выкуп долгов страховых компаний.
- Выкуп отказа в страховой выплате (ОСАГО, ДСАГО, КАСКО).
- Выкуп ущерба вследствие ДТП.

Полезные советы водителям от компании «Правовое Агентство Помощи Автовладельцам»:

Убедительная просьба, звоните по телефону горячей линии 8 (845-2) 60-26-26 сразу, как только оказались участником дорожно-транспортного происшествия для получения бесплатной экстренной квалифицированной помощи от автоюриста.

Будьте внимательны при подписании схемы ДТП. Убе-

дитесь в правильности ее составления, фиксации положения автомобилей после ДТП, расположения обломков автомобилей. Укажите на недостатки дороги (ямы, выбоины, люки и т.п.), если они имеются. Проверьте, зафиксированы ли на схеме ДТП следы торможения, указана ли их длина. Все обстоятельства ДТП обязательно должны указываться инспектором ГИБДД в схеме ДТП. В противном случае советуем вам при подписании схемы ДТП указать «Не согласен».

При составлении в отношении вас протокола об административном правонарушении обязательно изложите свое мнение в поле протокола «Объяснения лица». Можно, не вдаваясь в подробности, кратко указать фразу «С нарушениями не согласен».

Сделайте фото- или видеосъемку места, где произошло ДТП (дорожные знаки, линии дорожной разметки, название улицы и номер дома, повреждения на автомобилях, тормозной путь).

Обязательно запишите контакты всех очевидцев ДТП (адрес, телефон).

Проследите, чтобы инспектор ГИБДД зафиксировал все имеющиеся повреждения на автомобилях, имеющие отношение к данному ДТП, либо сами их допишите в объяснениях.

Все сотрудники компании «Правовое Агентство Помощи Автовладельцам» желают вам удачи на дорогах! Мы всегда приходим вам на помощь в сложной ситуации.



ВОЗМЕЩЕНИЕ УЩЕРБА

Взыскание денежных средств со страховых компаний, виновников в ДТП, муниципальных организаций (упавший с крыши снег, открытые люки, разбитые дороги и т.д.), а также в случаях недополученной прибыли, дохода, заработка в результате потери трудоспособности при аварии.



РАЗБОР ДТП

Квалифицированные консультации по определению виновности, степени виновности участников ДТП (обюдная вина, отсутствие знаков, состояние дорог).



РАЗБОР АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

Обжалование неправомерных действий и отмена незаконных решений, протоколов, постановлений и штрафных санкций ГИБДД



ПРОВЕДЕНИЕ ЭКСПЕРТИЗ

Определение ущерба, консультирование во время досудебной и судебной экспертизы, сопровождение при осмотре авто, помощь в постановке вопросов эксперту-трассологу и эксперту-автотехнику.



ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ВАШИХ ИНТЕРЕСОВ

В органах ГИБДД, судебных инстанциях, страховых компаниях и иных организациях.

т. 60-26-26
www.papasaratov.ru



РЕЗУЛЬТАТ, ПРЕВОСХОДЯЩИЙ ОЖИДАНИЯ



Швейцарская косметическая линия **Swissdermyl** давно заслужила международный успех благодаря чрезвычайно высокому качеству препаратов и быстро достигаемым видимым результатам. Более 35-ти лет швейцарские дерматологические лаборатории Swissdermyl производят и предлагают к применению свои высокотехнологичные продукты для ухода за кожей.

В ведущих SPA-центрах и косметологических институтах мира эта марка имеет высокую репутацию разработчика уникальных косметических формул. Теперь линия Swissdermyl доступна и вам – в салоне красоты, здоровья & SPA «Victoria»!

Swissdermyl – это большое разнообразие самых эффективных программ, среди которых - лифтинг-

маска, обеспечивающая явно видимую подтяжку овала лица, скул, подбородка и лба, большой выбор коллагеновых листов, SOS-уход «анти-акне» для жирной проблемной кожи, и многое другое.

Отдельного упоминания заслуживает уникальная разработка технологов лаборатории Swissdermyl - непревзойденный антивозрастной уход «Идеальная кожа». Это эксклюзивная система восстановления и реструктуризации кожи, пробуждающая клетки зрелой кожи к размножению и активному функционированию, благодаря чему уходы Swissdermyl действительно гарантируют анти-эйдж действие на клеточном уровне, и такие мгновенные и пролонгированные результаты, как:

- уменьшение длины и глубины морщин;
- выравнивание микрорельефа поверхности кожи;
- восстановление тургора кожи;
- улучшение цвета лица;
- подтяжка и четкость контуров овала лица.

Широкая линейка косметических продуктов этой марки в нашем салоне позволит подобрать уход, который требуется именно вашей коже:

- Витаминный уход (генерация энергетического резерва, витализация, тонизация) – 4400 руб.

- Увлажняющий уход (восстановление увлажненности кожи) – 2900 руб.

- Оксигенирующий уход (насыщение кислородом и энергией тусклой городской кожи) – 3150 руб.

- Тонизирующий уход (восстановление стрессовой и вялой кожи, активизация энергии клеток) – 2900 руб.

- Уход «Идеальная кожа» (непревзойденный анти-эйдж уход на клеточном уровне) – 6500 руб.

- Уход «Совершенный лифтинг» (мгновенный лифтинг, глубокое увлажнение и укрепление атоничной кожи) – 6500 руб.

Эффект, превосходящий ожидания, изысканное удовольствие от косметических процедур – вот кредо салона «Victoria». Именно поэтому мы предлагаем только лучшее!



Салон красоты,
здоровья & Spa «Victoria»
Мичурина, 38/44
54-82-82, www.salonV.ru





1 октября в театре оперы и балета открывается новый театральный сезон - показом оперы С. Танеева «Орестея» по трилогии Эсхила, премьера которой с успехом прошла на XXIV Собиновском музыкальном фестивале.

Начало спектакля в 18.00



2 октября в большом зале Саратовской консерватории выступит ансамбль русских народных инструментов «Лель» с программой «Я помню вальса звук прелестный...» (в рамках цикла концертов «Саратовская консерватория встречает друзей»).

В концерте примет участие Архиерейский мужской хор Духосошестввенского кафедрального собора г. Саратова.

Начало концерта в 18.00



3 октября на сцене театра оперы и балета перед саратовскими зрителями выступят Татьяна и Сергей Никитины.

Начало концерта в 19.00

4 и 16 октября в театре оперы и балета премьера – комическая опера в 2-х действиях Д. Чимароза «Тайный брак». Режиссер-постановщик - лауреат Национальной театральной премии «Золотая маска» и петербургской высшей театральной премии «Золотой софит» народный артист России Александр Петров (Санкт-Петербург).

Начало спектакля в 18.00

5 октября в Цирке перед саратовцами выступит Филипп Киркоров с новой программой «Шоу №1 в стране: Другой».

Начало концерта в 19.00

6 октября в большом зале Саратовской консерватории состоится концерт Академического симфонического оркестра. В программе: «Концерт №4» Бетховена, сюита из балета «Царица Савская» Респиги, увертюра из оперы «Семирамида» Дж. Россини, увертюра из оперы «Проданная невеста» Б. Сметаны.

Солистка - Ребекка Дэвис (США)

Начало концерта в 18.00

8 октября в большом зале Саратовской консерватории состоится концерт оркестра «Волга-бэнд», посвященный 20-летию коллектива. В программе прозвучат лучшие произведения из репертуара оркестра.

Начало концерта в 18.00

15 октября в большом зале Саратовской консерватории состоится концерт дуэт гитаристов «Торнадо». В составе дуэта - лауреаты международных конкурсов Сергей Ковтунов и Игорь Тулинцев.

Начало концерта в 18.00



20 октября на сцене театра оперы и балета выступит легендарная советская и российская рок-группа «Пикник» с программой «30 световых лет». Музыка группы, имеющая свои корни в русском роке, прогрессировала в оригинальный, необычный стиль с использованием симфонических, клавишных и экзотических народных инструментов.

Начало концерта в 19.00

24 октября на сцене театра драмы саратовцам будет представлен новый скандальный проект Михаила Ефремова, Дмитрия Быкова и Андрея Васильева «Гражданин Поэт» – острая сатира на «злобу дня».

Начало спектакля в 19.00



27 октября в камерном зал филармонии состоится концерт «Об аргентинском танце, покорившем весь мир». В программе: знаменитые танго Ж. Гаде «Ревность», Х. Родригеса «Кумпарсита», А. Пьяццоллы «Новое танго» и др.

Начало концерта в 18.30

28 октября в большом зале консерватории пройдет вечер фортепианной музыки (в рамках цикла концертов «Посвящение Alma Mater»).

Исполнитель: народный артист РФ, профессор Лев Шугом

Начало концерта в 18.00

29 октября в ЛДС «Кристалл» перед саратовцами выступит Юрий Шевчук и группа «ДДТ» с новой программой «Иначе» - презентацией нового альбома коллектива. Время выхода альбома - сентябрь, а одноименная программа начнет свое продвижение по стране с октября 2011 года. В новый альбом вошли самые актуальные из 30 песен, над которыми в последнее время работала группа.

Начало концерта в 19.00



29 октября в театре драмы выступят «Уральские пельмени» с программой «Лучшее!».

Начало концерта в 19.00





НОВИНКИ МЕСЯЦА

■ Книжное обозрение

Андре Кукла
Ментальные ловушки.
Глупости, которые делают
разумные люди, чтобы
испортить себе жизнь



Всему свое время. Эту библейскую заповедь мы нарушаем на каждом шагу и попадаем в ловушки: преждевременно тревожимся или медлим в нерешительности, строим планы, которые вскоре опрокинет жизнь, или оттягиваем дело, которое давно пора начать.

Таких ловушек психолог и философ Андре Кукла насчитал одиннадцать. Все они мешают нам жить, заставляя впустую тратить силы и время, лишая естественной способности радоваться жизни.

Автор утверждает, что среднестатистический взрослый человек бывает сво-

боден от ментальных ловушек не более чем несколько минут подряд. Если некоторое время понаблюдать за собой и своими мыслями, с ним сложно не согласиться.

Доктор философии, профессор Торонтского университета, автор более шестидесяти статей и шести книг, Андре Кукла учит обнаруживать ментальные ловушки и избегать их.

Издательство: Альпина
 Паблишер, 2011 г.
 Серия: Искусство думать
 Оригинальное название: *Mental traps: stupid things that sane people do to mess up their minds.*
 Мягкая обложка, 152 стр.

■ Энциклопедия геймера Закрытое бета-тестирование *The Old Republic* назначено на сентябрь

Начало закрытого бета-тестирования многопользовательской ролевой игры *Star Wars: The Old Republic* - 2 сентября. Конкретная дата релиза проекта пока не уточняется. Известно лишь, что новая игра по вселенной «Звездных войн» должна выйти до конца 2011 года.

Действие *The Old Republic* будет происходить через триста лет после окончания серии *Star Wars: The Knights of Old Republic* и примерно за три с половиной тысячи лет до начала действия оригинального фильма. В *SWTOR* ользователи

смогут играть за одну из двух сторон: Галактическую Республику или Империю Ситхов. Проект был анонсирован в 2008 году. Планировалось, что его релиз состоится весной 2011 года, но затем выход *SWTOR* был отложен.

The Old Republic выйдет исключительно на персо-

нальных компьютерах. Разработкой занимается студия BioWare, издавать игру будут Electronic Arts и LucasArts. В конце августа 2011 года *SWTOR* была признана лучшей онлайн-игрой, продемонстрированной на выставке Gamescom в Кельне.

Источник: Lenta.ru



НОВИНКИ МЕСЯЦА

■ Меломания

Jethro Tull отправится в тур в честь альбома «*Thick as a Brick*»



Лидер *Jethro Tull* Иен Андерсон анонсировал тур, на концертах которого будет исполняться весь материал из альбома 1972 года «*Thick as*

a Brick». Сообщение об этом появилось на официальном сайте *Jethro Tull*.

Тур начнется в середине марта 2012 года с выступлений в Великобритании. Весной и летом 2012 года Андерсон будет давать концерты в Европе, с сентября по ноябрь - в США. Все концерты будут сопровождаться специальным видеорядом и пройдут при участии неких «дополнительных музыкантов» (их состав пока не уточняется).

«*Thick as a Brick*» - пятый студийный альбом *Jethro Tull*. Особенность этой пластинки в том, что формально на ней

содержится всего одна песня, хронометраж которой - около 45 минут. Тем не менее, различные части этой композиции сильно отличаются друг от друга.

После выхода альбома группа на протяжении года исполняла его полностью во время концертов (причем продолжительность «живой» версии «*Thick as a Brick*» достигала 70 минут). После ни *Jethro Tull*, ни Иен Андерсон подобных экспериментов не повторяли, хотя отдельные фрагменты из «*Thick as a Brick*» периодически включались в программу выступлений. Источник: Lenta.ru

■ Кино, кино...

Мартин Скорсезе снимет римейк «Игрока»

Студия Paramount снимет римейк фильма «Игрок» («*The Gambler*»), сообщает *The Hollywood Reporter*.

Режиссером новой версии картины был назначен Мартин Скорсезе. В качестве сценариста над фильмом будет работать Уильям Монахэн. Ранее он уже сотрудничал со Скорсезе во время съемок фильма «Отступники». Кроме того, в качестве кандидата на главную роль в римейке «Игрока» рассматривается Леонардо ди Каприо - он также был занят в ленте «Отступники».

Оригинальный фильм «Игрок» вышел на экраны в 1974 году. Его режиссером являлся Карел Рейш. В фильме снялись Джеймс Каан, Пол Сорвино и Лорен Хаттон. Речь в картине шла о профессоре из Нью-Йорка, делавшем ставки на спортивные мероприятия и проигравшем крупную денежную сумму.

Как сообщается на сайте *Deadline*, студия Paramount не сообщила заранее о планах снять римейк «Игрока» Джеймсу Тобэку, сценаристу оригинального фильма.



Сейчас Тобэк довольно негативно отзываясь о проекте с участием Скорсезе и Монахэна.

Источник: Lenta.ru



А ОТ ЭТОГО САЙТА КАКАЯ ПОЛЬЗА?

Самые интересные/ полезные ресурсы Сети



Sokr.ru

Наиболее полный справочник (103 352 словарных статей) аббревиатур и сокращений русского языка на основе девяти бумажных справочников. Кроме того, материал пополняется каждый день примерно 30 новыми буквосочетаниями. На всякий случай - бесполезная информация: самая длинная аббревиатура, зафиксированная сайтом в русском языке, - БФ ФГУП ГНП РКЦ «ЦСКБ «Прогресс»

ФКА. Что означает Байконурский филиал Федерального государственного унитарного предприятия Государственного научно-производственного ракетно-космического центра «Центральное сборочно-конструкторское бюро «Прогресс» Федерального космического агентства.



Translit.ru

Верный друг каждого русского человека, оказавшегося на чужбине без кириллической клавиатуры. Набираете текст латиницей, а он на лету превращается в кириллический. Потом его можно скопировать

и вставить хоть в окно мессенджера, хоть в тело письма.



Imaginationcubed.com

Электронная доска для рисования была придумана со вполне серьезной целью: чтобы можно было набрасывать всякие схемы во время деловых телеконференций. В результате получился не только полезный инструмент, но и забавная игрушка. Система многопользовательская, на одном «листочке» могут рисовать сразу два или три человека. Получившуюся картинку можно сохранить, распечатать или сразу разослать всем друзьям и знакомым.

АНЕКДОТЫ

Мужик клеит на столб объявление: «Пьяные в дупель грузчики перевезут мебель». Подходит другой мужик, читает и говорит:

- Ну и дурак же ты, кто ж тебе позвонит?! Вот, рядышком же люди повесили объявление «Трезвые грузчики перевезут мебель». После твоего у них, небось, отбоя от клиентов нет!

- Точно. Потому что это тоже мое...

- Мам, хочу татуировку!
- Неси ремень, сейчас с отцом набьем.

Когда выпьешь, понимаешь, сколько людей ждут твоего звонка прямо сейчас...

Вам-то, женщинам, хорошо. Захотел поесть - пошел и сварил.

Пять лет назад пенсионер Петров, у которого протекали трубы отопления и провали-

лась крыша, пошел жаловаться на это в приемную к местному депутату. Он уже пять лет там сидит и жалуется - зато в тепле и с крышей над головой.

Комар, укусивший пьяного рыбака, потом еще два часа рассказывал ему про свою тягелую жизнь.

Только наши мужчины смеются над женщиной за рулем, сидя в трамвае, которым управляет женщина.



ИНТЕРНЕТ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

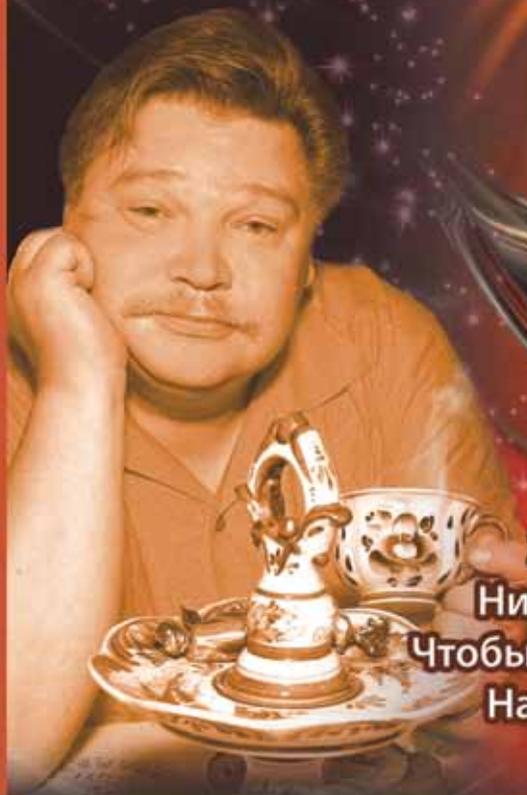
- Высокая скорость передачи данных
- Надежное соединение
- Круглосуточная техподдержка
- Подключение – за 3 дня!
- **ВЫГОДНЫЕ БЕЗЛИМИТНЫЕ ТАРИФЫ**



НЕОБЫЧАЙНАЯ КОМНАТА

ЧАИНКА

лучшие чайники мира для Вас



За слова я отвечаю:
Ничего нет лучше чая!

Чтобы кризис пережить,
Начинай ч-а-и гонять!

Николай Бандурин

Смотрите программу

«ЧАИНКА ТВ»

ВТ., СР., ЧТ. 18-45

ПТ. 7-15, СБ. 18-50



ТВ **ЦЕНТР**

