

А. ПРОНИН

**ТЕХНОЛОГИЯ ЖИЗНИ ОТ КУСТАРЯ ОДИНОЧКИ С
МОТОРОМ ДО КУСТАРЯ С КОМПЬЮТЕРОМ 1977-2011**

**МОСКВА
2012**

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	2
НАШИ БИЗНЕС-ПЛАНЫ 70-Х.....	2
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЮРА ЕРШОВ.....	3
ПЕРВЫЕ ШАГИ.....	5
ОТ «ФИНСКИХ» К «ВСТАВНЫМ».....	6
«.ПРИХОДИТ БУРЖУЙ»	7
ОТ «ВСТАВНЫХ» К «ПЕРЕПИЛЕННЫМ»	8
О НАЛОГАХ И ЗАКАЗЧИКАХ.....	9
Рассказ заказчицы. Поэма "Суламифь".....	11
КОНЕЦ ПРОФЕССИИ... НАЧАЛО ПРОФЕССИИ.....	12
ОТ КУСТАРЯ ОДИНОЧКИ С МОТОРОМ К КУСТАРЮ С КОМПЬЮТЕРОМ.....	13
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	14

ВВЕДЕНИЕ

Автор вступил на поприще индивидуальной трудовой деятельности по установке форточек в 1977 году и до сих пор время от времени практически помогает людям решать оконные проблемы. Хотя ныне мое основное поле деятельности это компьютер, на котором я заканчиваю книгу «НАШИ ОКНА. САМОУЧИТЕЛЬ».

Кроме освещения чисто технических и практических вопросов, мне хотелось написать воспоминания о том, как все начиналось, как организовывалась мастерская, как накапливался практический опыт общения с рамами, заказчиками и налоговыми органами. О своих находках и ошибках в малознакомой мне компьютерной среде.

Эта небольшая книжка обильно снабжена гиперссылками как на отдельные операции и приемы работы, так и на пошаговые инструкции по ремонту рам и установке форточек на моем [сайте](#).

НАШИ БИЗНЕС-ПЛАНЫ 70-Х

Впервые я узнал о таком [малом бизнесе — установке форточек](#), в свой день рождения 26.05.1973 от своего друга, тоже геолога, Водолаза. Речь шла о [форточках со сдвижными стеклами](#). В народе их прозвали «финскими», по появившимся в конце 60-х в СССР рамам финского образца. Во всяком случае, один заказчик, архитектор, говорил мне: «Почему «финские»? Я был в Финляндии и ничего подобного не видел».

Не диссиденты сделали «перестройку». Звание контрреволюционера я получил от десятого зама председателя Госбанка на Неглинке в 1974 году. За то, что "пробил" покупку мопедов для геологической партии за **НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ**.

В те времена, собравшись за рюмочкой нечая на кухне мы с друзьями не столько поносили власти, сколько обсуждали разные проекты, как подработать. Каких только вариантов не было, вот некоторые:

- мыть стекла теплиц. Достали на военной базе бочку с химикатом, название которого

выговорить-то не просто, не то что запомнить. Но, дело не пошло.

- добывать на Урале полудрагоценные камни — гранаты. Один из нас знал такое место. Но, когда приехали, разыскать это место не смогли.
- оббивать двери. Тогда это было модным занятием. Как научиться? С тем же Водолазом пригласили мастера из «Зари» (В советское время была такая госфирма по бытовому обслуживанию). Мы хорошо подготовились, так, что мастер уже на половине работы крепко заснул на диване. Дверь кое-как дооббивали сами. Дело не пошло.
- сидеть подопытным кроликом в ИМБП. Один из наших приятелей Володя отсидел месяц и купил «Волгу». Все 10 его пальцев были отморожены. Он шутил, что прополз по сугоробам от ресторана «София» до кафе «Мороженое» в начале улицы Горького. Я, Слава Богу, не прошел по лейкоцитам в крови. В те времена я испытывал ЖРД на гептиле, (потому и лейкоциты?). Быть донором тоже не получилось, в третьем классе переболел желтухой. А жаль, кровь моей группы были готовы брать в любое время дня и ночи.
- наняться матросом на Северный морской путь. В Мурманске оказалось, что обязательна служба в Красной Армии.
- наконец, самый красивый проект. Набрать на Дальнем Востоке контейнер раковин «гребешков» и продавать их в Сочи, как дары Черного моря. Пробрались в закрытый город Владивосток, нашли совхоз, разводящий «гребешки». Никому не нужных раковин по берегам было море, но вывезти их оттуда легально или нелегально было невозможно. Кстати, знакомая недавно спросила, что тебе привезти с Крыма? Ракушки с берега, отвечаю. Привезла с местного рынка наборчик в красивом пакетике. Это были ракушки какого-то моря, но только не Черного.
- когда я уже втянулся в форточки, мои два приятеля занялись остеклением балконов. Они разработали систему подвижных деревянных рам. За вечер в будни они остекляли два балкона, а за выходной 4. Это были хорошие деньги. Но, оба ушли в торговлю. Лучше торговли, как бизнеса, только эксплуатация чужого труда.

За нашими спинами стояла тень ныне покойного, Гены Курапова. Физик по образованию, он во главе студенческого КБ участвовал в проекте подводный дом «Черномор». Говорят, на выставке во Франции дом получил первую премию. Далее, под руководством одного деятеля это студенческое КБ превратилось в фирму. Этот деятель раздобыл свою печать и счет в банке. Раздавались заказы на проектные работы и люди получали живые деньги. В начале 70-х фирма была разоблачена. Трое из руководителей, в том числе Курапов, получили по 10 лет.

Большим выдумщиком на бизнес-проекты был мой друг, ныне покойный, Юра Ершов. Я попытался изложить все его предприятия, которые ныне называются бизнесом и понял, что Он заслуживает отдельного рассказа.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЮРА ЕРШОВ

«Каждый человек заслуживает повести»

А.Куприн

Большим выдумщиком на бизнес-проекты был мой друг, ныне покойный, Юра Ершов. Это на его энтузиазме мы чуть не нарыли каменьев-гранатов и чуть не завезли в Сочи «гребешки». Он пробыл год как инженер-геолог в Новой Гвинее, заработал на «Москвич». Однажды, его там пригласили в отдельную комнату и предложили стучать. Он отказался и больше ему за граница "не светила". Спрашивается, кем были те, кто выезжал за бугор несколько раз?

Забросив геологию, он кем только не работал. Курьезный, а точнее типичный, случай, произошел с ним в г.Люберцы. Он нанялся там сколачивать гробы. В добрые советские времена все было дефицитом, в том числе и гробы. За 1 гроб он получал зарплату 4 рубля, а за проданный "налево" 80 рублей. Когда число проданных налево гробов достигло десятка, его пригласила в кабинет начальница и перечислила все неучтенные гробы и кому были

проданы. Ее муж был нач. местной милиции. Юра отделался увольнением по собственному желанию.

Потом у нас с ним был проект ездить по деревням и делать домовины на заказ местным жителям. До воплощения не дошло. Если газеты не врут, с этого бизнеса начал известный предприниматель Стерлигов.

Из-за сына, попавшего в дурную компанию, Юре пришлось уехать всей семьей на ПМЖ в глухую деревню в Мещерских краях, там его и нашла безвременная гибель в 1993 году.

Он делал бизнес на грибах. Выбрал сказочный лес, местное название «Кочетовка». За все свои геологические экспедиции я не встречал ничего подобного. Лес небольшой 1х0,8км, но в нем было все и дремучий бор и светлые участки и болотце. Росли все грибы, даже такие, теперь редкие, как рыжики и маслята, и, само собой, белые. Молоденькие белые он ездил сдавать в систему ресторанов «Сказка», остальные сушил. Деревни гибли, дома ничего не стоили. Юра вселялся в дом и потихоньку сжигал его в печке на сушку грибов, затем переселялся в другой. Это его дело не так давно продолжил сын. Он завез холодильные лари для заморозки грибов, но отключили свет и все сгнило.

С Юрой всегда была верная подруга, жена Галя, тоже геолог. Когда Юра собрался жениться, он пришел к отцу: «Папенька, я решил жениться. Дай денег» - «Денег я тебе не дам, а совет дам: не женись» (Отцы не всегда дают правильные советы). Они из марли шили пологи от комаров, рукавицы, фартуки.

Во времена социализма гаишники тоже брали взятки. Одно время Юра работал на продовольственном складе и у него было много этикеток от дефицитной тушенки. Несколько банок самых дешевых консервов «Завтрак туриста» он оклеил этими этикетками. И вот конфликт с ГАИ. Юра: «Может возьмешь тушенкой?» - «Давай!». Больше он этой дорогой не ездил.

Дорога на Рязань к его деревне проходила как раз по пути в Золотую орду. Он раздобыл металлоискатель (в то время такой инструмент был недоступен для граждан СССР) и пробовал разыскать клад времен татаро-монгольского ига. Нашел только старые весы. Зато, в заброшенных деревнях еще попадались старые иконы.

Кроме грибов, они с женой собирали коренья и сдавали их на приемный пункт, разводили нутрий и даже завели корову. Чтобы корова не убегала в лес, Юра придумал привязывать ее к автоколесу. Он сделал и мельницу и маслобойку. Картошку собирали на поле. Рядом выкапывал яму, по всем правилам, с вытяжкой, закладывал в нее осенью картофель и зимой ходил за провизией.

Одно время Юра увлекся изготовлением чая. Размножил картонки-коробочки с надписями: чай кипрейный, из листьев малины, брусники, черники. Все по науке с ферментизацией листьев. Но, не разбогател. Еще одна крайне трудоемкая культура — табак. На продажу шли семена, а табачные листья для собственного употребления и для соседей.

Последнее, чем он занялся было бондарное дело. Я прислал ему в подарок на Новый год книжку: «Секреты бондарного искусства». По словам жены, он два месяца не вставал с дивана, изучая книгу. И освоил. Начал делать бады, а потом и бочки.

В ответ Юра написал мне в письме: «Этой книгой ты вдохнул в меня новую жизнь». Но, жизнь моего лучшего друга вскоре оборвалась и не по пьяне, стукнувшись головой. Он погиб из-за своего доброго сердца, были женщина, выстрелы, нож и три трупа. Но это вне темы.

А вот это в тему. Его сын продал участок в Опалихе с двумя домами. Поехал в г. Ижевск и на местном заводе купил станок для лазерной обработки дерева. 2 месяца обучался, привез в станок в Москву и разместил где-то в Химках. Я с ним встретился в 2005 году, он был в поисках нового места для станка. На нем он изготавливал художественные панно для ресторанов, делал заказы для церквей и по мелочи. Станок принес ему 200000\$ прибыли. По его словам из трех подобных станков, сделанных в Ижевске, работает только один, этот. В дальнейшем я потерял с ним связь.

ПЕРВЫЕ ШАГИ

В 1973 я еще работал гл.спецом в главном ВУЗе страны, а подрабатывал в ВЦП переводами статей по геологии с немецкого (рабский труд за копейки). Эта идея - делать форточки мне сразу понравилась: расходов почти никаких, а заработок приличный.

Некто сказал: «Господь приходит к любому человеку 3 раза в жизни в облике разных людей, главное заметить его». Поэтому я очень уважаю Учителей и всегда поднимаю за них тост. *Водолаз ходил помощником с моим, позднее Учителем, Геней Моисеенко (гл.спец Главречтранса). Они с бодуна трижды разбивали оконное стекло и трижды ходили вставлять. Поэтому Водолаз все мне рассказал о процессе установки не совсем так. Он топотал ногами: давай сразу начинать. Стекло, гвозди, линолеум и алмазные стеклорезы были в стране в изобилии. Нержавейку на ручки было достать труднее.

Я в свое время работал на заводе «Салют». Говорят, что с него умудрились как-то вынести стартер для турбореактивного двигателя (это «маленькое» подобие полноразмерного двигателя). А вот анекдот из жизни. Мужик сварил себе ведро из нержавеющей стали. Как вынести через проходную? Налил в него воды. «Стой! Что несешь?» - «Да, вот воду» - «Нельзя!» - «Ну, нельзя, так нельзя». Выливает воду и с ведром выходит с завода. Вот, там-то я и заказал пластинки из нержавеющей стали для ручек и [оправку для гибки](#).

До сентября месяца мы учились [резать стекло](#) методом, о котором я писал в [сайте](#). Купили 2 кв.м стекла и резали, резали, резали, пока не стало более менее получаться. Написали объявления. В те времена было необходимо соблюдать анонимность, поэтому объявления были такими: «Установка форточек. Напишите номер своей квартиры и телефон». Расклеили по подъездам, и вот первое выступление.

Поскольку, Водолаз с Геней разбивали стекла нетрезвыми и им приходилось их заменять, то я действовал по неправильной инструкции: т. е. вынуть стекло, тщательно зачистить штапики и фальцы, проложить замазку. Стекло обрезать на столе и только тогда собрать конструкцию. Тяжелая работа.

Разные ДОКи (деревообрабатывающие комбинаты) изготавливали рамы по разным технологиям. Одни прокладывали масляно-клеевую замазку и рамы были стянуты винтами-стяжками, другие, более современные, вместо замазки, фальцы шприцевали спецклеем, рамы стягивались не винтами-стяжками, а только запорными устройствами. Этот спецклей настолько прочно склеивал стекло с деревом, что, мало того, что стекла нельзя было вынуть, но, клей, зачастую, служил причиной того, что стекла лопались или от разности температурных расширений стекла и дерева или из-за легкого изгиба древесины или даже внешних вибраций. За 40 лет, особенно, в наружных рамах стекла отделились от клея и теперь лежат не на мягком дереве, а на твердом, подобном камню, местами осыпавшемся, основании. Такие рамы необходимо [уплотнить и пролить](#) силиконовым герметиком.

И вот первый выход. Мне тогда удалось вынуть стекло из рамы и положить на стол. Провожу алмазом, ломаю стекло и оно ломается в сантиметре от проведенной линии, но удивительно ровно. Заказчик обалдел (я тоже): «Вот, это Мастер!». С великими трудами я за день сделал две форточки. Третью, помогал делать, пришедший с работы, Водолаз. Мой заработок 25 руб. в день! При том, что ставка гл.спеца 175руб : 26раб.дней = 6,73 руб.

Следующий выход был с Учителем - Геней, тогда я усвоил, [как надо](#). В 77 году спрос на «финские» форточки был ажиотажный. Люди, только что переселенные из бараков в 9-тиэтажки, жили дружно и еще не забыли слово «здравствуйте», как сейчас. Нас буквально за рукава затаскивали из квартиры в квартиру.

На первые форточки выходил, как на бой. Обрезка стекла оставалась главной и опасной операцией. С опытом, лучшими моими результатами были: 12 форточек (120 руб.) в день и 26 минут на одну форточку. В среднем: 6 форточек в день. Легкие деньги как приходят, так и уходят. Никто из нашей компании не разбогател.

У меня были особые причины не разбогатеть. Психологи доказали, что человека формируют первые 4-5 лет жизни. У жены отец был доктор наук, финансист. Кто у нас финансисты, сами знаете. Он рано умер. Но, в памяти и у моей жены и у тещи остался рояль «Bechstein», ни я, ни мои родители, ни, тем более, форточки ему не соответствовали. "Мастер по форточкам" - позор семьи.

В сентябре 77 года родился второй ребенок. Я неделю, постирав пеленки, решил, что две здоровые женщины (жена и теща) смогут справиться без меня и ушел к другу на 2 недели. Вернулся приодевшись и с деньгами. Затем, все заработанное отдавал жене, т.е. был простаком не только в сравнении с роялем. А вот жена «непростая». Только на старости лет я смог найти определение: «Непростая женщина — это мешочек, в который она в тайне собирает Ваши деньги на долгую жизнь без Вас».

Уже к 80-му году ажиотаж спал. По идее «финские» форточки прекрасное устройство для проветривания, но хрупкое. Зимой попадались на глаза окна, в которых вместо форточки торчала подушка. Хотя за пару дней до написания этой статьи (ноябрь 2011), я вставлял в окно с такой все еще работающей форточкой, сделанной много лет назад, [вентилятор](#). Кому как повезет.

ОТ «ФИНСКИХ» К «ВСТАВНЫМ»

80-е годы оказались переломными. Зав. кафедры сказал мне, что неприлично работать гл.спецом без степени. Приходи в понедельник, обсудим тему диссертации. Какая там работа над диссертацией, если моей профессорской зарплаты не хватало на двух детей, жену и тещу. В понедельник я принес заявление на увольнение. От приглашения в Норильск нач.экспедицией пришлось отказаться, в том числе, из-за утратившей способность к самостоятельному существованию тещи. В голове уже зрел план изготовления деревянных форточек.

Вот тут-то я и узнал, почему эти годы называли эпохой истопников и дворников. Причудливость советской системы была в том, что человек с дипломом никоим образом не мог перейти на рабочую специальность. Единственное послабление системы - он мог стать или дворником или истопником т.е. рабочим II разряда.

Итак, мне пришлось год проработать истопником в Экспериментальном цехе «Роскоопторгрекламы». Официальная зарплата меня уже давно не волновала. Как-то пришлось познакомиться с бывшим лейтенантом Шведских ВВС, ставшим пушкинистом. Он очень был удивлен, что в СССР есть реклама. Через год я уже мог быть зачислен распиловщиком, а затем и макетчиком.

От системы громоздких спаренных форточек я отказался сразу, хотя один мастер в цеху делал такие. Три года я исподволь разрабатывал [легкий комплект](#). Такой, чтобы их могло поместиться 3-4 в сумочку. Я работал рядом с замечательными мастерами. Один, жаль забыл его имя, уже старик, получил орден Ленина за макет ордена Ленина на здании Моссовета. Низкий поклон, рано умершему, Юре Романову, раньше он работал декоратором в Большом театре. Он научил меня многому и тому, о чем я сам никогда бы не додумался — опилковке рамок по [шаблонам](#). Возможно, для выпускников профильных ПТУ это обыкновенное дело. Другой очень важный момент [перезаточка](#) дисковой фрезы, чтобы она резала дерево так чисто, как рубанок.

Еще о соц.системе: Работа была сдельная, но заработать не давали. Расценки срезали каждые полгода. Спрашиваем у директора: «Почему? [Станки делаем сами](#), инструменты «достаем», материал неважный» - «А, навыки-то у вас растут», был ответ. За 4 года цена за световой короб с буквой для вывески магазина упала с 70 до 4 рублей. Соответственно, и делать его стали кое-как. «Кому живется весело вольготно на Руси» спрашивал великий русский поэт и сам же отвечал: «Кто до смерти работает, до полусмерти пьет». Так и работали и пили. Коллектив — великая сила! Тем не менее, среднюю зарплату мне вывели 211руб. (У гл.спеца — 175). А на бездонную кошелек семьи приходилось еще подрабатывать.

Я пытался подсчитать какой процент мы зарабатывали от стоимости заказа. У меня получилось 14%. Насколько опустили этот процент нынешние хозяева? Зюганов по ТВ обозначил для крестьян и рыбаков - 7-8%

Круглопильные станки делали сами — это основной инструмент для распиловки оргстекла и полистирола. Они прекрасно соответствовали задачам. Станки с поднимающимся рабочим столом менее удобны в настройке, чем с качающейся фермой с пильной головкой. Мне удалось эту систему немного усовершенствовать. Руки при выпилке были в миллиметрах от дисковых фрез. У меня все пальцы порезаны, но пила не так опасна, как рубанок. Рубанок затягивает. На моих глазах так оторвало палец бригадиру.

Через 3 года я уже разработал систему, как делать мелкие серии рамок даже на бытовом инструменте. Но, макетной работе противопоказана пыль, образующаяся при пилении дерева. Мне пришлось обосноваться в неотапливаемом ангаре на складе по-соседству. В последствие я оборудовал для производства свою дачу.

Несколько первых форточек сделал «распашонками», т.е. открывающимися в комнату и на улицу. Уличная форточка быстро сгнивает от осадков. Но, быстро сообразил, как делать, чтобы обе рамки открывались вовнутрь. Раньше, народ был неприхотлив и я ставил форточки некрашеными и без утеплителя. Со временем научился делать форточки в широкие рамы в $1\frac{1}{2}$ или $3\frac{1}{4}$ ширины. В руках было нетрудно переносить инструмент и 4 комплекта форточек. Изготовление одного комплекта (без покраски) занимало 20 минут. Установка — 1.5-2 часа. Лучший результат был: 6 форточек в день в разных районах Москвы с обедом дома.

Пару лет провозился с автомобилем. В доброе советское время в машину 6 раз залезали и один раз угнали. Я не очень расстроился, когда отделался от нее. Машина больше занимает времени, чем экономит. Метро быстрее. Надо сказать, что в 80-е годы разгул квартирного воровства зашкаливал. Только к 13 моих личных знакомых залезали, брали небольшие закладки 200-300руб, эл.бритвы, косметику, что попало. А сколько подобных рассказов я услышал от заказчиков.

Милиция к нам относилась благосклонно. В районе гостиницы Молодежная ходил по подъездам. Проверял объявления с самозаписью. Меня "повязали". В сумке фомка (гвоздодер) я им снимал рамы. Разобрались. Сделал форточку начальнику. Получил два напутствия: «Не попадайся налоговикам» и «Больше не ходи в наш район. У нас 5 квартирных краж». А как не ходить? У меня хороший заказ на 3 форточки пропадает. Прихожу. Делаю. Смотрю к подъезду подъезжает 3 милицейских машины. Ну, думаю, попал. Оказалось нет, очередная квартирная кража. За волной квартирных краж уже позже прокатилась волна бессмысленного вандализма. Били стекла в транспорте, ломали скамейки. Если в Москве это было не так заметно, то, например, в Туле были ободраны внутри все троллейбусы.

В 90-е, когда я уже работал в своем институте, мои бывшие коллеги приватизировали цех. Рассказывают: подъезжает автомобиль, выходят четверо с пистолетами (на пистолеты разрешения). Говорят старшему: "Значит так. Будете платить 1000\$ в месяц". Леша, честнейший человек, даже приписки делать не умел, схватился за голову. Он жил в доме на Лосинке. Друзья говорят: "Сходи к Гене из того же дома (все знают, что он мафиози). Поговори". Сходил, поговорил. Подъезжают те же: "Скажи спасибо Гене. С вас 700\$"

Затем эти мафиози приводили к ним клиентов под дулами пистолетов. В общем, все стало хорошо. Съело фирму государство непомерными поборами. Затем, когда мафиози выросли в солидных предпринимателей, уже у них стали вылезать глаза из орбит от жадности скромных чиновников.

«.ПРИХОДИТ БУРЖУЙ»

Советские люди подрабатывали всегда. Мой дед пертягивал матрацы, отец фотографировал. Но, наступали времена, когда подработка становилась основным занятием. Одно время, я устроился мертвой душой в должности инженера-электрика. В другое время, работал в охране в режиме сутки-трое. Т.е. начиналось индивидуальное предпринимательство. Лауреат нобелевской премии Хайек назвал эту индивидуальную деятельность единственной, в которой человек обретает свободу.

Не верьте. Сам он такой деятельностью никогда не занимался, а пописывал в уютном кресле. Нет большего рабства. Это не только мое мнение, а и других ИП. Сидишь ли ты в кино или в гостях, еще как-нибудь отдыхаешь, вас преследует мысль, сколько денег вы уже потеряли. Если развивать сеть,

то прощай любимое занятие, ты становишься администратором или, по нынешнему, топ-менеджером.

Как-то мою форточку увидел топ-менеджер, ныне почившей, фирмы «Оконный доктор», а теперь мой друг Володя. Он настолько восхитился моей работой, что разыскивал меня 5 лет. Под его началом было до 15 бригад утеплителей окон. Так он признается, что гвоздя вбить не умеет. (Я не хочу сказать, что это менее напряженная работа). Я пробовал заказывать рамки форточек в плотницких цехах. Это сплошной брак. Такие форточки я устанавливать не мог.

Власти задержались, почти одновременно были изданы Указы: 15 мая 1986 «О нетрудовых доходах», а уже осенью Закон «об индивидуальной трудовой деятельности». Мои жена с тещей тоже оживились, посчитав, что собранных моих денег достаточно на жизнь без меня, начали развод.

Еще Иисуса Христа спрашивали: «Есть ли способ сохранить богатство?» Он отвечал: «Нет такого способа». Приближались 90-е, когда на деньги ничего купить было нельзя, а потом и вклады сгорели и через 4 года развода я опять начал пахать на семью, потому как любовь и дети голодные.

В эти годы был нелепый период в торговле. Скажем, 2-4 форточных завертки можно было купить по 10 коп, а если больше, то по рублю. То же и с метизами. Приходилось давать «на лапу» продавцу и он отпускал сколько надо. Я, как раз, собирался «взлететь». В этот 1986 год мы с отцом закончили постройку дома, я организовал на даче производство и завез трейлер идеально подходящих для рамок обрезков с ДОКа. В планах было изготовить 600 комплектов, при тогдашней цене 30\$ - это 18000\$ в год. Неплохо. Этот подлый развод выбил меня из колеи.



Разбора отношений с женой не было, поскольку все было рассчитано давно. Единственное, что унижало достоинство этих возвышенных и духовных женщин, то что я их кормлю. Отсидев 45 дней в дурдоме, где настоящих дураков было мало; отсиживались люди из книжной мафии, ребята, подсевшие на соломку и другие хорошие люди, мне пришлось выйти на «свободу». Там казалось, что настоящий сумасшедший дом с той стороны решеток.

И вот он, дурдом советской системы. Долго пытался прописаться к родителям. Приносил все документы и все это вязло непонятным образом в паспортных столах. Прямого отказа не было. Наконец, знакомая адвокат разъяснила мне, что то, что написано в Законе о прописке не имеет ничего общего с действительностью и даже какой-то негласный список показала, кому на самом деле разрешена прописка. Самая верная форма отказа - "отложить".

Тем временем, узнаю, что теща, руководствуясь Указом о нетрудовых доходах, привела в квартиру дворовую общественность показать мои рамочки и рассказать, чем этот тунеядец занимается. Общественность не отреагировала, а я пошел сдаваться. Сначала в фирму «Заря» по бытовому обслуживанию. На нее были нападки: почему они форточки не делают? Фирма объясняла в газете, что типоразмеров рам больше сотни и она их охватить не в состоянии. Форточки по моей схеме можно было ставить в любую раму. Два часа прождал в приемной. Вальяжный директор дважды мимо меня выходил на улицу попить газировочки.

Наконец, был допущен к телу. Все хорошо. Надо технологическую схему и записку в Комитет по ценообразованию. Пишу, приношу. Ответ: «Это надо не к нам, а в «Комбинат по ремонту и оборудованию квартир». Иду туда. Собирается совет: зам.директора, гл.бух., плановый отдел. Как хорошо! В ладоши хлопают. Надо только письмо в ГлавАПУ. Садимся с замом, пишем. Я говорю: «Вы бы меня хоть кем зачислили или инженером или плотником, а то я уже полгода без работы». - «А вот это никак. У нас один полтора года пробивал лепнину на потолки. Мы его не куда не зачисляли. Сейчас у него цех в Мытищах». Ладно. Идем к директору. Прочитал письмо: «Это не наш уровень, с таким письмом выходить в ГлавАПУ. Надо, чтобы от УБОНа». Как название?! Перезвожу: Управление по Бытовому Обслуживанию Населения.

Озлобился я, решил прямо в Моссовет, на котором наши ребята ордена делали. А в Моссовете прекрасная придумка. Все просьбы об аудиенции рассматриваются не менее 2-х недель. За это время я подумал, а чем мне плохо безо всех них форточки делать? А ничем.

ОТ «ВСТАВНЫХ» К «ПЕРЕПИЛЕННЫМ»

Каким-то мистическим образом в жизни человека реализуются его полубессознательные стремления. Но, как в сказках, расплачиваешься чем-то очень дорогим. Я с детства мечтал жить на берегу реки и переселился в 14-метровую комнату в Филях на пойме Москвы-реки. Еще больше я мечтал иметь свою мастерскую. В шаговой доступности, на том берегу, на Шелепихе, у меня образовалась мастерская. Я устроился в 1988 в филиал МММИ зав.лабом, а по сути, оформителем или, точнее, «мастером на все руки», кем и остаюсь до сих пор уже 23 года. Еще я мечтал о кабинетной работе, чтобы мне никто не мешал. И, пожалуйста, уже третий год без помех нажимаю на клавиши.

В моем распоряжении были две маленькие комнаты в полуподвале. Одну я использовал как склад. Я предпочитал закупать обрезную доску 200x50мм. В комнату помещалось 1м.куб. или 16шт. 6-метровых досок, нарезанных на куски по 2м. Этого количества хватало на 1,5-2 года. Для массового варианта форточек из этих досок нарезались бруски 42x42x330мм для перекладин (по-модному - импосты) и планки 26x50x330мм для рамок. Стопка планок, сложенных "колодцем", просыхала 1-2 недели, потом планки шли в сортировку и обработку. В последние годы жулики стали продавать доски с фактической толщиной много меньше номинала.

Другая, маленькая комната, была прекрасно электрооборудована: два щитка с силовым напряжением 380V и несколько розеток на 220V. Казенного инструмента никакого, но у меня был задел еще со времен работы макетчиком. Зато, в те годы было много эл.двигателей, всяких железок, материал: оргстекло, полистирол, текстолит и т.д. Это сейчас щепки не найдешь, все растащили. Конечно, первое дело — постройка [круглопильного станка](#). В качестве основы подобрал школьную парту и двигатель. Шкивы, переходные шайбы, тогда еще можно было заказать в институтской мастерской; головки, фрезы, пильные диски у меня были. Усовершенствовал подъем рабочего инструмента. При построении конструкции подъемной фермы станка, исходите из длины приводного ремня.

Другим очень необходимым инструментом был [шипонарезной станочек](#). Его я собрал на основе эл.точила Пятигорского завода «Бештау-1». Я сейчас не вижу среди эл.точил ничего подобного. Он отличался длинным валом с одной стороны и вентилятором с другой. Вентилятор позволял ему долговременную работу, а длинный вал оставлял большую свободу для перемещения рабочего инструмента.

Кроме этих двух, были: сверлильный станок, два электромотора один с абразивным камнем для заточки пил, другой - с фанерными дисками диаметром 200мм с наклеенной на них шкуркой для ошкуривания рамок и чего угодно. Остальной - обычный. Вытяжки не было, поэтому я ставил вентилятор, чтобы хотя бы отдувать древесную пыль от лица, в респираторе работать не мог из-за очков.

Страсть к экспериментам толкала меня на выполнение самых разных заказов. Мой приятель зарабатывал больше, делая форточки только в [рамках массового стандарта](#). Мне нравилось решать технические проблемы. Фирма «Заря» правильно утверждала, что существует сотни типоразмеров рам, начиная от рам еще царских времен (я делал форточку в доме генерал-губернатора в Гороховом переулке), «сталинские» рамы, рамы первых хрущевок, «французские» балконы, [алюминиевые](#), деревянно-алюминиевые, арочные и [сверх широкие рамы](#). Для [арочных](#) пришлось заставить фрезер работать [по заданной дуге](#) с помощью направляющих шаблонов, а для сверхшироких рам придумать треугольные форточки, для алюминиевых - [форточки в собственных коробках](#).

Часть заказчиков признавала только форточки, [сделанные из перепиленной рамы](#). Я довольно долго не мог их освоить. Очень сложно «на коленке» зашиповать рамы, тем более, что сучок в месте соединения недопустим, а сучки в старых рамах нередки. Очень сложно вывесить раму с помощью штатных рамных петель. Скажу честно, решение мне как-то раз удалось подсмотреть в готовой форточке. Это соединение на шкантах и вывешивание рамы на ввертных петлях. Несколько позже я тоже подсмотрел и потом повторял наплыв на поперечный профиль нижней части рамы.

Уже первые тренировочные «перепиленные» форточки убедили меня, что операцию перепиливания рамы надо делать в самую последнюю очередь, чтобы сохранить первоначальную

геометрию, это во-первых. А во-вторых, если подводить поперечный брусок в уже отпиленную часть рамы, то сверление под шканты придется на края и легко приведет к сколам и трещинам. В любом случае каждая операция изготовления «перепиленной» рамы должна выполняться с ювелирной точностью.

Нет одинаковых рам. Иногда, казалось бы обычная рама заставляет поломать голову и я, не смотря на 30 лет работы, то и дело совершаю какие-то открытия. Только в мае сего года я понял, почему часто так трудно подогнать уже сделанную «перепиленную» форточку. Старые рамы «провисают» и при закрытии приподнимаются на нижнем бруске коробки. В то время как, верхняя отпиленная часть не приподнимается. При вывешивании форточки ее нижний край начинает тереться о приподнявшуюся раму. И, пока не догадаешься в чем дело убиваешь на эту подгонку массу времени.

О НАЛОГАХ И ЗАКАЗЧИКАХ

В коммунальной квартире не было тещи, которая могла заложить, но была белесая учительница биологии (почему-то среди учительниц больше всего стерв) и добрая старушка, которой хотелось быть во всем осведомленной, поэтому, как только появились Налоговые инспекции в 91 году, я пошел сдаваться. Учет и проверки были по меньшей мере несерьезны. Некоторую, минимальную часть заказчиков я записывал в тетрадь учета. С нее платил небольшие налоги и по этим же адресам были проверки. Как меня проверять по не записанным адресам? Никак. В век бандитизма никто не будет закладывать мастера, который знает твой адрес. Мало ли что? У меня сложились добрые отношения с налоговой инспекторшей. Спрашиваю: «Есть ли хоть один случай, чтобы штрафовали маляра, плотника и т.п.». Ответ: «В суде только одно дело на сдатчика квартиры (Он брал, что-то 5 тыс.\$)».

Делал как-то форточку начальнику местной налоговой полиции в одном подмосковном городке. (Не)Удивительно, зарплата у него была меньше, чем моя в МММИ, но он был неплохо упакован. Он поведал, что налоговая полиция пальцем не пошевелит, если речь идет о доходах меньших очень, по тем временам, крупной суммы.

Один некрасивый случай был с моим другом, еще в советский период. Он сделал 3 форточки. «Подожди» - сказал ему заказчик: «Я схожу в Сберкасса». Возвращается со старшиной. Милиционер все выслушал: «Так, ты сколько ему должен? Ну, и заплати». Повернулся и ушел. Тогда наиболее неприятными заказчиками были военные. Они привыкли, что у них все бесплатно и с трудом расставались с деньгами. А в наше время - «хорошо упакованные», они придирались к каждой щелочке. Плюнешь, скинешь ему с цены рублей двести и он доволен. Кстати, если с вами начинают торговаться по телефону, знайте, скорее это не бедные люди, а из этих. Во времена «застоя» обмывали чуть не каждую форточку, вплоть до банкетов. Когда пришел буржуй, все изменилось, не в каждой семье чаю нальют, поэтому приходилось брать с собой бутерброды.

Вот хороший пример, как богатые берегут свои денежки. Как-то, я делал форточки в одной из фирм Абрамовича. 25 шт. на втором этаже и 17шт. на первом. С его представителем мы торговались из-за 100 рублей с марта по октябрь месяц. Форточки были специфическими — арочные и треугольные. Поскольку, я их уже изготовил, он полагал, что я их не сожгу, а я уперся. В октябре отменили НДС и мы оказались при своих ценах. Заодно это пример того, что бесполезно быть ПБОЮЛом, кто забыл - Предпринимателем Без Образования Юридического Лица. Я довольно много сделал по безналу. А налог по «упрощенке» был всего 6%. В 1998 году подняли налог в ПФ до 28%. Не заплатил ни копейки, и ничего.

Посвободнее стало с рекламированием. Можно было подавать рекламу в газеты и проставлять свой телефон. Оклеивал столбы, подъезды. Ставил штампы-печати. Наиболее долговечными были таблички, поднятые на столбы. Пятак полуметровых реечек, вставленных друг в друга, позволяли поднимать табличку на 4 метра. Табличка держалась за счет перекоса проволоки под ее весом. Стоял как сэндвич у метро. (Гоняли тех, кто что-то продавал за деньги, а я просто стоял и денег не брал. только записывал желающих) Был и «меловой» период, когда цветными мелками писал на бетонных заборах.

В целом, писать об отношениях с заказчиками чрезвычайно приятно. Взгляните только на счастливое лицо этой пожилой женщины. А чего стоят слова лежачей больной: «Сынок, спасибо, как будто в лесу побывала». Я пилил и пахло свежими опилками. Однажды, делал форточку женщине. К ней зашла соседка, которой я раньше делал: «Александр Дмитриевич, 5 лет назад Вы мне делали форточку с тех пор каждый вечер, когда открываю, желаю Вам здоровья». Вот и не болею.



Особенно меня умиляет часто слышанное: «Спасибо. Теперь я буду спать с форточкой!» Но, главное в другом. Обычно, я делаю форточки на кухне в течение 2-8 часов. Без особого шума и пыли. Рядом наблюдает заказчик(ца). И сколько же жизненных историй я услышал! Сколько искусных поделок, сколько полезных советов! Жаль не записывал. Только одну самую необыкновенную (обыкновенную) историю я десяток лет носил в своем сердце и только в 2009 году, как мог, пересказал в стихах. Под названием «Суламифь».

Однажды, один пожилой туркмен ветеринар, сделав одну форточку, через неделю пригласил меня сделать вторую и устроил настоящий банкет. Он говорил, что простые люди будь то русский, туркмен, еврей, татарин сидят за одним столом безо всякой вражды. Сейчас, азиаты едут в нашу негостеприимную Москву, потому что их буржуи еще жаднее наших. Россия стала империей, из-за того, что русских любили большинство простых людей маленьких народов, а настоящие русские, те, что создали империю были с ними на равных. Как геолог я объездил полроссии и с вопросом знаком.

Рассказ заказчицы. Поэма "Суламифь"

Александр Дэ Оберлихт

"Мы рождены, чтоб сказку сделать пылью"
(Лагерный фольклор)

I

Сибирь - раздольная страна.
И в центре той Сибири
Девчоночка одна росла
Глазенки, как сапфиры

Ей имя было Суламифь,
Но Председатель - гнида
"Какая, на фиг, Суламифь,
Ты будешь Степанида.

Одна на всех у нас страна,
Равны все поголовно.
Уж очень, видно, ты умна.
Шалишь. Так не положено.

И, приподняв со стула зад,
Зашедшись от бронхита,

II

А вскоре началась война
Мужчин не стало боле,
И трактор девочка сама
Теперь выводит в поле

И пашет, пашет ночь и день.
Ведь ей износу нету,
А трактор встал не трень не брень.
Что делать? Нет ответа.

Ответ, конечно, очень строг:
За срыв программы сева
Взять Председателя в острог.
Всем ясно, что за дело.

Но всех умней она была,
Девчонка Суламифь.
И трактор вскоре завела,

Вручил ей сухо аттестат
На имя Степанида

А в сердце аромат олив
И бьется имя Суламифь.

*Для продолжения нажмите на
ссылку в заголовке*

Деталь из кедра смастерив.

На грудь ей вешает медаль
Тот Председатель - гнида:
"Тебе и ордена не жаль,
Товарищ Степанида!"

А в сердце аромат олив
И бьется имя Суламифь

КАК СОЗДАВАЛАСЬ «СУЛАМИФЬ»

Эта история оставит равнодушными только тех, кто не верит, что так было. Каждый советский человек должен хорошо знать и условия содержания в зонах и «законы», по которым он в любой момент может туда попасть. Когда в 1981 году, мою «Победу» раздели до «нитки». Я пошел подавать заявление по этому поводу и говорил, что знаю, кто это сделал. Менты не долго думая стали копаться под меня. Когда я это понял, то через несколько дней забрал заявление. Как мне объяснили: вовремя. Через 7 дней заявление забрать было бы нельзя, началось бы дело.

Итак, я пришел по заказу сделать две «вставных» форточки, расположился на обычной кухоньке в 9-ти этажке в Гольянове (Москва). Работа обыкновенная, делаю на автомате. Вошла хозяйка очень пожилая женщина с чрезвычайно прямой спиной и голубыми глазами. Она прислонилась к косяку кухонной двери и стала рассказывать мне свою нелегкую жизнь. Я пять часов не отрывался от своей работы, она от своего рассказа. Уж очень у ней нагорело в душе. К сожалению, я не все запомнил, когда слишком вслушиваешься, начинаешь делать ошибки в работе.

Эта необыкновенная история, эталон обыкновенной жизни советских людей. Героиню по святам называли Саломея. Я, когда начал писать поэму забыл ее имя и назвал Суламифь. Суламифь в святах не значит. Когда друг посмотрел мои первые главы, он сказал, что у Куприна есть такая сказка. Я не знал, но, тут же прочитал. И сразу родилась мысль обыграть этот сюжет в духе Куприна. Появилась мысль соединить моего знакомого карманника-щипача Борю Когна с Саломеей.

Что было с Саломеей? Шла война. Молоденькая девчонка в глухой сибирской деревне. Когда ей председатель выписывал паспорт, его возмутило столь необыкновенное имя среди обычных советских людей и он назначил ей имя Степанида. Оно было родней его рабоче-крестьянской душе.

Девчонка пошла работать на трактор. В один прекрасный момент трактор сломался. Это же срыв сева! Саломея додумалась вырезать деталь из листовенницы. Не знаю, что за деталь, может ось для трека. Во всяком случае, ее наградили за спасение трактора медалью «За доблестный труд». Затем была в деревне свадьба. И на следующий день посреди смены Саломею сморило и она заснула под трактором, где ее и заприметил председатель.

В поэме я этот момент изложил, как попытку изнасилования и последующую месть председателя. В жизни этого не было, было омерзительней. Председатель просто-напросто выполнял свой гражданский долг. Ее забрали в Омсклаг. Таких «преступниц» там скопилось около тысячи. Лесоповал. Сколько просидела я не запомнил. Вышла вместе с одним вором. Попали в Москву. Добрый татарин дворник где-то в Сокольниках соорудил для них под лестницей каморку. Там она и родила дочку. Муж-вор снова пошел на отсидку.

Она выходила дочку, поступив на стройку, заработала квартиру. Дочка выучилась, стала инженером, вышла замуж и живет отдельно.

Пару слов о Боре. Мы с ним работали вместе в макетном цехе. Он был уже преклонных лет, его самого как-то ограбили на улице, отняли три рубля, часы и набили лицо. Это был добрый веселый

приколист. Любимая его шутка - перед лицом начальства пить водку из молочного пакета. Он много рассказывал из своего прошлого. В детстве он был сыном зам.наркома по ж.д. и сидел под столом, когда знаменитые коммунистические вельможи собирались за преферансом. Из-за тяги, как сейчас говорят, к экстриму, начал воровать. Он приводил много примеров, как трудно поймать щипача, даже если он вынимает лопатник на глазах у нач.угро. Главное, если поймают, чтобы кошелек был у него, а прополь (добыча) обычно передается сообщнику мгновенно.

Запомнилось одно его наблюдение. Они работали на угольных шахтах. Если человек сплевывает черную слюну — выживает, светлую — нет. И еще один рассказ. Как-то на трех угольных разрезах на три месяца задержалась заработная плата для вольняшек, так нач.лагеря из собственных средств заплатил всем. Какие же добрые люди были в советское время!

Так вот, своей авторской волей я перевел его с Магадана в Омсклаг, назвал Соломоном, влюбил в Суламифь и застрелил. Никогда не думал, что убить литературного героя окажется почти также эмоционально трудно, как живого.

Хотя мой труд и не блещет литературными достоинствами, многим из моих друзей он нравится. Один недалекий критик, сказал, что я все высосал из пальца. Ну, он не прав.

КОНЕЦ ПРОФЕССИИ... НАЧАЛО ПРОФЕССИИ

Бум современного оконностроения привел к отмиранию моей профессии. Даже не потому, что она стала не кому не нужна. Старые окна все еще находятся в эксплуатации у подавляющего большинства населения [мои рекомендации](#) по ремонту и модернизации окон, необходимого инструментария для установки и изготовлению форточек найдут применение у немалого количества домашних мастеров и у принципиальных противников суррогатов. Изменилась шкала цен. Дешевле стало покупать новое, чем чинить старое. Достойная цена за мой сложный труд стала несравнимой с новыми окнами..

Знакомый древнеримский император говаривал: «Жизнь не может быть счастливой, пока жива теща» - «Брат Юлий» - возражал я ему: «Не бывает плохих тещ — бывают плохие жены». Так и есть, теща преставилась в 2000г., а стереотип поведения жены «откладывать» не для семьи, а для себя остался. И когда волею судеб в 2003 году, я стал обладателем всей 3-х комнатной квартиры в Филях, жена по привычке решила «отложить» для себя слишком жирный кусок жил.площади. На этом наши пути разошлись. Я свернул практику, так как кормить стало некого, я занялся теорией.

В эти же годы и в моей мастерской началась разруха. Сдали под офис комнату-склад. Сгнил силовой кабель, перестали гореть светильники. Зато никакую правую работу нельзя было делать из-за полного отсутствия материалов, да это стало никому и не нужно. Новое руководство, прознав бы о моем полу подпольном производстве тут же предложило бы делиться. Раньше брали работой и по зданию и лично для начальников и для спонсоров начальников, что тоже для меня было недешево.

Переехав в 2006 году по новому адресу, я отчитался по нулям со своей старой районной инспекцией и на этом успокоился. Как оказалось, напрасно. В 2010 получил [письмо счастья](#) с недоимками аж с 2004 года. Мой приятель, также переезжая в другой район в 2000 году, отчитался по нулям и к нему никто не приставал. Дело в том, что 2004 году была перерегистрация и все кто не перерегистрировался мог спать спокойно без недоимок. Я, не зная подвоха, перерегистрировался.

Начал переписку. [Отбил недоимки](#) с 2004 по 2006 год. У меня сохранились все квитанции, единственно, я в шапке писал не в ПФ, а в Инспекцию, остальные реквизиты правильные. В результате мне насчитали за 2010, 09, 08 годы. Почему пропали 2007 и 2006 не понятно? С моей подруги насчитали все с 2004. (Но, ей повезло встретить в руководстве ПФ школьную подругу) Получается, что в ПФ есть простор для маневра. Ищите пути, чтобы этим воспользоваться.

Каждый, кто не проходит, процедуру выхода из ИП, считается ИП до конца жизни и на

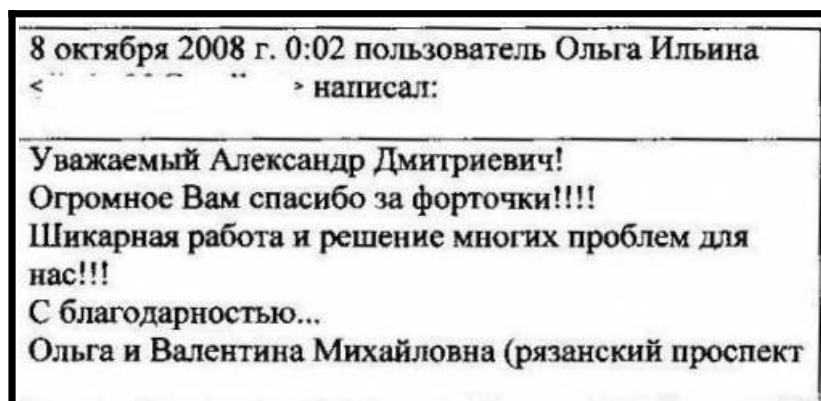
каждый год ему будут начисляться недоимки. И пусть человек уже стал слепым и глухим инвалидом, он будет обязан все выплатить со своей инвалидной пенсии.

Выложив почти весь личный опыт, я двигаюсь дальше в изучении современного состояния оконного дела. Уже с помощью компьютера. Особое беспокойство вызывает у меня грядущая утилизация ПВХ. Таким образом, Прощай кустарь одиночка с мотором — Да здравствует кустарь одиночка с компьютером!

ОТ КУСТАРЯ ОДИНОЧКИ С МОТОРОМ К КУСТАРЮ С КОМПЬЮТЕРОМ

Закончив свою практику, я ушел в Интернет, чтобы поделиться своим опытом. Мне казалось, как и многим другим, что стоит предложить уникальный и полезный материал в виде рекомендаций и инструкций, я начну получать заслуженную прибавку к пенсии.

Мой материал, который можно назвать "САМОУЧИТЕЛЬ ПО ОКНАМ" нужен почти всем (нет человека, живущего без окон). В нашей богатой и необъятной, включая СНГ, стране большинство не жадничает, которые с удовольствием приложили бы свои руки, опираясь на мои уникальные инструкции. Предлагаемый инфопродукт обладал и уникальностью (собственная разработка) и качеством. Я получал множество подобных оценок своей работы. Казалось, успех неизбежен.



2009 год я потратил на написание пошаговых инструкций по ремонту деревянных окон и установке форточек. У меня получилось 6 э-книжек в формате pdf, общим объемом в 10МБ, снабженных более 100 иллюстраций, по самой актуальной для людей теме - окна, их ремонт, устройство форточек своими руками (пустая ниша в Интернете) и иных систем вентиляции.

В предвкушении дохода, я в 2010 сохранил свое членство в ИП, полагая что 12000 руб в год взносов в ПФ не столь большая плата, если даже я ничего не заработаю, и снова открыл банковский счет. Пришлось побегать в поисках банка с минимальной стоимостью обслуживания счета, особенно при отсутствии операций. От Сбербанка, который брал 600 руб. в месяц до какого-то с восточным названием, бравшем - 3000 рублей, пока не попал в "Банк АМТ", который не брал вообще не копейки за два года отсутствия операций.

В этом 2012 году забава числиться ИП и почти ничего не зарабатывать стоимостью 12000 руб в год, перестает быть забавой. Обязательные взносы в ПФ возрасли до 17000руб в год и не исключен дальнейший рост. Открытие счета (без которого не обойтись) и его обслуживание банком даже при отсутствии операций, после закрытия "АМТ-БАНКА" тоже неопределенно кругленькая сумма

Следующий этап - помещение материала на хостинг. Я установил Денвер, но самостоятельно освоить не смог. После неудачных попыток, я остановился на uCoz. Хочу сказать несколько добрых слов про бесплатный [хостинг uCoz](#) или как они себя скромно называют Веб-сервис: материал и фото выкладываются без затруднений, страницы открываются моментально. [uCoz](#) постоянно развивается. Появилась возможность прикрепления PHP и работы с SAPE. Появился Интернет-магазин.

За недорогие платные услуги Вы можете получить:

Базовый (\$3.09) в месяц	Расширенный (\$6.49) в месяц
<ul style="list-style-type: none"> •Отсутствие рекламы uCoz на сайте. •Дисковое пространство +800 Мб. •Бонусных сообщений в службу поддержки - 1 в месяц. •FTP доступ. •Размер загружаемого файла - 60 Мб (только через FTP). •Возможность скрыть счетчик статистики. •Возможность прикрепления файлов в почтовых формах. •При отсутствии посещаемости сайт НЕ будет удален. •Домен в подарок (вида site.ru) при оплате на год. 	<ul style="list-style-type: none"> •Отсутствие рекламы uCoz на сайте. •Дисковое пространство +2500 Мб. •Бонусных сообщений в службу поддержки - 2 в месяц. •FTP доступ. •Размер загружаемого файла - 135 Мб (только через FTP). •Возможность скрыть счетчик статистики. •Возможность прикрепления файлов в почтовых формах. •При отсутствии посещаемости сайт НЕ будет удален. •Домен в подарок (вида site.ru) при оплате на год. •Абонплата за модуль "Интернет-Магазин". •Отсутствие рекламы uCoz в панели управления.

Есть возможность выбрать отдельные услуги. Более мощные платные пакеты не намного дороже.

Совсем недавно на [uCoz](#) присоединили СМС-биллинг. У меня глубокая антипатия к жадности СМС компаний. Они забирают 50-70% от цены автора. Попробуйте проверить во что обойдется Вам плата по СМС на [сайте](#) Но, не получать ни копейки за свой труд (за 2 года с января 2010 по январь 2012) очень неприятно и я присоединился к этому [сервису](#).

Пока выставил на продажу 2 свои книжки и уже в первый вечер получил:

В виде таблицы								
Период	Тип услуги	ID услуги	Страна	Короткий номер	Оператор	Количество SMS	Сумма (USD)	Ваш заработок (USD)
2012-02-22						4	7.40	3.75
Всего						4	7.4	3.75

Особенностью политики uCoz является непринятие статичных файлов большого размера, поэтому пришлось прибегнуть к сторонним файлохранилищам. Google-docs не подошел, так как он дает ссылки https. В качестве бесплатного хранилища я нашел [Dropbox](#)

Наскоро создав э-книжки и страницы сайта, я нарушил главную заповедь Интернета - **не гонись за деньгами, а предоставь читателям качественный нужный материал**. Потеряв год на чтение бесплатных книг и рассылок о бизнесе в Интернете, я получил по выражению [Берестнева](#) "**кашу в голове**." Как и он, я придаю большое значение **Учителю**. Его книга ориентирована больше на копирайтеров.

При современном развитии техники становится необходимостью сопровождать свои материалы видео роликами. Из расчета на будущее я приобрел за 1,500 руб курс Евгения Попова "Как создать информационный бестселлер на DVD или CD". Курс поразил меня обилием и ясностью изложения материала, наличием на диске необходимых программ. Евгений просто излагает материал не прибегая к поражающим воображение спец эффектам. Для меня это был не курс, а целый

университет, поэтому я посчитал за честь присоединиться к его партнерской программе по аффилиат-ссылке <http://1propov.ru/235mgu235/disc1> "Все Технические Моменты Онлайн Бизнеса в Видеоформате". Я, как и многие, считал раньше, что аффилиаты - это посредники, которые получают свой процент за счет покупателей. На самом деле все ровно наоборот. Чем длиннее цепочка аффилиатов, тем больше Ваш пассивный доход, при том, что цена продукта не увеличивается.

Как не удивительно, но посещаемость моего сайта полностью соответствует прогнозам гуру Интернета - 20-30 человек в сутки, как это происходит на любом не раскрученном сайте. И поэтому лучше продавать свои инфопродукты через посредников, владеющих раскрученными сайтами.

А чтобы Ваш сайт представлял интерес для рекламодателей число посетителей должно быть не менее 300 чел.в сутки. Если Ваш сайт интересен, он сам по себе за год-два набирает посещения, что я наблюдаю по статистике своего сайта.

В наше время большое значение имеет красота сайта, поэтому становится необходимым изучать технику дизайна и другие инструменты Интернета. Например, на [uCoz](#), да и на других хостингах следует периодически вручную чистить HTML код страниц. Это важно для оценки поисковыми системами.

Способности к предпринимательству, также как способность к рисованию или музыке, по разному заложены в человеке, но [развить ее как любую способность можно](#).

Меня вдохновляет пример, изобретателя компьютерной мыши Дугласа Карла Энгельбарта. Весь гонорар 10000 \$ ушел на скромный домик, который ко всему прочему сгорел. А в это время на его изобретении способные предприниматели зарабатывали миллионы. "Вся мудрость не может быть у одного человека". Если у Вас достаточно уникальных знаний, чтобы обогатить ими других людей, не бросайте этого занятия только по той причине, что оно не приносит дохода. Рано или поздно Ваш труд получит должную оценку. Об Энгельбарте вспомнили в 90-х и на него посыпались блага.

Если Вы пока не богаты, нарабатывайте навыки на бесплатных сервисах. Все гуру Интернета настоятельно рекомендуют платные хостинги, за большую стабильность, свободу прикрепления различных языков программирования, большее пространство. Однако, стоимость равноценного по функционалу [uCoz](#) сайта "АБС сайта", по подсчетам калькулятора более 80000 рублей.

Затраты по владению сайтом на [«Конструкторе»](#) -
- одноразовая регистрация в системе 2353р (с 2012г. – 3000 руб.)

- хостинг (включая техническую консультацию) 588 р. в квартал (196 р. в месяц с 2012 года 250 руб. в месяц).

Не обольщайтесь низкими начальными ценами. Когда Вы начнете расти, вслед за необходимыми Вам функциями вырастут и цены до тех же 50 и более тысяч рублей

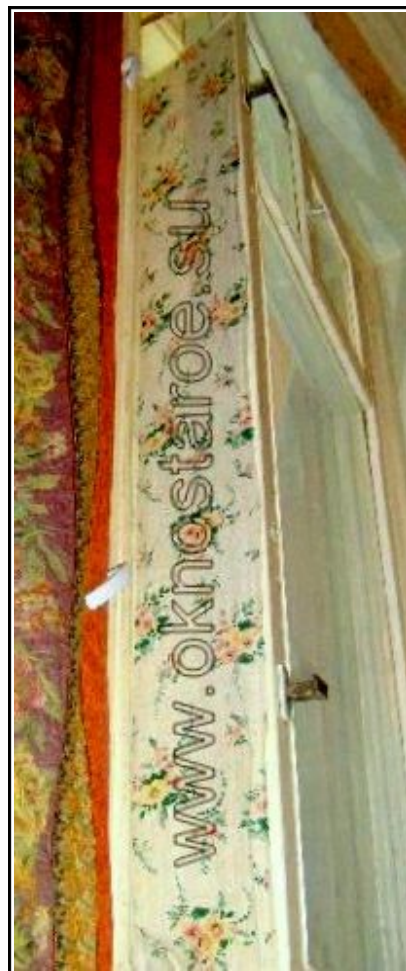
Работа в интернете - это труд и сбор знаний по крупицам. Даже, если Вы располагаете средствами, Вы легко можете потратить их впустую. Ищите правильных Учителей.

Сообщение принято дополнять **БОНУСОМ**.

Пожалуйста - это мое последнее открытие лета 2011 года.

ФОРТОЧКА-ШТОРКА (НА ФОТО)

Ее может сделать каждая домохозяйка. Гребенка перемещается на самый верх рамы. Верхняя часть створки закрепляется на гребенку, которая открывается на желаемый раствор. Просвет между створкой и коробкой затягивается тканью (лучше парашютный шелк или "серебрянка"). Крепится степлером (в деревянных рамах) или двусторонним скотчем,



репейной лентой (на пластике). При закрытии ткань ложится небольшим воланом. Низ рамы закрывается пенопластом.

Для критических замечаний, предложений и консультаций пользуйтесь "открытой связью" на сайте автора <http://oknostaroe.su> или специально открытой для Вас почтой oknostaroe@mail.ru

Желаю Вам успехов!
Пронин Александр Дмитриевич

2012 год