

калькулятор системы ... оцени свое время!  
47-27-47 ...  
стр. 66-67

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ



# КАМЛИФЕ

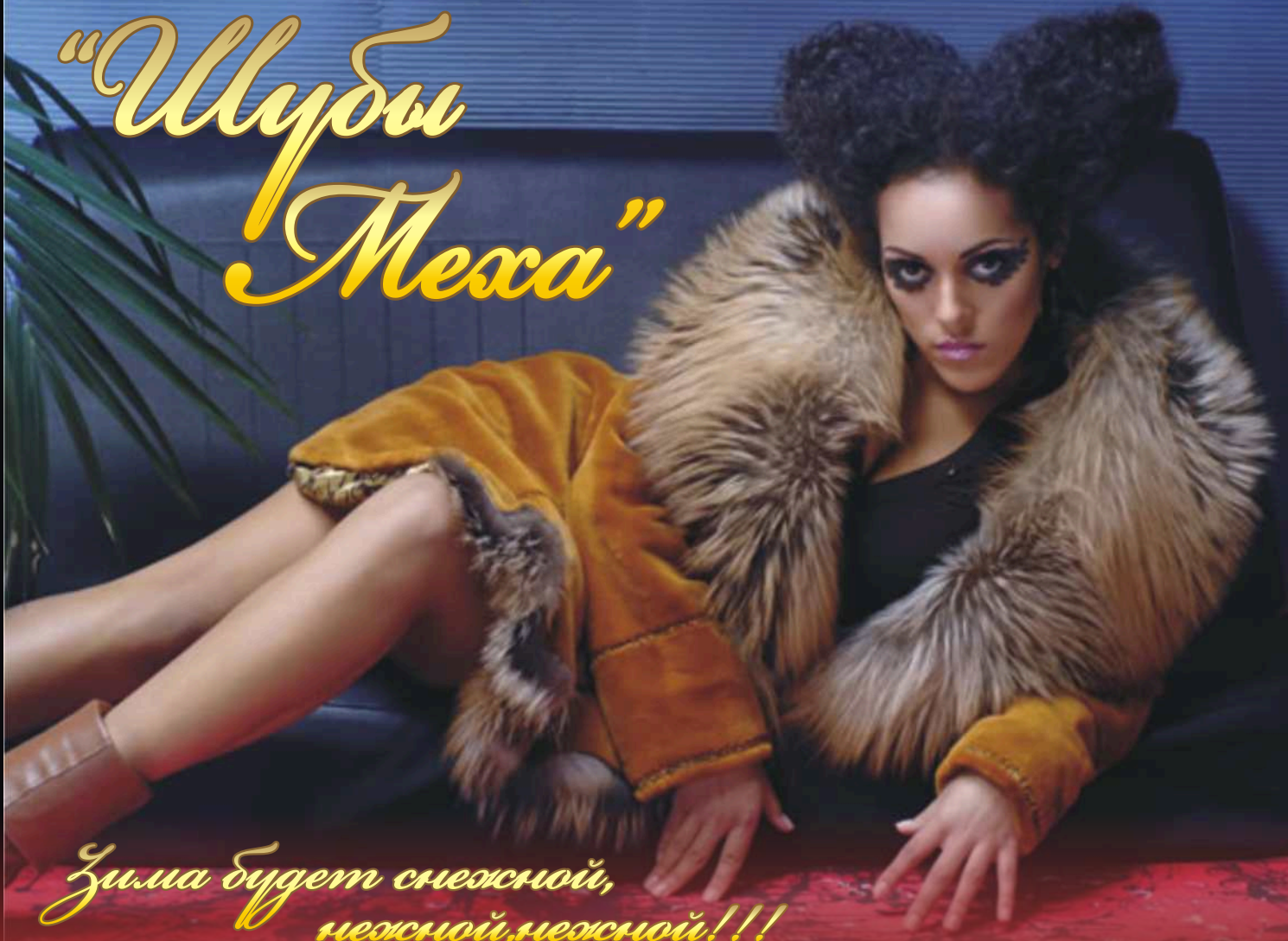
Журнал "Камлайф" специальный выпуск Торговые центры

2011

ТЦ "ШАМСА" 2 ЭТАЖ

Тел.: 22-60-89

*"Шубы  
Меха"*



*Зима будет снежной,  
нежной, нежной!!!*

**СКИДКИ, ПОДАРКИ, РАССРОЧКА**



телекомпания  
**ПРИЧАЛ**

информационная поддержка



**КОМПЬЮТЕР-СЕРВИС**

РЕМОНТ И МОДЕРНИЗАЦИЯ КОМПЬЮТЕРОВ

т. 8-909-832-2773



камчатское

**ВРЕМЯ**



**КОМСОМОЛЬСКАЯ  
ПРАВ** *ДА!*  
на Камчатке

# "КАНС-КАМ"



**ГРУЗОВЫЕ АВИАПЕРЕВОЗКИ**

**ПЕТРОПАВЛОВСК-КАМЧАТСКИЙ**

**(4152) 48-18-77, 31-37-77**

**МОСКВА**

**(495) 961-61-19, 649-07-70, 740-72-02**



# ООО « НОВКАМ »

## Здание административного центра по улице Красинцев

Готов предложить вам:  
приобрести в собственность помещения,  
а также аренду помещений в абсолютно  
новом высотном здании с новейшей,  
мощной инфраструктурой  
в центре города.

Высота здания 60 метров, высота  
потолков более 3 метров.  
Общее количество этажей 15  
4 лифта, из них 1 грузовой,  
3 пассажирских.  
Мощная, продуманная система  
пожаротушения и пожарооповещения.  
Трёхуровневая автостоянка.  
Общая площадь от 570 до 700 кв.метров.

Заявки на аренду помещений, предложения  
о сотрудничестве и все ваши интересные  
варианты мы готовы принимать уже сейчас.  
Обращаться по тел.8 914 625 9595  
Исполнительный директор ООО "Новкам"  
Сафронов Владимир Викторович



**Перспективное будущее уже сегодня !  
В новом, чистом, современном  
городе !**



*Уважаемые  
читатели!*

*Р а д ы  
представить  
Вам журнал,  
посвященный  
Т о р г о в ы м  
ц е н т р а м  
н а ш е г о  
с л а в н о г о*

*города. Этот выпуск предназначен для всех тех, кому интересно, что происходит на рынке товаров и услуг в специализированных центрах и магазинах, ведь мы проводим в них определенную часть своей жизни. С каждым годом число торговых центров все растет и растет и так сложно ориентироваться в них. Нам всем, что-то надо, человек всегда нуждается в покупках, а покупки всегда поднимают настроение – приятно ведь погулять, пообщаться с людьми, приобрести полезные, а может и бесполезные вещи, поддаться соблазнам широкого ассортимента товаров! Пусть в вашей жизни будет позитив, улыбайтесь и радуйтесь жизни, ведь это главное, что у нас есть!*

*Хочу выразить особую благодарность всем партнерам, которые вовремя отзывались на наши просьбы и помогали. Спасибо огромное всем кто поддержал нас в данном проекте!*

*Благодарим в предоставлении информации Торговые центры: «Парус», «Комсомольская площадь», «Славянский», «Атриум», «Галант», «Галант-Сити», «Шамса», «Арбат», «Спутник», «Метро»*

*Читайте наш журнал и наслаждайтесь!*

*Отзывы и предложения по журналу присылайте на адрес: 683032, г. Петропавловск-Камчатский, ул. Высотная 1, стр. 13/1 оф. 16*

*Смс на номер 8-902-463-77-07 или на kamlife@inbox.zi*

*С уважением, выпускающий редактор Татьяна Долгопятова.*

## Содержание

Карта Торговых центров.....	5
Торговый центр «Славянский».....	6
Требование к товару.....	9
Торговый центр «Шамса».....	10
Социально-справедливый магазин.....	12
Электронные ценники.....	12
Торговый центр «Парус» .....	14
Заработная плата сотрудников.....	17
Торговый центр «Атриум».....	18
Необычные кабинки для переодевания.....	19
Торговый центр «Кристалл».....	20
Рекомендации по открытию бутика .....	22
Франчайзинг.....	23
Торговый центр «Галант-Сити» .....	24
Бизнес план салона красоты.....	26
Как выбрать сапоги.....	27
Как выбрать часы.....	27
Торговый центр «Силуэт».....	28
Кафе «Аист».....	28
Торговый центр «Арбат» .....	29-30
Трактир дрова.....	29
Торговый центр Спутник.....	30-31
Типичные ошибки модниц.....	32-33
Торговый центр «Галант».....	34
Модные ремни 2011 года.....	35
Торговый центр «Метро».....	36
Торговый центр «Пирамида.....	38
Торговый центр «Планета.....	40
3D карта г.Петропавловска-Камчатского.....	42-43
Торговый центр «Комсомольская площадь.....	44
Основные понятия торговли.....	47
Информация Налоговой Инспекции.....	48
Наращивание ногтей, ресниц, волос.....	51-52
Оборудование магазинов.....	54
Планировка торгового зала.....	55
Модели юбок.....	56
Правила стиля от Армани.....	57
Аксессуары, которые должны быть в гардеробе.....	59
Подбор мужской обуви.....	59
Разнообразие стилей.....	60-61
Как подобрать купальник.....	62-63
Размеры одежды и обуви.....	64-65
Единая дисконтная система.....	66-67
О защите прав потребителей.....	69-71
Практический опыт эффективных продаж.....	72-73
Дресс-код.....	73
Условные обозначения на одежде.....	74
Виды тканей.....	75-76
Шопинг за рубежом.....	77
Правила хорошего тона.....	78-79
Выбор мужской рубашки.....	79
Предметный указатель.....	82

# Торговые центры Петропавловска-Камчатского

ТЦ "Шамса"

ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

11-20

11-19



ТЦ "Новая Шамса"

10-21

10-21



ТЦ "Славянский"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

11-20

11-20

1 этаж

9-21

11-20

2 этаж

ТЦ "Метро"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

11-19

11-19

ТЦ "Арбат"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

10-20

10-20

ТЦ "Спутник"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

10-20

10-20

ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

ТЦ Силуэт  
круглосуточно

ТЦ "Парус"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

10-20

10-20

ТЦ "Планета"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

10-20

10-20

ТЦ "Атриум"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

11-20

11-19

ТЦ "Кристалл"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

10-20

10-20

ТЦ "Пирамида"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

10-21

10-21

ТЦ "Комсомольская  
площадь"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

11-20

11-20

ТЦ "Галант"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

11-19

11-18

ТЦ "Галант-Сити"



ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

11-20

11-19

ПРОДАЖА  
ЖУРНАЛОВ

10-21

10-21





FALL-WINTER 2010/11 COLLECTION

*American Spirit*  
**WESTLAND**  
1930

JEANS & CASUAL

**БЫТЬ ВМЕСТЕ.**

**2 ЭТАЖ**

## МУЖСКАЯ ОБУВЬ



**Мужская обувь (С-Петербург)**  
**Кожгалантерея**  
**Мужские сумки, портфели**  
**(БОЛЕЕ 70 ВИДОВ)**

ТД "Славянский" 2 ЭТАЖ, БУТИК № 26  
**Тел.: 8-962-280-2125**



Торговый центр "Славянский", бутик №1  
Торговый центр "Барс", 2 этаж  
тел.: 8 914-022-36-64



телекомпания

**ПРИЧАЛ**

первый информационный канал Камчатки

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ КАМЧАТКИ

# НОВОСТИ

В 21.00 и в 22.00

Утро



8:30  
9:30

День



12:00  
13:00

Вечер



22:00  
23:00

📞 424-003





# moda donna

collection

*Spring/Summer 2010 Shoes Collection*

“ЦУМ”  
1 этаж

ТЦ “СЛАВЯНСКИЙ”  
бутик 36

## Требования к товару



Товар должен быть упакован и маркирован.  
Товар должен иметь уникальный штрих-код и содержать информацию о товаре на русском языке.

На товаре, входящем в перечень, установленный законодательством РФ, должна быть информация о сроке годности товара.

Качество товара должно соответствовать требованиям санитарных, технических и всех иных применимых норм, стандартов Российской Федерации, стандартам и нормам фирмы изготовителя, установленным требованиям безопасности.

Качество товара должно подтверждаться предоставляемой поставщиком надлежащим образом оформленной копией сертификата соответствия, качественным удостоверением, справкой к ГТД и ТТН, маркировкой и всеми другими видами документов, подтверждающими качество товаров.

**МУЖСКАЯ ОДЕЖДА**  
производства: турции и россии

ТЦ «Славянский» 10 км.  
ТЦ «Сириус» Бутик №35 г.Елизово.

**8 909 831 8052**

Отдел рекламы

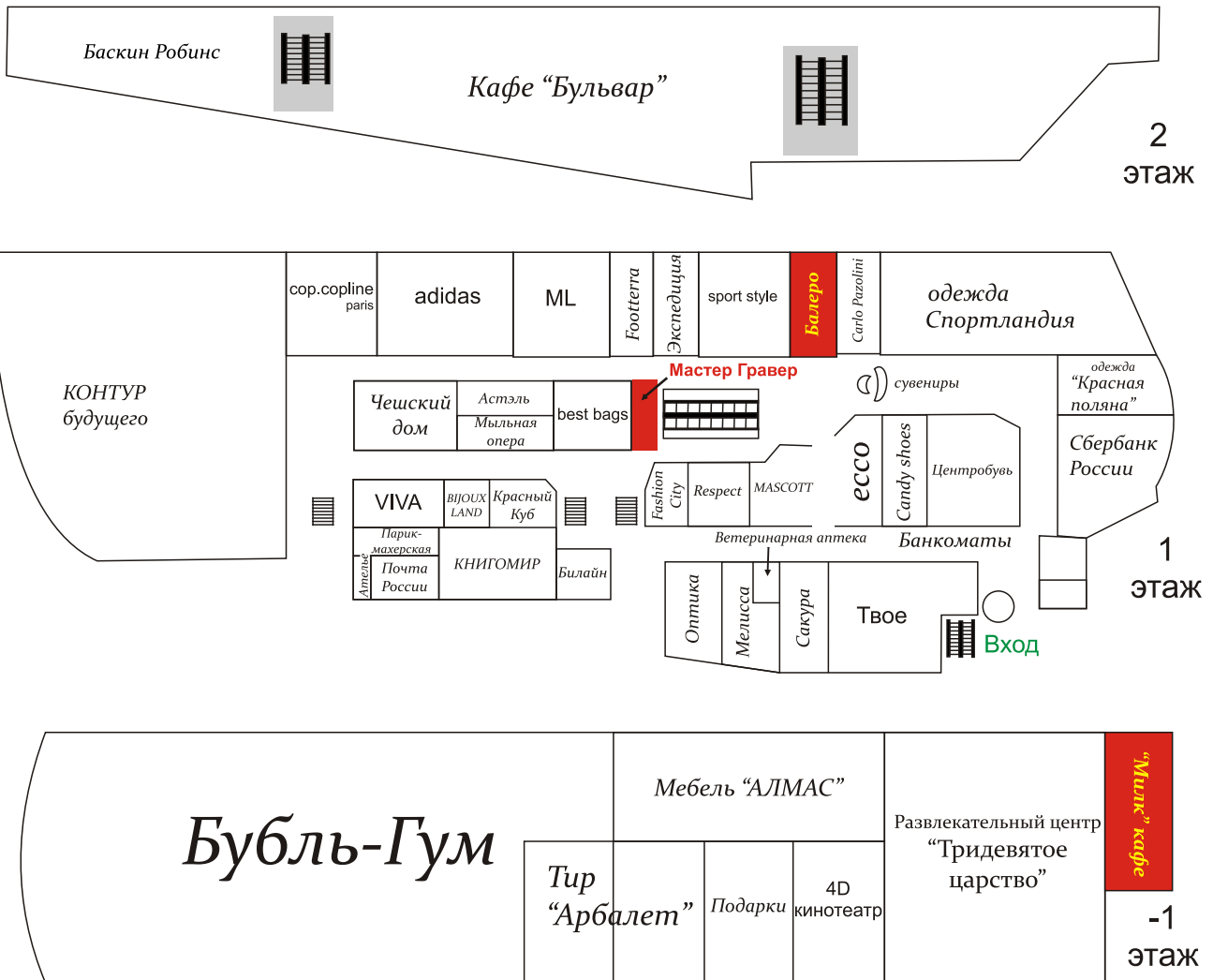
**KAMLIFE**

**т.: 47-77-07**

# Торговый центр "Новая Шамса"



## Торговый центр "Новая Шамса"



Адрес: Пр-кт Победы, 67  
Телефон: 41-10-11(12); 41-10-14(3)

Новая шамса (правый вход)

**Банкоматы**



ПН	10-21
ВТ	
СР	
ЧТ	
ПТ	
СБ	10-21
ВС	

# Б У Т И К Балеро

- Верхняя одежда
- Обувь
- Сумки
- Ремни
- Клатчи
- Головные уборы
- Аксессуары
- Бижутерия
- Бренддовая кожгалантерея для него и для нее



*Накопительная  
система скидок*

**Информация  
по телефонам:**

**ТЦ "Шамса" 10 км  
(2 комплекс)**

**8-914-627-6063**

**8-962-280-0409**

## Социально-справедливый магазин

Как известно, в капиталистической Германии построили такой социализм, о котором жители Советского Союза даже не мечтали. Но только на государственном обеспечении социальной справедливости в отношении своих граждан дело не заканчивается – в Берлине появился супермаркет, покупатели которого могут внести свою лепту в дело всеобщего равенства возможностей и благосостояния. В ноябре в торговом центре Forum Steglitz появился магазин СОЕО (лат. народное собрание), который ласково называется своими создателями «домом добрых дел». Данный магазин предлагает товары и услуги, от которых должны «выиграть» природа и общество. СОЕО состоит из четырех зон: «фэйр-трейд» товары; изделия, созданные инвалидами, книжный магазин и кафе. «Фэйр-трейд» – уже известное многим определение товаров, при производстве которых рабочие получают условно «справедливые» зарплаты и условия труда. Также в данном секторе представлена

продукция, долю от продаж которой производители направляют на социальные проекты. В другой зоне располагаются поделки (как полезные, так и безделушки) созданные инвалидами. Здесь же предполагается иногда проводить семинары и мастер-классы для людей с ограничениями, желающих научиться чему-нибудь полезному для общества. Книжки в третьем секторе не абы какие, а доброхристианские, поднимающие вопросы о жизни и духовности. Кафе же сделано, видимо, для удобства покупателей, чтобы не торопясь им за чашечкой кофе продавец мог рассказать про замечательные товары в магазине.

Каждая из зон для пущей привлекательности раскрашена в собственный цвет, да и в целом все сделано стильно и при этом лаконично. Цены, как может догадаться читатель, отнюдь не низкие, но авторы концепции не считают это ограничением, ведь для их оправдания есть причины.



## ЭЛЕКТРОННЫЕ ЦЕННИКИ

Изучение предпочтений покупателей показало, что на выбор продуктового магазина наибольшее влияние оказывают чистота в торговой точке, низкие цены, а также правильно указанные и хорошо заметные цены товаров. При этом, даже в относительно стабильной западной экономике (не говоря уж о нашей) изменение цен – не редкость. И, если для маленького магазинчика переписать наутро ценники – не проблема, то от работников супермаркетов с многотысячным ассортиментом каждая распродажа и каждое повышение цен требуют очередного трудового подвига. Ведь, несмотря на то, что ценники товаров печатаются на принтере, их размещение выполняется вручную, требует времени и иногда приводит к ошибкам и недовольству клиентов. В розничной торговле давно назрела технологическая революция – выпуск электронных ценников с беспроводным интерфейсом. Технологичные

ценники имеют размер кредитной карты и снабжены экраном на жидких кристаллах. На экране ценника выводится название товара, цена, а также дополнительная информация, например, о специальных акциях или скидках. Все электронные таблички в магазине программируются по радиоканалу с одного компьютера. Создатели продукта уверены, что он найдет применение, прежде всего, в крупных розничных сетях, две из которых уже взяли электронные ценники на тестирование. Благодаря интернету и возможностям нового устройства, торговые сети смогут управлять информацией на полках своих магазинов из единого центра, экономя время и деньги. Простая, казалось бы, идея, потребовала для реализации десятки миллионов долларов, полученных на конкурсе инвестиционных проектов.



# СКОРО НОВОЕ КАФЕ

в новом формате  
ТЦ "Шамса" новый корпус  
- 1 ЭТАЖ

SHANT Elite

# Аль Харамалин Арабские духи

Более 50  
наименований

Ароматы на любой вкус  
нежные, сладкие, терпкие  
горькие и пряные

от 500 рублей

Достаточно капли для  
10 часов действия духов



ТЦ "Новая Шамса", 10 км. ☎ 48-93-72

ZEPTEK HOME CARE -  
продукция для заботы о Вашем доме  
ZEPTEK COSMETICS & LUXURY -  
косметика и предметы роскоши  
ZEPTEK MEDICAL -  
медицинские и косметические приборы



Лампы  
БИОПТРОН



Инновационные  
технологии  
приготовления  
здоровой пищи  
Безопасного  
хранения  
продуктов в  
вакууме  
Сервировки  
стола



**ПОЖИЗНЕННАЯ ГАРАНТИЯ**

ТЦ "Новая Шамса", 10 км.  
- 2 этаж, левое крыло т. 311-968

## ГРАВИРОВАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

# MASTER GRAVER

## ГРАВИРОВКА

-ЛАЗЕРНАЯ НА РАЗЛИЧНЫХ  
-МЕХАНИЧЕСКАЯ ПОВЕРХНОСТЯХ

ГРАВИРОВКА НА КОЛЬЦАХ

ДЕКОРАТИВНОЕ ЗОЛОЧЕНИЕ, СЕРЕБРЕНИЕ

ИЗГОТОВЛЕНИЕ БРЕЛОКОВ И ЗНАЧКОВ,  
АДРЕСНИКОВ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

НАГРАДЫ И ПРИЗЫ В НАЛИЧИИ И НА ЗАКАЗ  
ИЗГОТОВЛЕНИЕ НАГРАДНОЙ ПРОДУКЦИИ

ИЗГОТОВЛЕНИЕ БЕЙДЖЕЙ, НОМЕРКОВ, ТАБЛИЧЕК И Т.П.

ИЗДЕЛИЯ ИЗ ОРГСТЕКЛА:  
ПОДСТАВКИ, ЦЕННИКОДЕРЖАТЕЛИ И Т. П.

ПЕЧАТЬ НА СУВЕНИРНОЙ И РЕКЛАМНОЙ ПРОДУКЦИИ

ТОЧНЫЙ РАСКРОЙ И РЕЗКА  
НЕМЕТАЛЛИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ

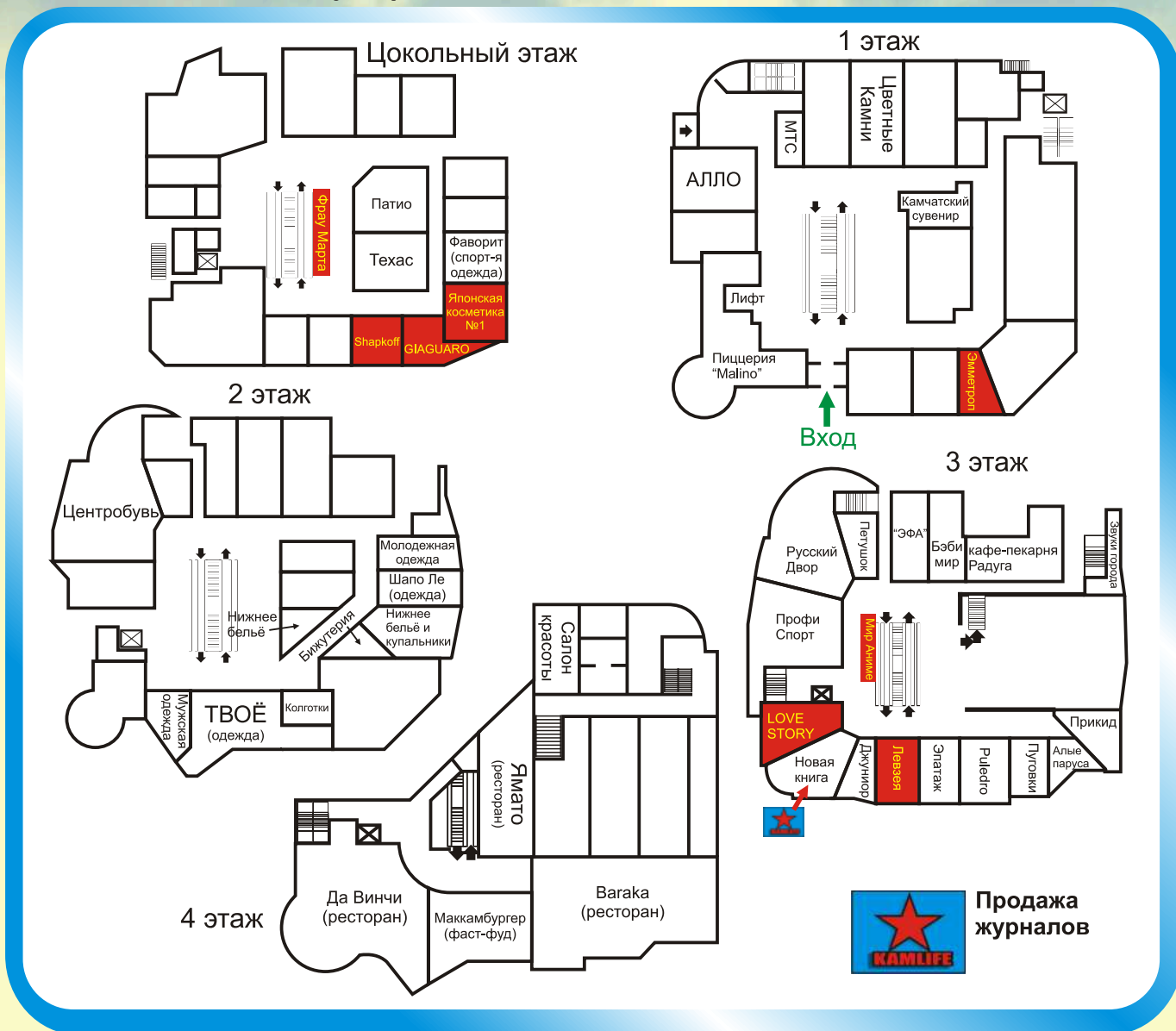
☎ 8-914-625-0021

ТЦ "Шамса" (новая), 1 этаж

# Торговый центр "Парус"



Торгово-развлекательный центр "Парус" расположил в себе большое количество разнообразных магазинов, где можно приобрести все необходимое для себя, детей и друзей. В ТРЦ "Парус" находится 7 заведений, где Вы можете вкусно покушать, выбрав любимую кухню: европейская, итальянская, японская, детская пекарня и фаст-фуд. Детский городок, расположенный на 3-ем этаже торгового центра позволяет родителям спокойно оставлять своих детей под присмотром опытных педагогов.



Адрес: г. Петропавловск-Камчатский, 50 лет Октября 16/1.  
По аренде обращаться по тел: 482-700

ПН	
ВТ	10-20
СР	
ЧТ	
ПТ	
СБ	10-20
ВС	



**Банкоматы**



Головные уборы и аксессуары **Shapkoff**



ТЦ "Галант-Сити", минус 2 этаж  
ТЦ "Парус", минус 1 этаж

# GIAGUARO



ТРЦ "Парус", бутик №12  
(минус 1 этаж)

8-962-282-47-11  
8-914-628-80-48

**МАГАЗИН  
Аниме**

Статуэтки, аксессуары,  
сумки, сувениры,  
украшения, кольца,  
браслеты, кулоны,  
подвески,  
брелоки

ТЦ "Парус" ☎ 8-909-835-0978  
8-909-830-5196

**Фрау Марта**

Посуда  
и аксессуары  
для кухни  
от европейских  
производителей

Качество  
проверенное временем

-1 этаж

ТЦ "Парус" тел.: 8-914-025-3904

**Японская  
косметика**

**№1**

Японские товары для дома, детей и взрослых.  
Формирование подарков. Оптовая торговля.

**ТРЦ "Парус" - 1 этаж**

**Левзея** магазин

обувь, одежда,  
сумки, аксессуары

Ул. Тушканова, 2. Тел.: 26-51-98  
Ул. Тушканова, 13. Тел.: 23-05-64

СЕТЬ САЛОНОВ ОПТИКИ  
**ЭММЕТРОП**

Новый взгляд  
на мир

Постоянным клиентам  
**скидка 10%**  
При заказе в день рождения  
**скидка 50%**

ТЦ "Парус" с 10 до 21 Тел. 23-08-98  
ТЦ на КП с 10 до 20 Тел. 42-76-94

телекомпания  
**ПРИЧАЛ**

**Причаливай!**

Отдел рекламы  
**307-308**





# LOVE STORY



ОБУВЬ СУМКИ  
ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА  
АКСЕССУАРЫ

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР "ПАРУС", 3 ЭТАЖ



## ФАВОРИТ

СПОРТИВНЫЕ ТОВАРЫ И ДЖИНСЫ



НАКОПИТЕЛЬНЫЕ СКИДКИ  
ДО 20%

6 км, ТРЦ "Парус", минус 1 этаж  
тел.: 8-962-217-3206

## Зарботная плата сотрудников

Главная причина низкой активности и продуктивности персонала компаний — отсутствие заинтересованности большинства сотрудников в расширении и увеличении прибыльности предприятия. Дело в неоптимальной системе оплаты труда и неэффективной мотивации работников.

«Система начисления зарплаты за количество проведенного времени в целом не способствует увеличению активности сотрудников. Мы на практике убедились, что компании, работающие по такой схеме получают прибыль только за счет небольшого фонда заработной платы, малых издержек или значительных усилий топ-менеджмента. Заинтересовать персонал в получении компанией прибыли можно простым способом — начать делиться ею с сотрудниками.

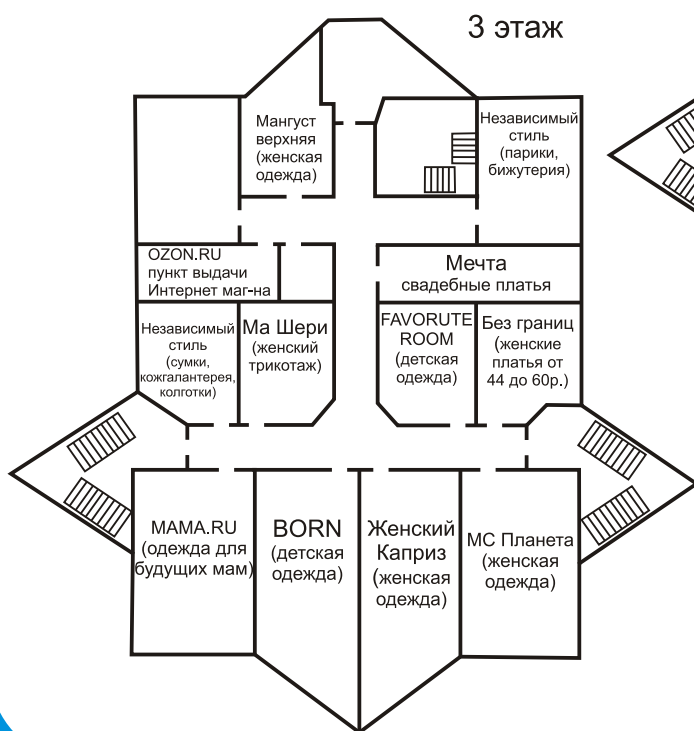
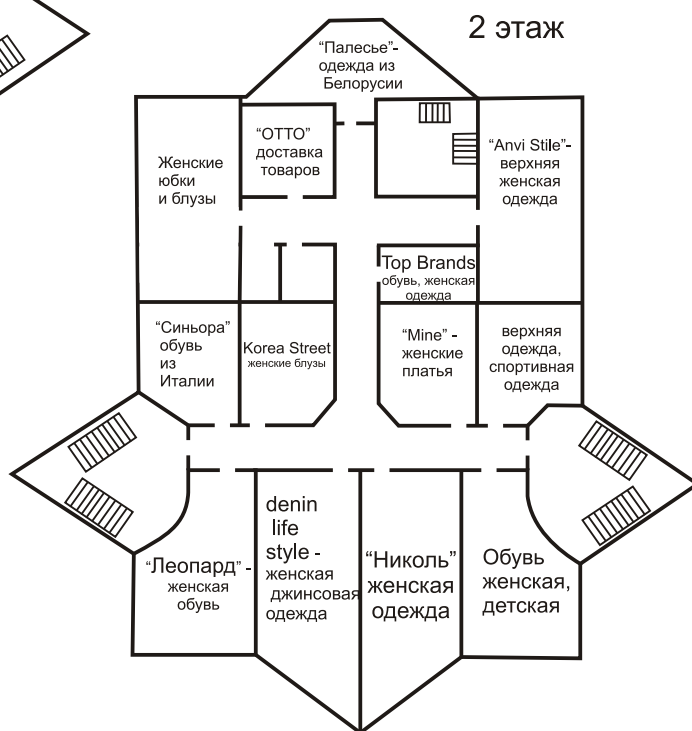
«Данная система оплаты труда основана на принципе «честного обмена», когда доход сотрудника соотносится с прибылью или валовым доходом компании. Первое невозможно без второго, также как и второе — без первого»,

Следует определить, для каких категорий необходим индивидуальный подход при оценке уровня оплаты труда, а какие должности являются типовыми и не требуют индивидуального подхода. Далее необходимо провести анализ места компании по оплате труда на рынке и по отношению к конкурентам, сравнить размер дохода, социальные программы и т.п.

Следующий этап — оценка внутренней среды: определение доли фонда оплаты труда и сопутствующих налогов в прибыли и обороте (доходе) компании; анализ уровня текучести персонала на разных категориях должностей; степень удовлетворенности топ-менеджеров уровнем квалификации работников компании; выяснение их ожиданий и потребностей. «Определив доход сотрудника на той или иной должности, мы приступаем к моделированию системы оплаты труда. Основой такой модели является расчет оптимального фонда заработной платы, рентабельного для компании».

В итоге заработная плата каждого сотрудника привязана к показателям его труда (конечного результата), выраженного количественными и качественными коэффициентами.

# Торговый Центр "Атриум"



**ПОКУПКИ НА ЛЮБОЙ ВКУС**

Адрес: г. Петропавловск-Камчатский, 50 лет Октября, 21  
По аренде обращаться по тел: 267-350



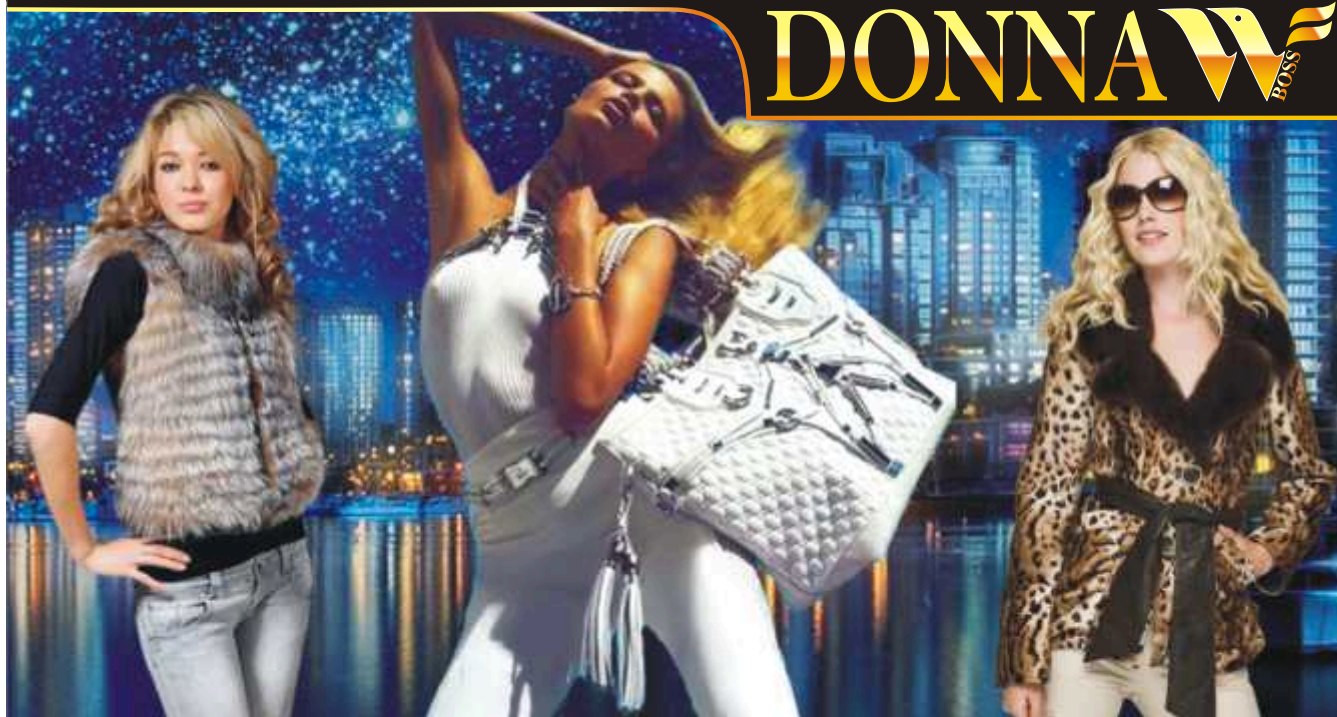
**Банкоматы**



ПН	
ВТ	11-20
СР	
ЧТ	
ПТ	
СБ	11-19
ВС	

БУТИК МОДНОЙ ОДЕЖДЫ

CINEMA  
DONNA BOSS



ЖЕНСКАЯ ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА: кожа, кошемир, известных брендов.  
ЖЕНСКАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ОДЕЖДА: юбки, брюки, платья, сумки, аксессуары.

ТЦ "Атриум", 1 этаж, б-к № 2

Необычные кабинки  
для переодевания



Если оказаться в каком-нибудь торговом центре, то можно увидеть, что магазинов одежды в нем больше, чем других вместе взятых. Да и отдельно стоящих бутиков мягко говоря не счесть. То есть даже беглого взгляда достаточно, чтобы увидеть высочайший уровень конкуренции на данном рынке. Посему магазинам приходится выдумывать, как выделиться среди «друзей» по цеху и ограничиваться в этом не только разнообразием в моделях и ценах. Так в оплоте капитализма сеть Bloomingdale's в очередном своем магазине в Санта-Монике сделала оригинальные примерочные кабины. Правильнее это назвать даже не кабинками, а коконами. При желании белый кокон может убираться к потолку, чтобы освободить место под дефиле и суету персонала (обеспеченным клиенткам дается персональный стилист). Если кокон занят, то в нем включается подсветка, что будет также сигнализировать

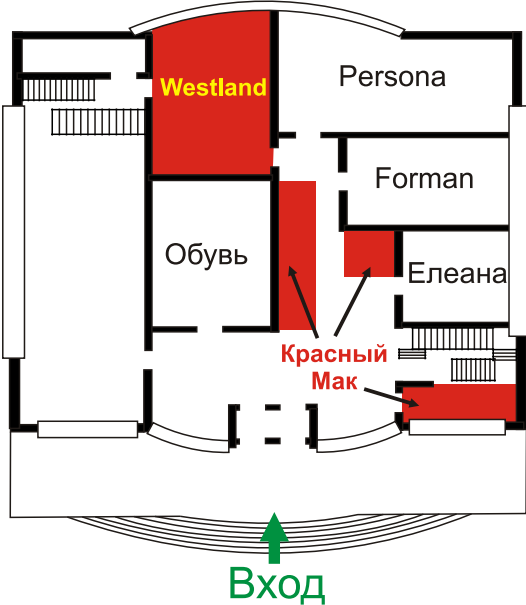
окужающим, что пытаться им воспользоваться не стоит. Не сказать, что Bloomingdale's с помощью подвесных кабин минимизирует потребность в помещениях. Хотя магазин в Санта-Монике, площадью 10 тыс. кв. м., и меньше в 8 раз флагамена сети на Манхэттене, но назвать его маленьким языком не повернется. Тем не менее New York Times упоминает о нем в статье про оптимизацию торгового пространства сетевыми магазинами в свете окончания тренда гиперизации. Дескать покупатели уже устали аки буридановы ослы бродить по километрам рядов, а в нелучшие экономические времена и сами ритейлеры вынуждены экономить на аренде. Но суммарные десять тысяч «квадратов» двух этажей одежды и недешевая отделка помещения показывают, что Bloomingdale's оригинальностью кабинок для переодевания скорее рассчитывает на привлечение модниц, падких до всего нового.

# Торговый центр "Кристалл"



*Одежда  
Обувь  
Украшения  
Аксессуары*

1 этаж



2 этаж



3 этаж

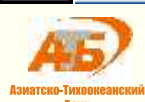


г. Петропавловск-Камчатский  
проспект Рыбаков, д. 2 /1.  
тел.: 26-26-20

ПН	
ВТ	10-20
СР	
ЧТ	
ПТ	
СБ	10-20
ВС	



**Банкоматы**





**КРАСНЫЙ МАК =**  
(ПОДАРКИ  
+  
ИНТЕРЬЕР)

- Магнитные украшения

- Изделия

из натуральных  
камней

- Косметика для ванны  
(из Германии)



**ENERGETIX**

- Бижутерия

тел.: 8-909-831-55-13

ТЦ "Кристалл", г. П-Камчатский; ТЦ "Автостанция" г. Елизово.

# ФИНСКАЯ ОДЕЖДА

Для тех,  
кто выбирает качество

**Мужская одежда**  
производства Германии  
куртки  
ветровки  
брюки

**Одежда для дам**  
производства Финляндии и  
Германии

Пальто  
блузоны  
френчи  
плащи  
юбки

ТЦ "Кристалл" 3 этаж  
Тел.: 48-41-54

## Рекомендации для тех кто настроен открыть свой бутик.

**Проект: создание магазина модной брендовой одежды в небольшом городе.**

*Номенклатура продукции – мужская и женская одежда: костюмы, платья, сорочки, галстуки, трикотаж, джинса и т.д.*

Если вы решили начать бизнес по продаже одежды, то вам в первую очередь нужно подумать о концепции своего магазина, выбрать для него бойкое место (а, как мы знаем, важнее места расположения фактора нет) и составить бизнес-план. Выбирая концепцию своего магазина, обязательно рассмотрите вариант работы по франчайзингу, так как этот вариант бизнеса получает сейчас широкое распространение, и он избавит вас от многих проблем, если у вас мало опыта работы на данном рынке.

Согласно результатам маркетинговых исследований, объем российского рынка одежды за год составляет более \$30 млрд. В настоящее время рынок находится на стадии развития, высокие показатели прироста которого (до 30%) сохранятся в ближайшие годы. Наиболее представленным на рынке является средний ценовой сегмент, которому принадлежит более 50% рынка. О высоком потенциале бизнеса на продаже одежды также говорит и то, с каким удовольствием наши соотечественники пополняют гардероб во время зарубежных поездок. И причины тому весьма объективные – качественной одежды по доступным ценам в России не хватает.

Иностранные марки одежды начали продвигаться в российские регионы, хотя первоначально осваивали

Москву и Санкт-Петербург. Основной стратегией западных производителей является постепенное, а у кого-то даже и «глобальное» продвижение в глубинку. Не исключено, что вы сможете стать частью этой волны. Что касается предпочтений покупателей по торговым точкам, то по данным на 2005-2006 годы самым главным форматом на рынке одежды оставались вещевые рынки. На них приходилось около 40% продаж одежды в Москве и до 80% в регионах. В те годы участники рынка были уверены, что в ближайшее время ситуация не изменится и их бизнес ничто не шелохнет. Зря! 2009 год показал, что даже Черкизовский рынок не вечен. На протяжении последних 5 лет властями различных городов целенаправленно реализовывались планы по уменьшению количества рынков. На волне этой тенденции развитие получили магазины одежды...



A photograph showing three people in a meeting. Two men and one woman are seated around a table, looking at documents. The scene is brightly lit, suggesting an office or conference room environment.

## Франчайзинг

Прежде чем предлагать свою франшизу на рынке, франчайзер должен отработать все бизнес-процессы и доказать эффективность своего бизнеса. Более того, франчайзер для эффективного развития франчайзинговой сети должен иметь флагманское предприятие, на основании которого и тиражируется бизнес, а рабочую инструкцию по эффективному использованию бизнес-модели. Поэтому, приобретая франшизу, предприниматель приобретает уже проверенную и отработанную бизнес-модель, которая доказала свою эффективность, и не теряет самостоятельности. К тому же вступая в отношения франчайзинга, предприниматель к началу открытия своего предприятия уже имеет круг лояльных бренду потребителей не сильно тратясь на рекламу.

### Франчайзинг.

Франчайзинг - это система (а также способ) организации и развития бизнеса, при котором одна компания (франчайзор) передает другой независимой компании или индивидуальному предпринимателю (франчайзи) право вести бизнес, используя имя и бизнес-систему франчайзора и реализуя аналогичный с франчайзором товар (услугу) идентичным способом. Франчайзи получает возможность выступать на рынке под маской франчайзора, используя его репутацию, продукт и услуги, маркетинговые технологии и механизмы поддержки. Франчайзи соответственно обязуется осуществлять свою деятельность по заранее определенным законам и правилам ведения бизнеса, которые устанавливает франчайзор. Выполнение этих правил не является недостатком; наоборот, следование правилам означает, что франчайзи имеет прекрасную возможность сделать прибыль и понять выгодность своего вложения. Чтобы получить такие права, франчайзи, как правило, осуществляет первоначальный взнос франчайзору (в товарном франчайзинге вместе либо вместо первоначального взноса – первоначальную закупку, т.е. закупку товарного запаса для вновь открывающегося магазина), а затем выплачивает ежемесячные взносы (в товарном франчайзинге – регулярные закупки товаров). Это своего рода «аренда» в экономическом смысле, потому что франчайзи получает на брэнд франчайзора не право собственности, а право временного пользования на период выплаты ежемесячных взносов (что не исключает использование брэнда самим франчайзором). Франчайзинг позволяет соответствующему предпринимателю вести бизнес успешно, даже не имея предварительного опыта и знаний в данной области. Франчайзинг предлагает испытанные, проверенные в деле "рецепты бизнеса", которые можно применять многократно на различных франчайзи. При этом франчайзор делится с франчайзи своим опытом - позитивным и негативным, - предоставляя ему структуру производства и методы ведения бизнеса, услуги в процессе функционирования. Именно поэтому иметь франшизное предприятие предпочтительнее, чем независимое: у франчайзи есть возможность начать новый бизнес, в том числе на базе своего, избежав большинства ошибок и, таким образом, сократить путь, по которому неизбежно придется следовать тому, кто решит самостоятельно начать новое дело, проще говоря, пойти по протоптанной дорожке.

### Франчайзинговый пакет.

Франчайзинговый пакет – форма существования франшизы, готовой для продажи, которая представляет собой пакет документов и материалов (в т.ч. электронных) для франчайзи, а также документы внутреннего пользования франчайзора. Франчайзинговый пакет состоит из следующих основных документов: Руководства по управлению франчайзинговым предприятием, Политики франчайзинга, паспорта стандартов фирменного стиля (Guidelines) и Комплекта правовых документов, оформляющих франчайзинговые отношения. В зависимости от сферы деятельности франчайзинговый пакет расширяется за счет других документов (Пособия для

сотрудников, специального программного обеспечения и др.). Уважающий себя франчайзор непременно отнесется к формированию своего франчайзингового пакета очень серьезно, поскольку при «любительском» подходе к данному вопросу он не только снижает цену своей франшизы, но в перспективе может нанести непоправимый вред своему бизнесу и деловой репутации.

### Франчайзи

**Франчайзи** - это компания или индивидуальный предприниматель, которые покупают право выступать на рынке под именем франчайзора, используя его бизнес-систему, а также приобретают возможность обучения и помощь при создании бизнеса (в зависимости от сферы деятельности передаются иные блага, необходимые для копирования бизнеса франчайзора, например: мерчендайзинг-бук и мерчендайзинговое сопровождение для розничного магазина). Франчайзи сам оплачивает затраты на создание бизнеса. Очень часто франчайзор предоставляет выгодные скидки на ключевые поставки (оборудование, расходные материалы, непосредственно товар для реализации конечному потребителю). Эти скидки всегда дают возможность франчайзи покупать все необходимое для бизнеса по более низким ценам, чем при самостоятельном ведении бизнеса. Франчайзи, как правило, осуществляет первоначальный взнос за помощь по созданию и открытию бизнеса, а также выплачивает ежемесячные взносы за право пользования брэндом и бизнес-системой, за поддержку, обучение и консультации, предоставляемые франчайзором. В результате франчайзи в сравнительно короткие сроки налаживает успешный бизнес.

### Франчайзор.

Франчайзор - это компания или индивидуальный предприниматель, которая передает право вести бизнес, используя свои имя (брэнд) и бизнес-систему (в товарном франчайзинге также право продавать товар франчайзора). Например, франчайзор создает успешный продукт или услуги, скажем, особый стиль работы ресторана быстрого питания. Франчайзор исследует и развивает свой бизнес, тратит деньги на его продвижение, создает хорошую репутацию и узнаваемый имидж (называемый "брэнд-эйм"). После того, как компания доказала работоспособность своей бизнес-концепции и успешную воспроизводимость этого бизнеса, она может начать предлагать предпринимателям, которые хотят повторить подобный успех, купить ее франшизу.

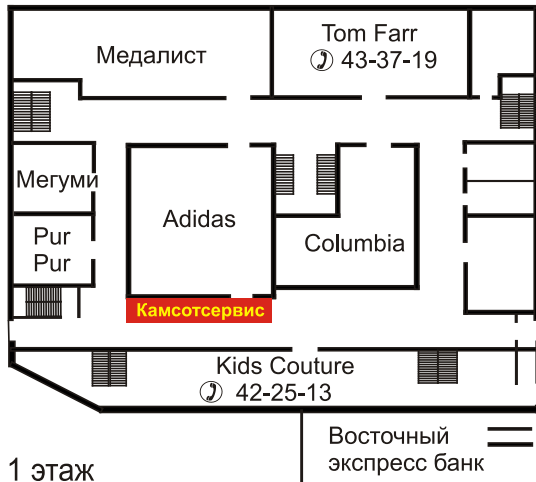
### Франшиза.

Франшиза - это комплекс благ, состоящий из прав пользования брэндом и бизнес-системой франчайзора, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса по бизнес-системе франчайзора, который является объектом договора франчайзинга. Практически любой вид бизнеса можно превратить во франшизу. Международная Ассоциация Франчайзинга выделяет 70 отраслей хозяйства, в которых можно использовать методы франчайзинга. Полное их перечисление не имеет смысла, но вы сможете понять ширину применимости франчайзинга из следующей выборки: бухгалтерский учет, авторемонт, розничные магазины, обучение, строительство, услуги по трудоустройству, рестораны, отели, прачечные и услуги по уборке, фотостудии, риэлтерские компании, прокат, туристические агентства и др.

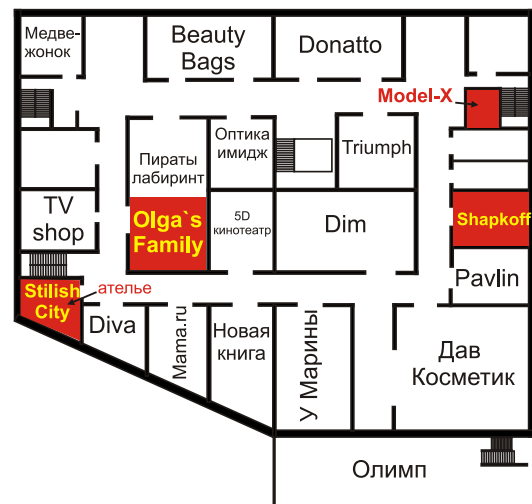
# Торговый центр "Галант сити"



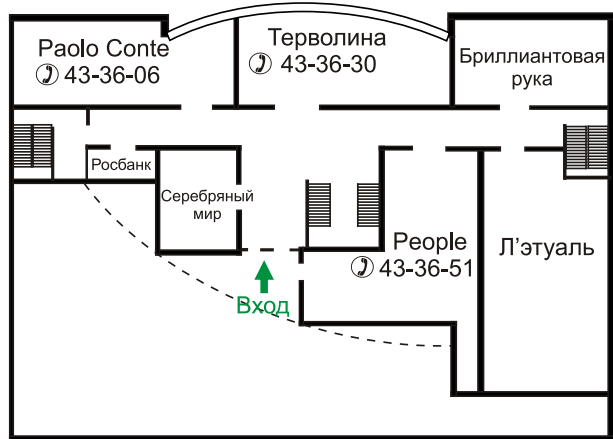
-1 этаж



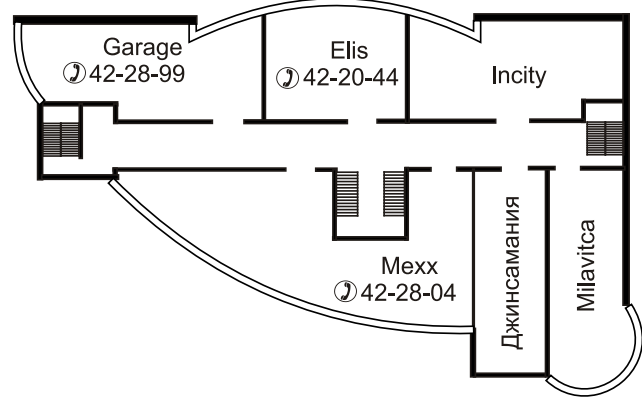
-2 этаж



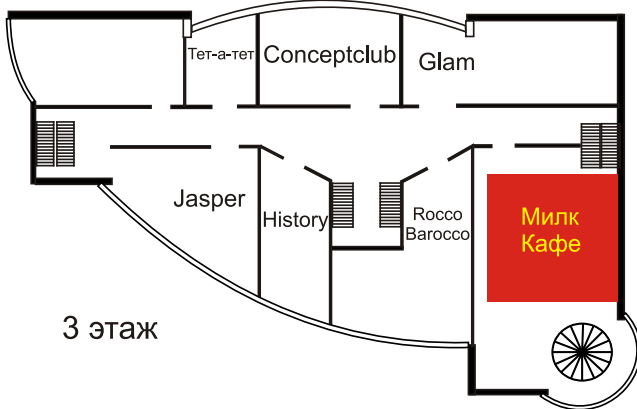
1 этаж



2 этаж



3 этаж



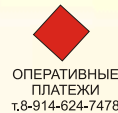
Общая площадь-6500 м<sup>2</sup>  
 Общая арендная площадь-5000 м<sup>2</sup>  
 Этажность-5  
 Паркинг-200 мест  
 Мин-я площадь аренды-40 м<sup>2</sup>  
 Макс-я площадь аренды-200 м<sup>2</sup>

**Адрес:**  
 ул. Пограничная 2  
 тел.: 43-39-40  
 43-39-30

ПН	
ВТ	
СР	11-20
ЧТ	
ПТ	
СБ	
ВС	11-19



**Банкоматы**





**Olgas**

**Family**

**БУТИК**

**ИМА ЛЬЯРЯСКОЙ ОБУВИ**

Т/Ц Галант-Сити

минус 2 этаж



## Бизнес-план салона красоты

Создание нового предприятия, салона красоты, который будет соответствовать стандартам высококлассного и квалифицированного обслуживания. Концепция бизнес-плана салона красоты предполагает, что предприятие будет работать в шести основных направлениях, по статистике пользующихся большим спросом у клиентов салонов красоты:

1. Парикмахерские услуги (мастера-универсалы);
2. Маникюр и педикюр (стандартный уход);
3. Нарращивание, коррекция и дизайн);
4. Косметологические услуги (уход за кожей лица, уход за бровями и ресницами, эпиляция, демакияж, пилинг, чистка лица);
5. Уход за кожей тела, в том числе массажные процедуры;
6. Солярий (вертикальный – LUXURA V5, горизонтальный – Опух Pro Line 28/1 Combi);
7. Продажа профессиональных средств для ухода за волосами, лицом и телом;
8. Продажа профессиональных средств для солярия.

Бизнес, связанный с салоном красоты, считается модным. Часто им занимаются женщины, которым родители, муж или «покровитель» дал денег, чтобы те чем-то занялись и не скучали. Первое, что приходит такой женщине на ум – салон красоты, где она бы проводила весь день и ходила бы всегда красивая. О бизнес-планах эти дамы имеют смутное представление. В результате такого подхода много салонов открывается и... закрывается. Второй распространенный случай – салон создается профессионалом индустрии красоты, поработавшим сначала «на дядю или тетю», и решившим, что пора и самому «на ноги вставать». Здесь уже значительно чаще встречается ответственный подход к делу. Для того чтобы решиться и открыть салон красоты, стоит много раз подумать. Прежде всего, нужно определиться с концепцией заведения: в каком сегменте оно будет работать (элитный, средний, эконом), чем оно будет отличаться от конкурентов (только придумайте что-то реально отличное). Оценить рынок, его динамику, разработать под него адаптивные меры и посчитать, во что это обойдется и когда окупится – вот как раз и основные цели бизнес-плана. Так как этот бизнес является предоставлением услуг, человеческий фактор в нем очень важен. Клиенты очень часто идут как какому-то конкретному мастеру, который им понравился после эксперимента, или «посоветовала подруга». Чтобы оставлять правильно впечатление у посетителей, продумайте в бизнес-плане, как вы будете совершенствовать профессиональные и коммуникативные навыки у сотрудников вашего салона красоты, как и чему вы будете их обучать, как вы их будете поощрять к саморазвитию.

**Stilish City**  
**Ателье**

*Пошив и ремонт всех видов одежды, в том числе из кожи, меха, трикотажа.  
Пошив шорт, свадебных и вечерних платьев, маскарадных костюмов.  
Пошив одежды для собак.  
Компьютерная вышивка.*

г. Петропавловск-Камчатский  
КП, ТЦ «Галант» минус второй этаж  
тел.: (4152) 42-29-53, 8-961-966-1515



*Салон Красоты*  
**Модель-Х**



*Нарращивание волос  
Нарращивание ресниц (пореснично)  
Биогель (укрепление, лечение ногтей)  
Нарращивание ногтей от "CREATIVE"  
СПА, солнечный маникюр  
художественная роспись ногтей  
Визаж Татуаж (запись)  
Парикмахерские услуги  
Свадебные, вечерние прически  
Все виды химических завивок  
Окрашивание волос любой сложности*

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА  
**MATRIX**

**НОВИНКА  
ЛАК-ГЕЛЬ**

ТЦ «Галант-Сити», -2 этаж тел.: 8-962-292-2989

**Продажа и ремонт цифровой техники** *КамСот сервис*

**Оригинальные USB флеш накопители, карты памяти.**



**Аксессуары для сотовых телефонов, фоторамки.**



**Клавиатуры, Рс мыши logitech наушники senheizer**



ТЦ «Галант-Сити» минус 1 этаж.  
Тел.: 40-33-40 40-44-40



## Как выбрать сапоги?

Как выбрать сапоги, чтобы они отвечали всем требованиям удобства, функциональности, практичности, стильности, красоты, вкусовым предпочтениям, расскажем в данной статье. Какие бы сапоги вы не выбрали, главное, чтобы в дальнейшем они не разочаровали вас, и вы, в принципе, получили то, что хотели изначально от своей обуви. Определившись, на какой сезон вам нужно выбрать сапоги, в первую очередь, посмотрите в своем гардеробе уже имеющуюся зимнюю или осеннюю обувь. Это даст вам возможность точнее определить, какие же именно сапоги вам нужны. К примеру, какой смысл покупать очередные сапоги на высокой шпильке, если таковые уже у вас есть. Хотя, с другой стороны, если вы страстная любительница лишь обуви на каблуках, то можете снова выбрать сапоги на каблуках.

Естественно, что выбирать сапоги нужно в соответствии со своим стилем одежды. Согласитесь, сапоги спортивного стиля весьма нелепо будут смотреться с классическим зимним пальто, а тем более, шубой. Стоит ли говорить, что покупать сапоги желательно в обувном магазине, в крайнем случае в фирменном отделе. Только в этом случае, вы значительно уменьшите риск нарваться на обувь низкого качества или на подделку. Существуют специальные технологии и требования производства обуви, которые вероятнее всего нарушаются

при нелегальном производстве.

Как выбрать сапоги: основные правила:

увидев, понравившуюся вам модель сапог, примеряйте сразу оба сапога, поскольку очень часто размер толчковой ноги у нас несколько больше; чтобы не получить неприятности в виде мозолей и разрыва швов, а также деформации обуви, выбирать сапоги нужно по размеру; не следует выбирать сапоги, особенно зимние, которые вам жмут. Не поддавайтесь на уговоры и обещания продавца, что обувь растянется по ноге. Даже если это и так, то представьте, сколько вам придется мучить свои ножки, тем более что в обуви «впритык» ноги быстро замерзают – к чему вам такие мучения? К счастью, обувной ассортимент в настоящее время настолько разнообразен, что выбрать себе сапоги по душе можно; в сапогах на молнии мех не должен попадать в молнию, кроме того, обязательно, при выборе зимних сапог, проверяйте натуральность меха именно в низу, в глубине сапога, не ведитесь на уловки некоторых производителей, которые используют натуральный мех лишь в голенище сапога, а снизу – низкого качества или искусственный; как выбрать сапоги из натуральной кожи? Определить натуральность кожи, достаточно просто – нужно поднести зажженную спичку или зажималку к поверхности кожи на несколько секунд –

натуральная кожа никаким образом не пострадает, а вот на искусственной могут остаться следы пальцев или же она сплавится. Также, помните о том, что кожа у сапог должна быть мягкой, образовывать складки при сгибании; сапоги должны быть прошиты. Отличить настоящий шов от имитации не сложно – достаточно отогнуть стельку и убедиться в наличии стежков с внутренней стороны; подошва сапог не должна быть слишком жесткой, носок не должен сильно отступать от пола (кроме случаев, когда это заложено в самой модели), иначе выбранные вами сапоги принесут вам лишь неудобства при ходьбе; несколько слов о стельках – качественные сапоги имеют две стельки: основную и вкладную. Идеально, если основная стелька изготовлена из кожи, имеет толщину не менее 2 мм. Вкладная стелька – из пористого материала, хорошо впитывающего влагу.

Как выбрать сапоги, рассказали, теперь несколько слов, о том, как максимально продлить их срок эксплуатации. Вовремя меняйте набойки и отдавайте сапоги в ремонт; мять кожаные сапоги крайне вредно, поэтому для ухода за ними применяйте специальные средства; берегите свои сапожки от механического воздействия, которое приведет к их повреждению, носите обувь аккуратно; не забывайте взять гарантийный талон при покупке сапога также правила по их эксплуатации.

## Как же определиться с покупкой именно «ваших» часов?

Покупая золотые часы, стоит определиться – что именно вы хотите от часов: стиль, качество, эксклюзив? Примерно так можно подразделить на типы золотые часы.

1. Стиль – золото-это стильно во все времена, но это относительно недорогие часы, стоимость которых определяется затратами драгоценного металла на их изготовление.

2. Качество – более дорогие по сравнению с предыдущим типом часы. Их стоимость увеличивается за счет усложнения и доработки механизма. Они сочетают в себе качество, классический стиль и современные дизайнерские разработки.

3. Эксклюзив – стоимость таких часов высока, но даже не за счет драгоценного металла, а за счет того, что такие часы собираются вручную лучшими мастерами часового дела, часовой механизм разрабатывается отдельно для каждой модели. Часто выпуск таких моделей очень ограничен, либо выпускаются под заказ.



ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

# “Силуэт”

КРУГЛОСУТОЧНО



**ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ  
ХЛЕБОБУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ  
КУЛИНАРИЯ • ВЫПЕЧКА**

Ул. Войцешека 3А  
тел.: 23-14-21, 23-13-85

КАФЕ  
*“Аист”*



НЕПОВТОРИМАЯ КУЛИНАРИЯ

**24**  
часа

*Для Вас!*



МНОГООБРАЗИЕ ВКУСНЫХ БЛЮД



ПИВО РАЗНЫХ СОРОВ

Ул. Войцешека 3А  
тел.: 23-14-21



УЮТНАЯ АТМОСФЕРА

# ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР "АРБАТ"

24  
ЧАСА

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ  
ХЛЕБОБУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ  
КУЛИНАРИЯ  
ВЫПЕЧКА



Проспект Победы 2, тел.: 25-85-79

## ТРАКТИР

# ДРОВА

- УЮТНАЯ АТМОСФЕРА
- ВЕЖЛИВЫЙ ПЕРСОНАЛ
- МНОГООБРАЗИЕ ВКУСНЫХ БЛЮД
- НЕПОВТОРИМАЯ КУЛИНАРИЯ
- КОМПЛЕКСНЫЕ ОБЕДЫ
- ФАСТФУД
- ПРОВЕДЕНИЕ ТОРЖЕСТВ  
(ДНИ РОЖДЕНИЯ, ЮБИЛЕИ, СВАДЬБЫ)
- ДИСКОТЕКА

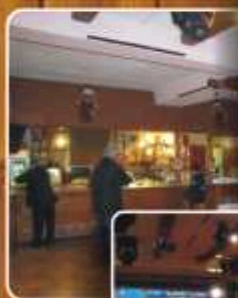
### ВРЕМЯ РАБОТЫ:

ЕЖЕДНЕВНО 10.00 - 02.00, ПЕРЕРЫВ 19.00 - 19.30

ПЯТНИЦА, СУББОТА 10.00 - 06.00

ВОСКРЕСЕНЬЕ 12.00 - 02.00

Проспект Победы 2,  
Тел.: 25-85-78



# Торговый центр "Арбат".

# Торговый центр "Спутник".



Тц "Арбат"  
Пр-т Победы, 2  
тел.: 25-85-79



ТЦ "Спутник"  
пр-т Победы 2/2  
тел.: 49-07-63



Арбат  
**Банкоматы**



ОПЕРАТИВНЫЕ ПЛАТЕЖИ



Арбат

ПН	
ВТ	
СР	10-20
ЧТ	
ПТ	
СБ	10-20
ВС	10-20

Спутник

ПН	
ВТ	
СР	10-20
ЧТ	
ПТ	
СБ	10-20
ВС	10-20



СУПЕРМАРКЕТ ЭЛЕКТРОНИКИ  
**СПУТНИК**

Всегда низкие цены



Скидки по дисконтным картам  
вечерние скидки с 19 до 20  
для оптовиков: за пятый товар можно не платить!

x 3\*  
- 10%\*

Проспект Победы 2/2 тел.: 490-763

\* скидки не распространяются на товары по специальной цене

**ОБУВЬ**  
для Жее и для Жело



Модельная обувь  
Сумки, клатчи  
кожгалантерея  
косметика для обуви

ТЦ "Спутник", бутик №4; 5км, рынок-"Диксон"- "Российская обувь"

# JEANS LAND

*Boss*

*Lee*

*Wrangler*

*Cardinal*

*Differ*

*Ferre*

*SeKar*

## ДЖИНСЫ

мужские

женские

Рубашки

Джемперы

Головные уборы

Футболки

Верхняя одежда

Классическая и спортивная

**СКИДКА 5%**

тел.: 8-914-625-6555; 8-914-788-9000

после первой покупки

8 км, ТЦ "Спутник" 2 этаж, бутик №7; рынок КП-192 киоск

## Типичные ошибки модниц

### Не по фигуре

Многие из нас любят носить свободную одежду. Она не стесняет и, как нам кажется, скрадывает дефекты фигуры. В отличие от обтягивающего платья, которое выставляет эти самые дефекты на всеобщее обозрение. Однако дизайнеры одежды в один голос утверждают, что ношение мешковатого вида одежды наоборот зрительно добавляет лишние килограммы. Одежда должна быть по размеру, не больше и не меньше. Вы похудели? Не одевайте то, что носили раньше. Вы поправились? Не пытайтесь натянуть прежний размер. Лучше порауйте себя обновкой, которая в данной ситуации будет вам к лицу и порадует.

Мода на помятость

Помню, как одно время в моду вошли ткани, выглядящие слегка помятыми. Сморщенная одежда старит и придает неопрятный вид. Максимум, где ее можно носить дома или на пляже. Так что подумайте перед тем, как покупать очередную модную новинку. Не все модное может украшать.

### Одеваясь чересчур

Не стоит гнаться за каждой новинкой, предлагаемой дизайнерами, и скупать все модные безделушки ближайшего бутика. Нужно быть не просто модным, а, скорей, следовать своему стилю или торговой марке. Нельзя быть чересчур модным. Иначе вы будете выглядеть просто глупо.

### Два в одном

Носите вещи из одной коллекции для одного сезона, не смешивайте времена года, как в прочем и стили. Либо смешивайте со вкусом, чтобы это было не слишком заметно и не бросалось в глаза. Одежда должна сочетаться и дополнять, а не контрастировать.

Нижнее белье это НИЖНЕЕ белье

Правилом хорошего тона считается прятать ляжки от бюстгалтеров, надевать белье под цвет одежды, к брюкам с заниженной линией талии носить низкие плавки и так далее. Мода модой, а воспитание воспитанием. Так считают мэтры. Многие модели на подиуме сверкают нижним бельем. Однако «от кутюр» – это не всегда для жизни. Это искусство, и оно по большей части музейно.

### Осторожней с белым

Всем известно, что белый цвет полнит. Поэтому будьте осторожны. Избегайте чисто белых колготок, брюк и юбок, если вы не хотите зрительно добавить себе килограммы. Разбавьте белую гамму другими





тонами или узорами.

#### Не слишком ли коротко?

Не смотря на то, что подиумы взяли на вооружение суперкороткую длину юбок и платьев, не стоит перенимать эту тенденцию. Если только вы не в курортном городе и ваша юбка не юбка-шорты. Опять же здесь разговор не о моде, а о правилах хорошего тона. Сначала проверьте, не слишком ли открытыми выглядят ваши ноги, когда вы сидите, и не смущает ли это людей вокруг вас.

#### Радуга не в моде

Очень многие модницы думают: чем больше цветов, тем лучше. Это великое заблуждение. Дизайнеры советуют использовать скромную цветовую гамму от одного до трех цветов. Иначе ваш внешний вид вызовет неизбежную улыбку: Простите, сегодня никак не могла решить, что надеть. Потому надела все сразу! .

#### Украшения должны украшать

Перед тем, как надевать украшения, оцените их на предмет соответствия вашему стилю и одежде. Выберите правильную длину для ожерелья, цепочки, серег. Слишком короткие цепочки создают впечатление удушья и делают шею визуально короче об этом нужно помнить.

#### Темный верх, светлый низ

Обувь и одежда должна гармонировать в цвете, а не наоборот. Подбирайте цвет для туфель тщательно и помните: хоть белый и черный подходят ко всему, все же есть вероятность ошибиться. К примеру осенью, одевать светлые туфли к темному костюму ни в коем случае не рекомендуется.

#### Слишком большие плечики

Плечики большая тема. Далеко не каждая женщина может носить вещи без них, однако стараться сделать свои плечи слишком большими искусственно нельзя. Тенденция 80-х снова в моде, а это значит, что вам придется забыть про большие и снабдиться едва заметными подплечниками. Они должны быть тонкими и скромными и лишь слегка помогать вам, сохраняя естественность.

#### Рисунки

В моде цветные принты, клетка и горох, геометрия и абстракция. Однако именно это изобилие может привести к модной дисгармонии. Не злоупотребляйте рисунками! Если на штанине ваших джинсов красуется новомодный принт, то все остальное должно быть скромным, чуть ли не по-пуритански. Простой крой и одинаковая по фактуре ткань сгладит пестроту вашего цветового мотива.

Одевая ту или иную одежду, нужно прислушиваться к себе, а не слепо следовать моде, чтобы произвести впечатление на окружающих. Ведь зачастую впечатление оказывается совсем не тем, какого вам бы хотелось. Уверенность в себе и блеск в глазах вот что влияет на окружающих. Одежда должна подчеркивать индивидуальность. И хотите маленькую хитрость? Порой та или иная коллекция воспринимается нами отчасти совсем по-другому, нежели человеком, ее сотворившим. Чтобы понять, что именно хотел сказать ваш любимый дизайнер, прочтите интервью с ним, узнайте его мысли и настроения. И тогда все сразу станет на свои места. Будьте модными, но в меру. Лучше просто красивыми. И пусть эта красота приносит вам удовольствие и радость.

БУТИК

“Марго”

блузы, блузоны  
размеры 48-64



тел.: 8-909-880-7273  
8-909-880-7274

Пр. Победы, 12  
м-н “Метро”

# ЖЕНСКАЯ ОДЕЖДА



Большой выбор  
женских костюмов,  
блузок, брюк.

Вечерние платья  
и повседневные.

Производства России,  
Беларуссии, Польши,  
Турции.

Бутик № 1  
ТЦ “Спутник”  
тел.: 87-909-834-7520

# № 2 БУТИК



ЖЕНСКАЯ  
ВЕРХНЯЯ  
ОДЕЖДА

РАССРОЧКА 0%

# ШУБЫ

ИЗ МЕХА ПОРКИ, БОБРА, МУТОНА

ПОЛУШУБКИ, ПИХОРЫ, ПУХОВИКИ, КУРТКИ

ТЦ “Арбат”, 2 этаж тел.: 8-909-834-7520



# Торговый центр "Галант"

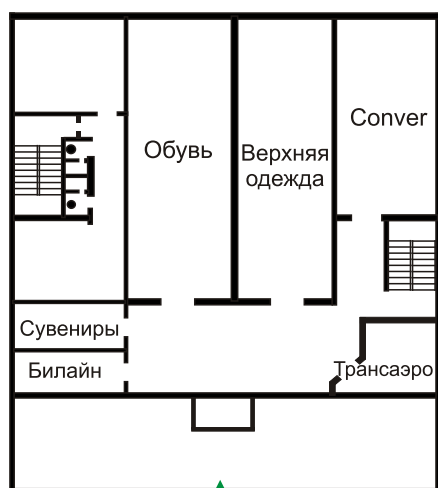
-1 этаж



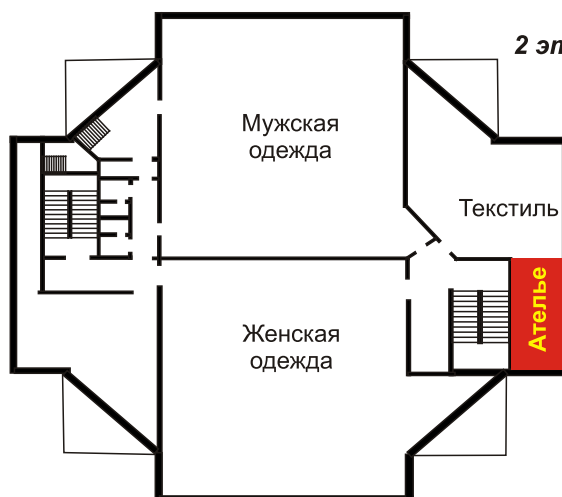
-2 этаж



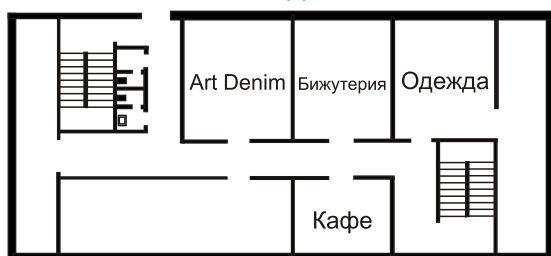
1 этаж



2 этаж



3 этаж



Вход

Общие характеристики ТЦ:  
 Общая площадь – 2500 кв.м;  
 Общая арендная площадь – 2000 кв.м;  
 Этажность – 5 торговых этажей;  
 Паркинг – 50 автомобильных мест;  
 Шаг колонн – 6х6 м;  
 Минимальная площадь аренды – 40 кв.м;  
 Максимальная площадь аренды – 200 кв.м.

**Адрес:**  
 ул. Ленинградская 80  
 тел.: 43-39-40  
 43-39-30

ПН	
ВТ	
СР	11-19
ЧТ	
ПТ	
СБ	
ВС	11-18



**Банкоматы**



Всё для танца и танцоров

САЛОН-МАГАЗИН

*Сцена*

Театральный грим, аксессуары,  
балетная, гимнастическая и  
репетиционная обувь.

Ждем Вас по адресу:

ТЦ "Галант" (желтый)

минус 2 этаж тел.:43-39-37



Ателье  
**KLAS**

Пошив одежды  
Ремонт одежды  
Реставрация кожаных и меховых изделий  
Пошив штор и постельного белья  
Пошив вечерних и свадебных платьев

г.Петропавловск-Камчатский  
КП, ЗА ГАЛАНТОМ

(4152) 46-66-51

8-909-838-9185

Магазин "Робинзон"

Спортивная одежда

(мужская и женская)

Обувь

Аксессуары



ТЦ "Галант" -2 этаж тел.:43-39-46

## Модные ремни 2011 года

**Ремень** – это тот аксессуар который уместен абсолютно к любой одежде: от вечернего платья до пальто или шубы. Уже в который сезон подряд, широкие ремни с различными вариантами фиксации. Стало больше тонких ремешков. Ремни 2011 года будут более строгие, простые, выдержанные по стилю и не изобилующие особым декором и фурнитурой. **Материалы для коллекций** – традиционные: кожа, замша, текстиль. Изредка встречаются заклёпки, модный звериный принт.

Фактура модных ремней в большинстве коллекций – матовая, лакированных практически не встречается. Цвета – универсальные: чёрный, различные оттенки коричневого, красный.

**Широкий ремень** вновь является самой актуальной моделью ремня. В большей степени модели широких ремней повторяют предыдущие: та же многослойность, разная толщина концов, лаконичный декор, традиционная или скрытая застёжка.

Будет очень модным подпоясывать верхнюю одежду, причём, как пальто, так и куртки с шубами. Для этого идеально подходят кожаные ремни.

Текстильными и замшевыми ремнями, наряду с кожаными, подпоясываем платья, костюмы, юбки, вечерние платья, свитера – абсолютно всё.

**Ремни в два ряда.**

Эта модная тенденция переходит в 2011 год. Тем не менее, двурядные ремни этого сезона намного сдержаннее в стилиях и цветовых решениях. Так, уже нет той летней яркости, смешивания расцветок и материалов. Выдержанные натуральные цвета и фурнитура лишней раз подчёркивает строгое благородство натуральной кожи и замши.

**Тонкие ремни** встречаются на порядок меньше широких ремней, однако, они так же актуальны для определённого вида

одежды. Так, тонкие ремни элегантно и ненавязчиво оттенят цвета костюма, станут ярким акцентом в монохромном наряде.

**Фиксация.**

Фурнитура или отсутствие оной предполагает определённые способы фиксации ремня или пояса на фигуре. Повязывайте ремень так, как вам нравится, не смотря на предполагаемые способы, скажем, ремень с замком завяжите в узел или на бант.

*На бедрах*

Тенденция лета 2010 – ремни и пояса на бедрах – переходит в 2011 год. Заниженная талия намного меньше позиционируется дизайнерами этой осенью. Строгие классические ремни, без намёка на летнюю кокетливость и легкомыслие.

*Подчёркиваем талию*

Талия, талия и ещё раз талия! Ваша талия – центр внимания. И, если вы стремитесь быть с модой на дружеской ноге, то пояс или ремень в вашем образе непременно должен присутствовать – будь то офисный или выходной наряд. Это же касается и верхней одежды. Ваше поднадоевшее расклешенное или прямого покроя пальто преобразится, когда сверху вы повяжете ремень. И ему не обязательно быть ярким или модельным. Достаточно обычного, классического, но не очень тонкого ремня. Главное – выделить вашу талию.

Ремень – это хорошее вложение и на текущий, и на будущие модные сезоны. Ведь ремень – это универсальный аксессуар, который всегда актуален, если не в этом сезоне, так уже в следующем. Удачно подобранный ремень способен преобразить любой наряд, создать ваш новый, порой неожиданный, образ.

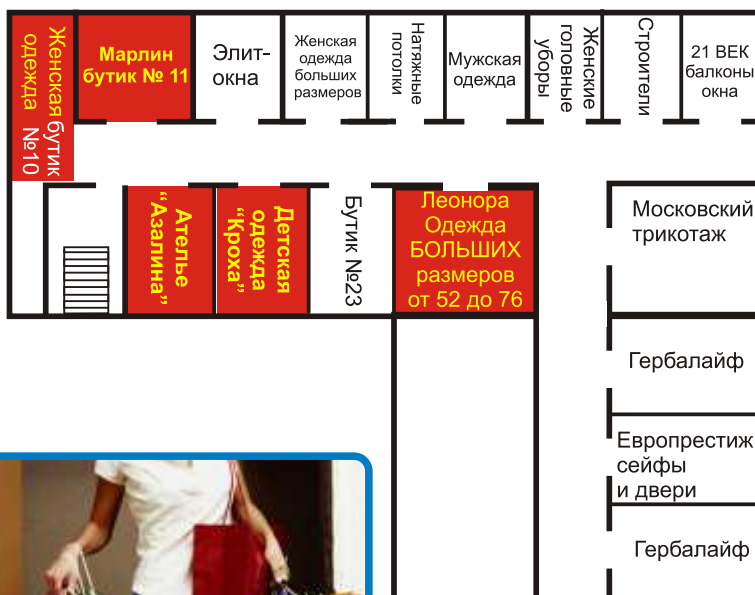
# Торговый центр "МЕТРО"



1 этаж



2 этаж



**ОДЕЖДА  
БИЖУТЕРИЯ**



Адрес: проспект Победы, 12  
тел.: 48-35-10



**Банкоматы**



ПН	
ВТ	11-19
СР	
ЧТ	
ПТ	
СБ	11-19
ВС	

**Марголин**  
магазин нижнего белья

Нижнее женское бельё, купальники  
шёлковые пеньюары, ночные сорочки

Для женщин  
с волнующими формами

**483 - 510**

Одежда и бельё для детей до **3** лет

**КРОША**

Наш Адрес: Т.Д. «МЕТРО»  
2-й этаж, бутик 23а.  
контактная информация

верхняя одежда  
кожгалантерея  
молодёжная одежда  
брюки  
капри  
сумки

Торговая точка «Метро»  
**БУТИК № 10**  
Второй этаж

ост. Авангард,  
ул. Пр. Победителей, магазин № 10  
тел.: 8 962 282 70 11

**Леонора** бутик № 21

Одежда больших размеров  
от 52 **ДЛЯ** по 76  
мужчин и женщин

В ассортименте:  
фракты, брюки, блузки, платья,  
вечерние наряды, верхняя одежда,  
спортивные костюмы.

Одежда на все случаи жизни

**8 962 282 5842**

Ателье «Азалина»

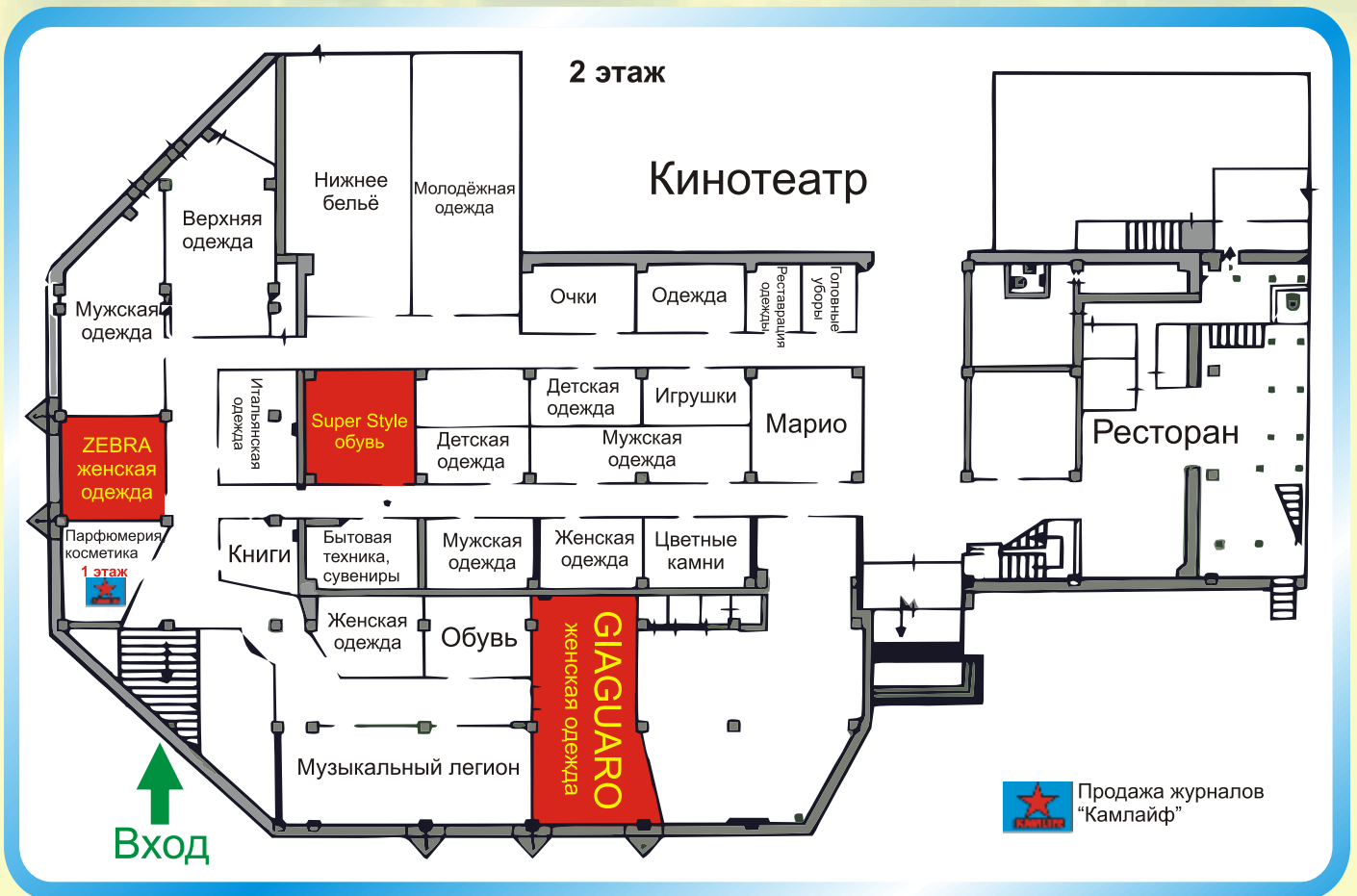
пошив и ремонт одежды

**8 924 782 0724**

ИНФАНТИК  
одежда и аксессуары  
«Осенний малыш. Как одеть?»

Директор:  
**8 911 628 97 11**

# Торговый центр "Пирамида"

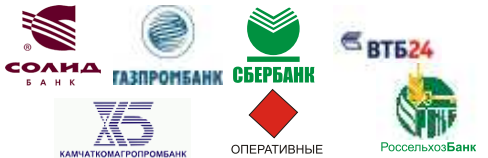


Адрес: Космический проезд 3А тел.: 221-400; 221-402

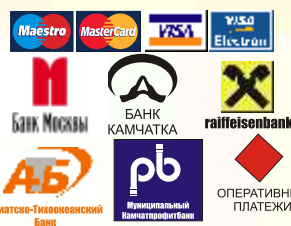
Пирамида (верх)



**Банкоматы**



Пирамида(нижний вход)



ПН	
ВТ	10-21
СР	
ЧТ	
ПТ	
СБ	10-21
ВС	

# GIAGUARO

ТРЦ "Пирамида", бутик №9  
(в тупике)

8-962-282-47-11

8-914-628-80-48

## ZEBRA

БУТИК ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ



ТРЦ "Пирамида", 2 этаж  
ТРЦ "Европейский", 2 этаж

СТРЕКОЗА  
ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА

ТРЦ "Пирамида" Бутик №351  
тел.: 8-962-216-9415

ПЯСОУШИ

короткие  
длинные  
средние

Трикотаж  
производства  
Польша, Турция

ТРЦ Пирамида 3 этаж

БУТИК  
Анютка

ТРЦ "Пирамида",  
1 этаж с 9:00 до 21:00

Букеты на заказ  
Композиции из и. стов  
Свадебные букеты

8-962-291-91311  
e-mail: anjutka@mail.ru

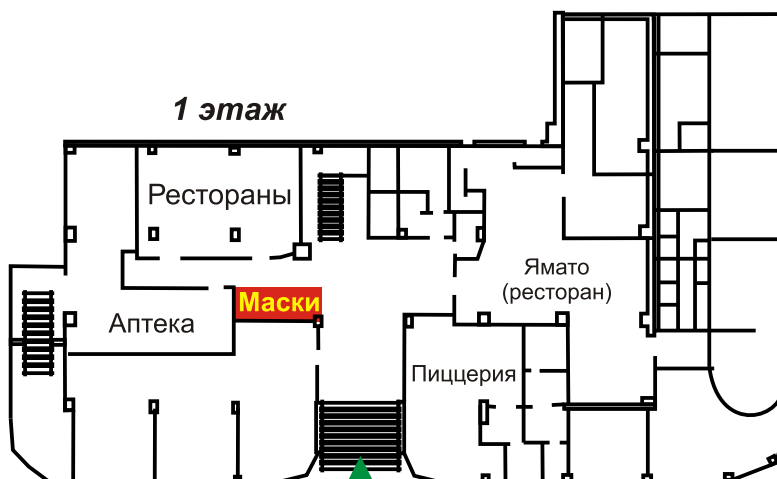
Анютка

**KAMLIFE**

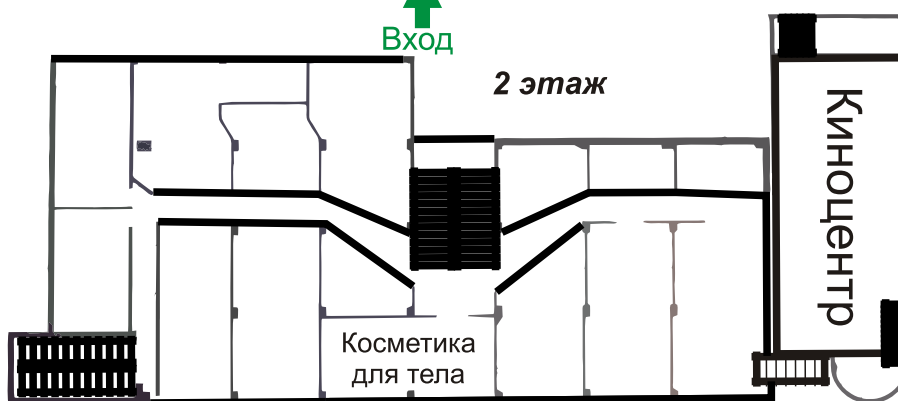
отдел  
рекламы

т. 47-77-07

# Торговый центр "Планета"



Вход



ПН

ВТ

СР

ЧТ

ПТ

СБ

ВС

10-20

Адрес: ул. Лукашевского 5  
30-71-07

10-20



**Банкоматы**



**МАСКИ**

- ✓ МАСКИ
- ✓ СУВЕНИРЫ
- ✓ ПОДАРКИ С ЮМОРОМ

ТЦ "Планета", 1 этаж.



Кураж



Французское настроение



ТЦ "Планета" 3 этаж, бутик №316  
тел.: 266-392

Комплимент

Французская одежда  
для Модниц  
От 48 до 62 размера



Giant F MADO et les Autres

Pause Café

ТЦ "Планета" бутик №308, 3 этаж  
Тел.: 26-63-92; 48-35-38

Скидка  
по картам  
ЕДС

5%



ТЦ "Планета", 3 этаж  
ТЦ "Силуэт", тел.: 8 (415-2) 269-261  
пр. Победы, 65, тел.: 8 (415-22) 580-28  
г. Елизаово, ул.Рябикова, 6(415-31) 7-33-40  
ТЦ "Бриз", автостанция  
ТЦ "Орбита", 2 этаж  
ТЦ "Моховской"

## Возможности сайта



### Добавить компанию

Вы можете самостоятельно добавить информацию о вашей компании в одну из тематических рубрик желтых страниц сайта и указать ее точку на карте города.



ЕДС

# vgorod

## Желтые страницы

## Карта города



**В КОНТАКТЕ**

[vkontakte.ru/app2174183\\_1106367](http://vkontakte.ru/app2174183_1106367)

### Категории:

- |                   |                    |                   |                   |
|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| Wi-Fi             | Заправки           | Окна и двери      | Стоматология      |
| Авто              | Зоо                | Оптика            | Страхование       |
| Автовокзал        | Канцтовары         | Офисы             | Строительство     |
| Автосервис        | Кафе               | Парки и скверы    | Сувениры          |
| Автостоянки       | Кинотеатры         | Пizzerия          | Супермаркеты      |
| Аптеки            | Коммуникации       | Пляжные зоны      | Театр и опера     |
| Аэропорт          | Компьютеры         | Пожарные          | Туалет            |
| Бани и Сауны      | Культура           | Праздники         | Туризм и отдых    |
| Банки             | Курьеры            | Промышленность    | Украшения         |
| Бары и клубы      | Мебель             | Религия           | Услуги            |
| Безопасность      | Музыка             | Рестораны         | Учебные заведения |
| Бильярд и боулинг | Медицинские услуги | Рынки             | Фастфуд           |
| Бытовая техника   | Милиция            | Салоны красоты    | Финансы           |
| Городские службы  | Минимаркет         | Склады            | Фото              |
| Гостиницы и жильё | Морские компании   | СМИ и реклама     | Юридические       |
| ГРЦ               | Музеи и памятники  | События           |                   |
| Детский мир       | Недвижимость       | Спортивные клубы  |                   |
| Для дома          | Одежда и обувь     | Спортивные товары |                   |

**Размещение рекламы**  
**тел.: 47-77-07**  
**[kamlife@inbox.ru](mailto:kamlife@inbox.ru)**



#### Добавить информацию

В вашем распоряжении универсальный сервис по формированию городских новостей, тематических статей, событий, акций.

## Прямой эфир



**LOVE STORY**

ОБУВЬ СУМКИ  
ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА  
АКСЕССУАРЫ

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР "ПАРУС", 3 ЭТАЖ

**Головные уборы и аксессуары** **Shankoff**

ТЦ "Галант-Сити", минус 2 этаж  
ТЦ "Парус", минус 1 этаж

**GIAGUARO**

ТРЦ "Пирамида", бутик №9  
(в тунике)

8-962-282-47-11  
8-914-628-80-48

МАГАЗИН **Аниме**

Статуэтки, аксессуары,  
сумки, сувениры,  
украшения, кольца,  
браслеты, кулоны,  
подвески,  
брелки

ТЦ "Парус" 8-909-835-0978  
8-909-830-5196

**Левсея**

обуви, одежда,  
сумки, аксессуары

Ул. Тушканова, 2. Тел.: 26-51-98  
Ул. Тушкинова, 13. Тел.: 23-05-64

**Фрау Марта**

Посуда  
и аксессуары  
для кухни  
от европейских  
производителей

Качество  
проверенное временем

-1 этаж  
ТЦ "Парус" тел.: 8-914-025-3904

**ЭММЕТРОП**

**Твой стиль**

Постоянным клиентам  
скидка 10%  
При заказе в день рождения  
скидка 50%

ТЦ "Парус" с 10 до 21 Тел. 23-08-98  
ТЦ на КП с 10 до 20 Тел. 42-76-94

**Японская косметика**  
№1

Японские товары для дома, детей и взрослых.  
Формирование подарков. Оптовая торговля.

ТРЦ "Парус" - 1 этаж

## Они долго готовились и наконец-то выдали новый проект!

Сайт **VgorodePK.ru** – это совершенно новый интернет проект от тех, кто отвечает за слова! Уникальная, единственная в своем роде карта города (добавь туда свою организацию) «Живые» новости (добавь свою новость) Справочник фирм Камчатки <http://vgorodepk.ru/yellowpages> (узнай что, где, по чём) Самый достоверный прогноз погоды (знай, что надеть на прогулку) Удобнейшая афиша прямо на главной странице (попробуй, удобнее не бывает)



Добавить

- 3D карта П-Камчатского – Графическая карта города и поиск предприятий, компаний.
- Последние новости – Лента новостей П-Камчатского и его жителей.
- Календарь событий – Афиша мероприятий города на карте.
- Желтые страницы – каталог предприятий Петропавловска-Камчатского.
- Прямой эфир – Лента обсуждений новостей, событий и компаний на сайте.
- Помощь по сайту

# Торговый центр "Комсомольская площадь".



Продажа журналов "Камлайф"

г. Петропавловск-Камчатский, ул. Ленинградская, 49.  
По вопросам арендуемых площадей обращаться по телефону: 300-250



**Банкоматы**



ПН	
ВТ	11-20
СР	
ЧТ	
ПТ	
СБ	11-20
ВС	

**GUNZA**



*Аксессуары от ведущих дизайнеров  
модных домов Италии*

*Эксклюзивные модели из кожи  
и меха на заказ*



*Японские колготки*



**ТЦ Комсомольская площадь (4 этаж), бутик GUNZA.**

**BIZZARRO**



*Одежда торговой марки Bizzarro предназначена для деловых женщин,  
ценящих качество тканей и пошива.*

**Тел.: 8-924-780-5317**

**г. П-Камчатский, ТЦ "Комсомольская площадь" (2-й этаж)**



Super Style

shoep boutique

Женская, мужская

**ОБУВЬ**

Сумки, кошельки,  
ремни,  
средства для обуви.



ТЦ "Комсомольская площадь" 1 этаж ☎8-962-280-2317;  
ТЦ "Пирамида", 2 этаж ☎8-962-216-8100; ТЦ "Шамса" (старая) ☎8-962-221-68-100;  
ул. Лукашевского 4, маг. "Трио" ☎8-962-282-6232; ТЦ "Европейский" (3 этаж) ☎25-85-40

САЛОН ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ

**Мир  
Юбок**

- ☞ Блузки, юбки, трикотаж (Польша, Турция, Россия).
- ☞ Юбки от 40 до 68 размера
- ☞ Блузки от 46 до 58 размера
- ☞ Колготки

ТЦ "Комсомольская площадь" (правая сторона, пристройка) 2 этаж  
6 км, ул. 50 лет Октября 14; г. Елизово ТЦ "Сириус" 2 этаж, бутик № 20



# INCANTO

*Луксусный магазин  
нижнего белья*

Действуют скидки  
по дисконтным картам  
до 10%

Подарочные  
сертификаты

Торговый центр на КП  
4 этаж

## Основные понятия торговли

Розничная торговля - вид предпринимательской деятельности в сфере торговли, связанный с реализацией товаров потребительского назначения непосредственно потребителю для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательством;

- мелкорозничная торговая сеть - торговая сеть, осуществляющая розничную торговлю через павильоны, киоски, палатки, а также передвижные средства развозной и разносной торговли. К передвижным средствам развозной и разносной торговли относятся торговые автоматы, автолавки, автомагазины, тележки, лотки, корзины и иные специальные приспособления;

- стационарная торговая сеть - торговая сеть, расположенная в специально оборудованных, предназначенных для ведения торговли зданиях (их частях) и строениях. Стационарную торговую сеть образуют строительные системы, прочно связанные фундаментом с земельным участком и подсоединенные к инженерным коммуникациям.

- нестационарная торговая сеть - торговая сеть, функционирующая на принципах развозной и разносной торговли, а также иные объекты организации торговли, не относимые, в соответствии с требованиями настоящей статьи к стационарной торговой сети;

- субъект торговли - юридическое лицо или

СЕТЬ САЛОНОВ ОПТИКИ  
**ЭММЕТРОП**  
СИТИ-МЕНЕДЖМЕНТ

*Твой стиль*

Постоянным клиентам  
**скидка 10%**

При заказе в день рождения  
**скидка 50%**

ТЦ "Парус" с 10 до 21 Тел. 23-08-98  
ТЦ на КП с 10 до 20 Тел. 42-76-94

индивидуальный предприниматель, занимающиеся торговлей и зарегистрированные в установленном порядке;

- дислокация нестационарных (временных) объектов мелкорозничной торговой сети - специально установленные места с указанием конкретного адреса размещения данных торговых объектов;

- объект мелкорозничной торговой сети - торговый объект, осуществляющий розничную торговлю через павильоны, киоски, палатки, а также передвижные средства развозной и разносной торговли.

# Уважаемый налогоплательщик!



## Инспекция Федеральной налоговой службы по г. Петропавловску-Камчатскому напоминает:

Граждане, реализовавшие в 2010 году имущество, в том числе квартиры и автомобили, находящиеся в собственности менее 3-х лет, а также получившие доходы от предпринимательской деятельности, получения выигрышей и по договорам гражданско-правового характера

**обязаны представить в налоговый орган декларации по налогу на доходы физических лиц в срок до 3 мая 2011 года.**

Обращаем Ваше внимание, что при заполнении декларации налогоплательщик имеет право воспользоваться вычетами, предусмотренными ст. 220 Налогового Кодекса Российской Федерации. Кроме того, Вы вправе обратиться за предоставлением налогового вычета, представляемого в связи с **приобретением жилья, обучением и лечением в течение всего календарного года.**

**Декларации необходимо представлять в окно № 1 операционного зала № 1 по адресу: пр. Рыбаков 13 «А» с 9-00 до 17-00 часов, в рабочие дни.**

Налоговая декларация по налогу на доходы физических лиц (форма 3-НДФЛ) за 2010 год представляется по форме утвержденной приказом ФНС Российской Федерации от **25.11.2010 N ММВ-7-3/654@**



Также, Вы можете заполнить декларацию используя программу, расположенную в Интернете по адресу:  
[http://www.nalog.ru/document.php?id=28507&topic=prog\\_fiz](http://www.nalog.ru/document.php?id=28507&topic=prog_fiz)

**Дополнительную информацию, а также бесплатные бланки деклараций для декларирования доходов Вы можете получить в здании Инспекции по адресу: пр. Рыбаков 13 «Б» операционный зал № 2 окно № 1 с 9-00 до 17-00 часов, в рабочие дни.**



МАГАЗИН  
**Сашенька**

**РЫНОК 6 КМ**

*Милым дамам!*

**Белье**

от известных производителей

MILAVITSA

*Одежда из хлопка, трикотаж, халаты.*

Т.Ц. Сириус г.Елизово  
Рынок 6 км. тор 2 место №284

**8-962-280-4183**

**Чулочно-носочный  
БЕЛЬЕВОЙ ТРИКОТАЖ**



**Колготки на все случаи жизни, чулки. Детские колготки (Россия, Италия, Польша).**



**Носки для всей семьи.**



**Нижнее белье от итальянских дизайнеров.**



**Футболки, майки.**

**По доступным ценам**

г. Елизово, "Автостанция" 1 этаж.  
База 30 км.

тел.: 8-962-215-6489; 8-909-837-4039

**Миллисса**



**Бытовая химия**



**Косметика**



**Краска для волос**



**Парфюм**



**Подарочные наборы**

**По доступным ценам**

г. Елизово, "Автостанция" **1** этаж

тел.: 8-909-837-4039

# Madelon

Региональный учебный центр

## Обучение. Продажа материалов. Салон красоты.

Образована компания Madelon в 1993 году. Компания Маделон представляет в России самые современные разработки продукции для ногтевого сервиса под брендом Madelon по направлениям:

- наращивание и моделирование ногтей (акрил, гель)
- как сделать маникюр, педикюр
- наращивание и химическая завивка ресниц

Продукция Маделон для ногтевого сервиса не встречается ни в одной из фирм в мире. На российском рынке компания Маделон представляет более 60 видов профессиональных гелей, 10 линий акрилов для наращивания ногтей, 3 СПА-линии по маникюру, педикюру и уходу за натуральными ногтями, более 20 препаратов для профилактики и лечения ногтей.

Высокое качество продукции и постоянно расширяющийся ассортимент позволяет компании Маделон занять лидирующее место среди фирм ногтевого сервиса не только в России, но и в мире. Качество продукции Madelon подтверждено Сертификатами качества Германии, США, России, Украины. В 2008 году продукция Madelon награждена международным знаком качества «Century International Quality Era Award» CQE в категории «золото», а в 2010 «платиной». Эта награда впервые в мире присуждена компании, занятой в сфере ногтевого сервиса.

Компания Маделон — постоянный участник международных и региональных профессиональных выставок с 1997 года, организатор и спонсор региональных конкурсов на базе Представительства и Учебных центров компании Madelon в регионах, выездных семинаров-тренингов.



## Учебный центр "Madelon" обучает:

**Маникюр, педикюр:**  
-классический  
-европейский  
-детский  
-мужской  
-аппаратный  
-горячий  
-массаж  
-парафинотерапия

**Наращивание ногтей**  
(гель, акрил)

**Формы EDJE**

**Биоукрепление ногтей**

**Депиляция:**  
-сахарная (шугаринг)  
-восковая

**Наращивание волос:**  
-горячее (капсульное)  
-холодное (итальянское)  
-HAIR TALK

**Художественное оформление бровей с эффектом татуажа**

**Наращивание ресниц:**  
-поресничное (японская технология)  
-лучковое  
-химическая завивка

Наш адрес: ул. Тушканова 3

тел.: 45-77-75

## Наращивание ногтей

Основных технологий наращивания ногтей четыре. При тканевом наращивании используется ткань – шелк, лен или файбергласс. К ногтям прикрепляют типсы, которые укрепляют лоскутками, вырезанными из ткани и пропитанными клеящим раствором. При акриловом наращивании используют акрил в виде порошка, который вместе со специальной жидкостью превращается в густую быстро затвердевающую на воздухе массу. Затем возникшие неровности и утолщения шлифуют и ноготь полируют. При гелевой технологии так же наращивают на типсах или формах. Но высыхают они под воздействием ультрафиолетовых лучей. В смешанной технологии применяют и акрил, и гель. На ноготь наносят слой акрила, затем, дав ему подсохнуть, ноготь покрывают гелем.

### Достоинства

- Любая технология наращивания ногтей позволяет получить красивые ухоженные ногти, на которых долго держится лак.
- Акриловые ногти – самые прочные, их можно отремонтировать, не удаляя полностью, они легко снимаются (нужно просто подержать ногти в специальном растворе)
- Гель позволяет дышать ногтям и пропускает свет, что также благоприятно для ногтей. Кроме того, такие ногти выглядят очень натурально. А воздействие ультрафиолета в процессе наращивания благотворно сказывается на своей ногтевой пластине.

### Недостатки и предостережения

- Любое наращивание не слишком хорошо влияет на собственные ногти.
- Процедура наращивания отнимает довольно много времени (особенно с помощью акрила – до 3-4 часов).
- Примерно каждые 2 недели нарощенные ногти требуют коррекции (акриловые – чаще, чем гелевые).
- Без лака такие ногти смотрятся не очень красиво (за исключением гелевых).
- Ногти, которые наращивают по тканевой технологии, очень непрочные и часто трескаются.
- Если свои ногти у вас тонкие, то гелевое наращивание может вызывать ожоги (при затвердевании геля выделяется большое количество теплоты).
- От гелевых ногтей очень трудно избавиться – их можно только спилить. Починить такой ноготь нельзя – только поменять на новый.
- Стоимость наращивания ногтей стоит в московских салонах в среднем 60-90 долларов, однако помните, что примерно половину этой суммы вам придется тратить каждые 2 недели на коррекцию.

## Наращивание волос

Вариантов и технологий наращивания волос сейчас существует великое множество. Если не вдаваться в подробности, то, во-первых, можно разделить наращивание на «горячее» и «холодное».

При горячем наращивании в качестве крепления используются специальные капсулы, содержащие смолу. Пряди крепятся к вашим волосам при помощи прибора, который расплавляет смолу и, как бы, «спаивает» накладную прядь с вашими родными локонами. Носить такие пряди можно примерно полгода, а после использования они легко снимаются.

Холодное наращивание производится на металлические клипсы или на специальный клей. В первом случае накладные пряди крепятся к волосам с помощью маленьких металлических клипс. Во втором – на клей, что считается более практичным, так меньше травмирует волосы и легче поддается корректровке.

Еще существует способ, который состоит из плетения прикорневых косичек на затылочной зоне головы и прикрепления дополнительных прядок уже к ним.

Наращивание волос можно делать как с помощью натуральных, так и с помощью искусственных волос. Первые, так сказать «многократно использованные». Искусственные волосы, изготовленные из синтетических волокон

(монофибры) по виду их нельзя отличить от естественных, даже на ощупь. Но это «одноразовый» материал, рассчитанный только на одно единственное наращивание.

### Достоинства

- При помощи наращивания можно удлинить волосы в среднем до 70 см, кардинально изменив имидж всего за какие-то 2-3 часа.
- Можно увеличить объем прически в два-три раза, что особенно актуально при тонких и «жидких» волосах.
- Наращивание – это прекрасный способ сделать колорирование или мелирование без окрашивания ваших «родных» волос.
- Можно сделать зональное наращивание, то есть удлинить челку или волосы на височной или затылочной зоне.
- Наращивание способно скрыть травмы или ожоги головы (которые видны при короткой стрижке) или исправить очень неудачную стрижку.

### Недостатки и предостережения

- Ваши «родные» волосы при наращивании (особенно «горячим» методом) травмируются.
- При наращивании с помощью металлических клипсов вы будете ощущать присутствие в волосах инородного тела.
- Даже если места соединений своих и нарощенных волос и не видны, на ощупь они прекрасно прощупываются. А большинству мужчин это ну очень не нравится!
- По мере отрастания волос места стыков становятся все более заметны и требуют коррекции.
- Если использовалась технология наращивания с помощью клея, вам запрещено посещать сауну и мочить волосы в морской воде.
- Если вы наращиваете большой объем волос, то у вас может появиться ощущение постоянной тяжести (в этом смысле предпочтительнее наращивание искусственными прядями, так как они в 40 раз легче натуральных).
- Искусственные пряди ни в коем случае нельзя сушить горячим феном.
- Если вы нарастили волосы, нельзя использовать шампуни для сухих волос: в них содержатся компоненты, которые могут испортить вид вашей новой шевелюры. Лучше всего пользоваться специальными шампунями (особенно при использовании искусственных волос), которые вам порекомендуют в салоне (кстати, удовольствие это обойдется вам в среднем в 50-60 долларов).
- Мыть голову вам придется только в вертикальном положении (наклонять при мытье голову вперед строго запрещается!). Также нельзя ложиться спать с мокрой головой;
- Противопоказано втирать в капсулы и в корни волос любые средства на жирной основе: бальзамы, маски для волос и так далее.
- А вот нежирные маски и бальзамы нужно будет использовать строго обязательно, нанося их по всей длине волос, кроме зоны у корней.
- На ночь придется собирать волосы в хвост или заплетать в косу.
- Расчесываться нужно будет не менее трех раз в день (массажной расческой с широкими зубьями без шариков на концах или специальными щетками на нарощенных волос), но при этом с большой осторожностью. И вообще, будьте готовы к тому, что после наращивания ваши волосы постоянно будут путаться.
- У наращивания волос есть и противопоказания. Его нельзя делать при облысении, выпадении волос, повышенной чувствительности кожи, вегетососудистой дистонии, при прохождении курса химиотерапии, приеме сильнодействующих антибиотиков или некоторых гормональных препаратов.
- Процедура наращивания волос – удовольствие не из дешевых. Средняя стоимость в московских салонах – от 500 до 1000 долларов. И примерно половину этой суммы вам еще придется платить раз в два-три месяца (при некоторых технологиях реже) за коррекцию, а потом и за снятие прядей, когда они вам окончательно надоедят.

### Наращивание ресниц

Изобрели эту технологию не сегодня, но ее современный вариант принципиально отличается от того, как это делалось раньше. Сейчас наращивание ресниц выглядит так: мастер в салоне красоты с помощью специального клея на основе смолы приклеивает к основанию ваших собственных ресниц аккуратные пучки искусственных. Причем их длина может быть самой разной, а цвет от традиционного черного до экзотического пурпурного. Эти самые пучки могут быть из натуральных или же из искусственных волос. Если используется бесцветный клей, то он лишь удерживает реснички на месте и маскирует места спаек. А вот черный выглядит как подводка.

Какую именно длину ресниц выбрать зависит от длины ваших родных ресниц, а также от желаемого эффекта. Чем больше разница между длиной собственных и нарощенных ресниц, тем более неестественно-театральный эффект вы получите.

Перед наклеиванием с ресниц сначала удаляется тушь, а затем их основание обезжиривается специальным препаратом. Обычно наращивание начинают с внешнего угла глаза и постепенно двигаются к внутреннему. Так как при наращивании ресниц, все они становятся одинаковой длины, по окончании процедуры с помощью ножниц им придадут более натуральный эффект. Кроме того, для максимальной естественности обычно наращивают ресницы не по всей длине одинаково. Оптимальный вариант - когда наклеиваются два-три пучка средней длины с внешнего уголка глаза, а ближе к середине закрепляются уже не пучки, а отдельные волоски.

#### Достоинства

- Вы можете примерно на 2 недели (а при японской технологии – и на 3 месяца) полностью забыть о туши для ресниц.
- Вы можете плакать или смеяться до слез, не боясь, что макияж потечет.
- Можно забыть о проблемах с макияжем и водостойкой туши, купаясь в море.

- Наращивание незаменимо, если вам предстоит какой-то торжественный выход и необходимо выглядеть не хуже голливудских красоток.
- Если они вам надоели, наклеенные ресницы можно легко снять в домашних условиях. Для этого нужно нанести на них на ночь обычное растительное масло, или же смочить специальной жидкостью для снятия искусственных ресниц.
- Наращивание ресниц легко повторить. В процессе корректировки на место выпавшей приклеивается другая ресничка.

#### Недостатки и предостережения

- Стоит знать, что перед наращиванием ресниц следует избегать применения масляных жидкостей для удаления макияжа с глаз.
- Поскольку для наращивания используются не только натуральные, но и искусственные ресницы, на них (точнее, на содержащихся в них нейлоновые волокна) может возникнуть аллергия. Та же реакция возникает у некоторых женщин и на клей.
- Если перестараться с длиной и густотой ресниц, то можно стать похожей на актрис 30-50-х годов, что в обычной жизни будет выглядеть очень неестественно.
- Нарощенные ресницы требуют довольно бережного к себе отношения: нельзя тереть глаза, спать лицом в подушку, пользоваться жирными средствами для снятия макияжа (жир разрушает клей), а при умывании и снятии линз нужно соблюдать аккуратность.
- Если вы регулярно посещаете бассейн с хлорированной водой – вы имеете все шансы расстаться с приклеенными ресничками очень быстро.
- Выпадают нарощенные реснички вместе с вашими родными, на которые они крепились (впрочем, очень уж сильно на густоте своих ресниц это обычно не сказывается).



**САЛОН КРАСОТЫ**  
*Мария*

**Парикмахерские услуги:**  
стильные стрижки  
свадебные прически  
наращивание волос  
модная окраска волос  
Маникюр, педикюр  
Наращивание ногтей  
Косметические услуги

**WELLA Londa PROFESSIONAL**

6 км, ул. 50 лет Октября 23  
КП ДБ "Камчатка", 3 этаж

тел.: 23-13-21  
тел.: 42-69-11

# МЕБЕЛЬНЫЙ САЛОН МАГАЗИН УСПЕХ-Т-ЛЮКС

г. П-Камчатский ул. Дальняя - 28 тел.: (8-4152) 22-42-22

## МЯГКАЯ И КОРПУСНАЯ МЕБЕЛЬ



## МЕЖКОМНАТНЫЕ ДВЕРИ



Двери из массива.

Наши межкомнатные двери и раздвижные перегородки изготовлены с применением 100% отборного кавказского дуба. Ряд моделей полностью исключает шпон или МДФ.

Дверная Мода с гордостью представляет коллекции межкомнатных дверей из натурального массива для Ваших интерьеров! Пусть тепло и красота предгорий Кавказа наполнит Ваш дом уютом и добротой!

## ОБЕДЕННЫЕ ЗОНЫ, СТОЛЫ, СТУЛЬЯ



## Оборудование магазинов: торговый зал, кассы и прочие атрибуты продуманной торговой точки

Торговый зал должен обеспечить большую пропускную способность, высокое качество обслуживания покупателей. Для этого важно не только разместить в нем отделы и секции, но и умело направить потоки покупателей, грамотно расставить торговое оборудование, обозначить вход и выход из зоны обслуживания, а также правильно организовать кассовую зону - место, которое стратегически важно для любого оператора.

Количество кассовых мест обычно определяется общей площадью торгового зала. Общеизвестно, что один кассовый терминал рассчитан на 100-150 кв. метров площади продуктового магазина. Если общая торговая площадь у розничного оператора больше 1000 кв. метров, то один-два кассовых места должны быть резервными. Ведь в больших магазинах или в магазинах, где собирается большая очередь в кассы в часы-пик, наряду с основной кассовой линейкой хорошо иметь отдельную кассу или несколько касс для обслуживания покупателей с небольшим числом покупок.

Кассовый узел занимает незначительную часть торговой площади магазина, где сосредоточено достаточно много необходимого оборудования для эффективного обслуживания клиентов. Очень важно, чтобы кассовый узел не выглядел "инородным телом" в торговом зале, органично вписывался в общую линию оформления магазина. Важно, чтобы он был достаточно заметным для клиентов, желающих оплатить свои покупки и выполнял свою прямую функцию - регистрировал проданный товар и полученные от покупателей деньги. Конечно, на расположение касс влияет и тип отдела.

### Вход и выход

Если вход в магазин и выход из него разделены (функционируют два входа/выхода), то в этом случае у розничного оператора есть два варианта размещения кассовых боксов: либо сделать кассовую линейку на одном из выходов, при этом контролируя второй вход/выход магазина (видеонаблюдение), либо

разделить кассовый узел на две части, чтобы покупатели имели возможность оплатить свои покупки в любом конце магазина. Целесообразнее, когда у магазина один вход/выход. Это классическое построение применяется практически везде и наиболее успешно организует покупательские потоки (покупатели движутся по определенному маршруту, а не хаотично бродят по магазину).

При оптимальном проектировании кассовых боксов необходимо продумать, где разместить систему контроля за кражами: поставить ли ее только на входе/выходе или защитить каждый проход из кассовой зоны, чтобы контроль находился за линейкой POS-терминалов. "Нельзя пренебрегать и закассовой зоной (зоной входа и выхода у магазина)", - говорит генеральный директор консультационной компании "Русская линия" Олег Ермаков. - Она должна быть пропорциональна общей площади магазина. Лучше всего, чтобы в пределах двух метров от касс вообще ничего не стояло. Если торговый зал большой, то площадь после кассовых мест делают еще больше".

Поток покупателей, входящих в магазин, должен быть направлен (возможно, незаметно для них самих) через все отделы магазина. Находясь в любом из них, покупатель должен легко найти кассовый терминал. Однако не следует располагать кассы в самой середине движения потока покупателей, в час-пик такое расположение окажется весьма неудобным как для клиентов, так и для персонала магазина.

### Установка - остановка

Некоторые помещения, в которых находятся магазины, изначально не были приспособлены для розничной торговли. Довольно часто можно встретить помещения с колоннами, торговые залы неправильной формы (например, узкое пространство около входа/выхода магазина и др.), поэтому во многом постановка кассового узла напрямую зависит от формы торгового зала. Учитывать особенности помещений вынуждены и те, кто изначально строит свое здание исходя из определенных

корпоративных стандартов.

Если помещение магазина нестандартных пропорций (трапеция или неправильный многоугольник), то, в зависимости от расположения входа, пространство магазина сводится к более простой фигуре, например квадрату, и уже на одной из сторон этого гипотетического квадрата устанавливается оборудование. Подобные рассуждения, конечно, абстрактны.

### Ошибка или нет?

Конечно, все владельцы магазинов стараются наиболее эффективно использовать свои помещения, увеличивая отдачу с квадратного метра торговой площади. Нельзя оставлять зону свободного движения от кассовой линейки до выхода очень большой, потому что ее можно использовать под выкладку товара. Но в магазинах этого не всегда придерживаются.

Все стеллажи в торговом зале лучше располагать перпендикулярно к той гипотетической линии, по которой располагаются кассовые боксы. Второй вариант - расположить их углом к кассовой зоне. В последнем случае появляется возможность увеличить длину стеллажа в небольших торговых залах. Если стеллажи расположены параллельно линии касс, то покупателю не всегда удобно проходить к кассовой зоне.

Стандартизация торгового зала, которая повсеместно встречается в Европе, в России пока применяется не очень часто. У нас только начинают появляться ритейлеры, которые до сантиметров высчитывают наилучшее расположение стеллажей, входной группы и кассового узла в своих торговых помещениях. У них не возникает проблем с установкой кассового узла, потому что вся площадь четко делится на функциональные зоны определенного размера. До тех пор, пока подобный подход не станет обычной практикой, каждый новый магазин будет создавать для владельца очередную головную боль, связанную с оптимальным размещением кассов

## Планировка торгового зала

### Планировка

Решили самостоятельно произвести планировку Вашего магазина и не знаете с чего начать?

Раздумываете о перепланировке существующих торговых площадей с целью заставить их работать более эффективно?

Не знаете, как оценить качество имеющейся планировки и необходимость ее изменения?

Предлагаем несколько шагов по решению данной проблемы. Обращаем внимание, что данные советы применимы в первую очередь к магазинам товаров массового спроса, формат которых стандартизирован независимо от места расположения, среднедневной проходимости и стоимости чека. При

организации магазина салонной торговли следует принимать во внимание ряд специфических факторов и использовать творческий подход, который позволит выделить Ваш магазин на фоне аналогичных торговых точек.

### 1. Определяем формат магазина

Выбор формата магазина в первую очередь зависит от товарной группы, на продаже которой специализируется магазин, и площади торгового зала. Общий подход к распределению форматов магазина в зависимости от площади торгового зала выглядит следующим образом:

Площадь	Формат	Характеристики
до 20 кв.м.	Торговля через прилавков	Узкий ассортимент товаров повседневного спроса средней и низкой ценовой категории. Средняя торговая надбавка (за исключением товаров с регулируруемыми ценами) – 40%.
20-300 кв.м.	Минимаркет, магазин «у дома»	<u>Самообслуживание</u> . Наиболее ходовой ассортимент товаров повседневного и периодического спроса средней и низкой ценовой категории. Средняя торговая надбавка – 30-40%. Периодическое проведение акций и распродаж отдельных товаров.
300-1 000 кв.м.	Супермаркет	Широкий ассортимент товаров повседневного и периодического спроса средней и низкой ценовой категории. Доля товаров класса Люкс – до 15%. Средняя торговая надбавка – 30%. Постоянное проведение акций и распродаж отдельных товаров. Использование дисконтных программ для постоянных покупателей.
свыше 1 000 кв.м.	Гипермаркет, дискаунтер	Максимальный ассортимент товаров различных ценовых категорий. Средняя торговая надбавка – 20-25%. Постоянное проведение акций и распродаж широкого перечня товаров. Активное использование дисконтных программ для постоянных покупателей.

### 2. Выбираем планировку торгового зала

Устройство и планировка торгового зала должны отвечать требованиям рациональной организации совершаемых в нем операций. Важнейшими из этих требований являются:

свободное движение покупательского потока;

обеспечение кратчайших путей движения товаров из зон хранения и подготовки товаров к продаже к местам их выкладки и размещения;

создание условий хорошей просматриваемости и удобства ориентации покупателей.

Технологическая планировка торгового зала осуществляется с учетом его размеров и конфигурации, а также ассортимента реализуемых товаров и методов их продажи.

Различают следующие основные варианты технологических планировок торгового зала: линейная (решетка), боксовая (трек, петля), выставочная, смешанная.

Линейная планировка торгового зала является наиболее рациональной для продажи товаров с помощью самообслуживания.

Она предполагает схемы размещения товаров и проходов для

покупателей в виде параллельных линий. При этом линия узла расчета располагается перпендикулярно. Вдоль стен расставляется самое высокое оборудование, в середине зала - среднее и ближе к кассам - самое низкое.

Линейная планировка торгового зала оптимально использует торговую площадь, позволяет четко формировать потоки движения покупателей, создает лучшие условия для группировки и размещения товаров, обеспечивает лучший просмотр торгового зала.

Схема размещения линий оборудования в торговом зале может быть:

продольной: стеллажи с товарами преимущественно располагаются перпендикулярно входящему в зал покупательскому потоку;

поперечной: стеллажи с товарами преимущественно располагаются параллельно входящему покупательскому потоку;

диагональной: стеллажи с товарами преимущественно располагаются по диагонали; вариант более привлекательный внешне, но неэффективно.



Баллон



Скорт



Жюп-кюлот



Кастен

# Модели юбок

В данной статье указаны определения различных моделей юбок, известных мировой моде.

**Баллон** - широкая юбка, собранная в подоле на ленту или тесьму, с 1958-го года элемент коктейльной моды, снова встречается в конце 80-х и в ретро-коллекциях 90-х.

**Викел (Wickelrock)** - модель юбки с запахом - обматываемая вокруг тела юбка, подол которой может проходить спиралью от низа до верха и завязываться на поясе.

**Жюп-кюлот (Jupe culotte)** - юбка-брюки.

**Кастен (Kastenrock)** - модель юбки прямого покроя, на поясе, имеющая по бокам - справа и слева, спереди и сзади - выпуклые двойные (запосивочные) швы, часто отстроченные ниткой другого цвета, которые придают юбке геометрический, четырехугольный силуэт.

**Килт** - юбка в складку обычно с запахом из ткани в шотландскую клетку, передняя часть такой юбки - гладкая, без складок, сбоку она застегивается на кожаные ремешки и декоративную английскую булавку; изначально килт - предмет шотландского национального мужского костюма, представляет кусок материи в шотландскую клетку, обматываемый вокруг бедер и закрепляемый ремнем и булавками.

**Купол** - средней ширины, прямая юбка, силуэту которой с помощью вытачек на бедрах придается форма купола.

**Кринолин** - широкая, жесткая нижняя юбка, придающая платью куполообразный силуэт; изначально жесткость и объем кринолину придавали с помощью китового уса и конского волоса, позднее стали использовать стальные обручи; с 1870 года кринолин выходит из моды; в 1984 году Вивьен Вествуд обратилась к идее кринолина в своей модной коллекции, представив мини-юбки "мини-крили".

**Пачка** - короткая, очень широкая юбка, обычно из тюля, с рюшами и воланами; вошла в моду в 80-е годы благодаря Мадонне и Синди Лопер.

**Петтикоат (Petticoat)** - широкая, жесткая, обычно сильно крахмаленная нижняя юбка с воланами и рюшами, которую надевали под колоколообразные юбки в 50-х и начале 60-х годов.

**Portefeuille-Rock** - юбка четырехугольного покроя, обычно с кокеткой и боковой застежкой на пуговицах до половины длины.

**Regenschirmrock** - юбка, как и зонтик, состоящая из двенадцати или более клиньев.

**Саронг (Sarong)** - модель юбки с запахом или платок, обматываемый вокруг бедер, по образцу национальной одежды индонезийцев.

**Скорт (Skort)** - комбинация юбки и шорт, спереди выглядит как короткая юбка с запахом.

**Туту (Tutu)** - короткая сильно крахмаленная юбка из тюля, принадлежность одежды балетных танцовщиц; с 1982 года в моде вариант с разноцветными оборками, в конце 80-х снова появляется в моде как элемент коктейльной моды.

**Хип (Hip-Skirt)** - юбка с низкой, проходящей по бедрам талией, часто с резинкой на поясе.

**Хип-Хаггерс (Hip-Huggers)** - узкие юбки и брюки, с заниженной талией, оставляющие открытым пупок, были популярны среди хиппи.

**"Хромая юбка" (Humpelrock)** - созданная Полем Пуаре в 1910 году юбка длиной по щиколотку перехваченная в подоле или под коленями узкой полоской меха или своеобразной "манжетой", из-за чего в такой юбке можно было ходить только очень мелкими, семенящими шагами; чтобы случайно не порвать ткань, икры перевязывали специальной широкой лентой, которая ограничивала шаг.



"Хромая"



Portfeuille-rock



Килт



Пачка



Regenschirmrock



Wickelrock



Хип-скирт



Туту



Хип-хаггерс



Купол



Кринолин



Петтикоат



Саронг



## Правила стиля от Армани.



Один из самых выдающихся мировых дизайнеров Джорджио Армани открывает 20 правил достижения стиля, уважения и успеха

1. Дешевая пара обуви – ложная экономия. Никогда не экономьте на главном – вот основа вашего гардероба.
2. Баланс между работой и жизнью – ключ к успеху для каждого мужчины.
3. Черный и темно-синий цвета сильнее всего стройнят. Вы можете смелее экспериментировать с формой и тканью, если придерживаетесь этой цветовой гаммы.
4. Никогда не уделяйте слишком много внимания своей одежде. Самые стильные мужчины – те, которые выглядят так, будто прилагают к этому минимум усилий. В конце концов, мода – способ самовыражения, я не думаю, что предмет гардероба можно назвать бедствием с точки зрения моды, если тот, кто его носит, чувствует себя при этом самим собой.
5. При интенсивных занятиях спортом у вас разовьются мускулы в необычных местах. В этом случае вам стоит рассмотреть вариант пошива одежды на заказ.
6. Люди говорят, что я выгляжу на 20 лет моложе, чем я есть, и спрашивают, в чем секрет? Отчасти это вопрос генов. Моя мать умерла в 90 лет, но при этом выглядела на 65. Я надеюсь, что со мной случится то же самое. Но это еще и вопрос самодисциплины: не ложитесь спать слишком поздно, не пейте слишком много, не курите. Научитесь понимать и контролировать себя.
7. Не всегда можно получить то, что хочешь. Да, я хотел быть высоким и иметь примечательный нос. Довольствуйтесь тем, что у вас есть, и попытайтесь это использовать максимально эффективно. Не тратьте жизнь на то, чтобы пытаться изменить вещи, которые изменить вам не под силу, и не закливайтесь на них.
8. Сексуальность мужчины – вопрос уверенности в себе. Это в той же степени состояние души, как и состояние тела.
9. До 50 лет я не думал о моем физическом состоянии, потом друг сказал мне, что надо быть бдительнее. Теперь я ежедневно по часу занимаюсь в гимнастическом зале. Упражнения улучшают настроение и позволяют быть в форме. Они помогают сосредоточиться и чувствовать себя уютно в собственной шкуре.
10. Пиджак – основа мужского гардероба. Всегда убедитесь, что он аккуратно сшит, хорошо сидит, и вы чувствуете себя в

нем комфортно и уверенно. Стоит надеть хороший пиджак, и все остальное приложится.

11. Хорошая одежда придает вам уверенность в себе и улучшает результаты вашей работы. Мне позвонил друг, купивший команду регби, за которую болел в детстве. Дела у них шли плохо. Он попросил меня одеть их, и я согласился. Этим другом был Рассел Кроу, и теперь его австралийская команда по регби – Rabbitohs – вновь одерживает победы.

12. Репутация – как наручники. Считается, что я минималист, и люди жалуются, если я делаю что-то другое. Лучше пусть они строят догадки.

13. Вы знаете больше, чем вы думаете, и вы можете гораздо больше, чем знаете. Когда в 1985 году умер мой партнер по бизнесу, некоторые думали, что я закрою фирму. Вместо этого я научился делать его работу. Никогда не недооценивайте свои внутренние возможности.

14. Голливудский черный галстук – универсальная форма для любого вечера: черный костюм, белая рубашка и черный галстук. Пусть это клише, но это факт: каждому мужчине идет черный галстук.

15. Выбирайте ткани нейтральных цветов, с не слишком кричащим узором – они прослужат дольше (с точки зрения моды).

16. Сегодня все чаще именно аксессуары определяют внешность мужчины, поэтому не скупитесь на хорошую обувь, ремни, сумки, галстуки и тому подобное, и вы сможете изобретать все новые и новые костюмы. Помните, какие цвета вы носите, и в соответствии с этим совершайте покупки, но не забывайте, что с серым можно надевать либо черный, либо коричневый. Ваши часы – одно из главных ваших приобретений, они многое могут рассказать о вас как мужчине. Я ношу свой личный экземпляр Bvlgari B.zero 1, мне они очень дороги.

17. Хорошо подобранный аромат может стать яркой характеристикой. Это первое, что ощущают люди, когда вы входите в комнату, и последнее, что остается после того, как вы ушли.

18. Вы должны иметь мужество отстаивать собственные убеждения. Когда я начал экспериментировать с деконструкцией в моде, это шло вразрез со всеми доминирующими идеями и методами. Но я просто хотел создавать одежду, в которой вы бы прекрасно выглядели и комфортно себя чувствовали одновременно. В конце концов, мои идеи прижились. Теперь мужчины требуют, чтобы сшитая на заказ одежда была удобной.

19. Я счастлив, что сегодня у мужчин вновь появилось желание выглядеть элегантно. Эпоха гранжа была не лучшей для меня. Я уверен, что элегантность – ключ к внешности, неподвластной времени – которая не устаревает и не старит вас. Я объясняю свой успех моей приверженностью этой философии. Для меня стиль важнее преходящих тенденций.

20. Как бы я ни старался, мне никогда не убедить Сэма Джексона появиться без шляпы!



# АРМАДА КАРГО

**ПЕРЕВОЗКА ГРУЗОВ  
ВСЕМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА ПО РОССИИ**



**МОСКВА: 8(495) 745-00-81  
п.-Камчатский: 44-28-33, факс: 46-92-88**

## Список классических аксессуаров, которые должны быть в гардеробе каждой женщины.

### 1. Жемчуг

Нитка жемчуга (крупного или мелкого, в зависимости от предпочтений) – это классика. Жемчуг не только выглядит шикарно, он добавляет лицу естественного блеска, который сродни «мягкому свету свечи»

### 2. Бриллиантовые серьги-гвоздики

Носите самые большие, какие можете себе позволить. А если не можете позволить себе настоящие, существует множество очень красивых имитаций. Бриллиантовые гвоздики прекрасно дополняют джинсы и футболку, маленькое черное платье, подойдут подросткам и пожилым женщинам. Немного найдется вещей, скромных и роскошных одновременно, но идеальная пара гвоздик относится к их числу.

### 3. Очки-«авиаторы»

Такие очки придадут вам значительности, создадут ощущение интриги, опасности или тайны. Они автоматически превращают вас в звезду. Это та вещь, у которой нет возраста или пола.

### 4. Крупные часы-браслет

Такие часы, функциональные и роскошные, говорят о своей обладательнице: «Я стильная, но я нарушаю правила»,

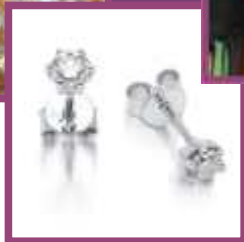
### 5. Кожаная сумка

Все сумки на четыре категории, универсального варианта не существует. Во-первых, это элегантная сумка-кошелек –

фактурная, желательна под «змеиную кожу», которую можно положить в более крупную сумку. Она позволяет отправиться налегке на ланч или вечером на ужин в ресторан. Также любой женщине необходима просторная сумка с ручками. Она может быть забавной и необычной (например, сейчас популярны сумки с яркой сеткой), но неизменно функциональной. Еще один классический вариант – мягкая и удобная сумка через плечо, такая сумка способна полностью изменить образ. Если вы дополните консервативную одежду мягкой замшевой наплечной сумкой, это сделает ваш образ более расслабленным и непринужденным. И, наконец, вам понадобится небольшая сумочка с двумя ручками – женственная и изящная.

### 6. Туфли

В случае с туфлями парой вариантов не обойтись. В гардеробе любой женщины должны быть кожаные сандалии «под металл», балетные тапочки, визуально удлиняющие ноги, мокасины – и это лишь туфли без каблука. Каблуки должны быть – неважно, будут они высотой 5 или 10 сантиметров. Если вы хотите ограничить себя всего одной парой сапог, то это должны быть коричневые замшевые сапоги на высоком каблуке – они идеально дополняют почти любой наряд.



## Подбор обуви. Мужская обувь

Обувь в имидже мужчины играет одну из главных ролей. Неправильно думают те, кто считают свою обувь чисто функциональной вещью, и относятся к ней соответственно, то есть не ухаживают должным образом, а зря. Поскольку, в первую очередь окружающие оценивают внешние качества человека по его ботинкам. И в данном случае мужчина в дорогом костюме и грязной или дешевой обуви банально показывает всем отсутствие вкуса, в то время как роскошная обувь и пусть даже не самый лучший костюм, дают о человеке совершенно обратное впечатление. Уделяйте своей обуви не меньше внимания, чем вашей одежде. Покупая обувь, обращайтесь внимание:

1. На материал, из которого изготовлен верх обуви. Здесь на первом месте стоит натуральная кожа; замша подойдет разве что для клубов и дискотек, а уж о кожзаменителе вообще говорить не стоит.

2. На подошву обуви. Здесь как раз практичнее искусственные материалы, поскольку кожаная подошва протрется до дыр уже через месяц. А искусственная подошва достаточно прочная, поэтому может быть не такой толстой и достаточно легкой.

3. На фасон обуви. Полуботинки на шнурках являются классикой, и несомненно сойдут с арены. Сейчас в деловую моду вошли мокасины. Также в моду входят ботинки с относительно

высокой голенью, только не надо заправлять туда брюки. Зимнюю обувь подобрать немного сложнее, выбирайте аккуратные модели, которые будут смотреться и в офисе, и на деловой встрече. Конечно же, в офисе у вас найдется пара хороших сменных туфель.

4. На цвет будущих ботинок. Здесь уместны и черные, и коричневые цвета. Главное, не сочетать коричневые туфли с черным или синим костюмом. Также существует правило – светлая обувь не для офиса. Поэтому даже к светлым оттенкам костюмов лучше надевать темную обувь.

5. После покупки за обувью нужно тщательно ухаживать. Каждый раз перед выходом из дома протирайте обувь, а чистить обувь лучше сразу после прихода домой пока кожа еще теплая – тогда она лучше усваивает крем.

6. Обратите внимание на свои носки. Помните, что носки, как и обувь, обязательно должны быть темнее брюк, идеально было бы носить черные либо темно-синие носки, а вот белые носки допустимы лишь с белыми брюками. Кроме того, когда мужчина садится и закидывает ногу на ногу, окружающим не должна быть видна голая нога, поэтому, чем длиннее голень носка, тем лучше. Естественно, что в составе носков должно быть минимум синтетики, иначе неприятный запах от ног вам обеспечен.

# Разнообразие *Стилей*

Существует множество различных стилей одежды, поговорим о некоторых из них. Классический стиль. Прародителем этого стиля, скорее всего, является английский строгий костюм. С тех времен модельеры отлично постарались, чтобы придать этому унылому костюму больше живости. В гардеробе женщины классического стиля появилось маленькое черное платье.

Блузы больше не отличаются прежней строгостью. Традиционно костюмы такого типа шьются из клетчатой, полосатой или однотонной ткани. Большой популярностью пользуется так называемая “куриная лапка”. Причем она перестала быть традиционной черно-белой, а используется теперь и в других цветовых сочетаниях.

Деловой стиль. Во многих компаниях существуют свои ограничения на одежду, которую должны носить сотрудники. Так называемый “дресс-код” бывает настолько жестким, что вызывает неизбежные ассоциации со словом “дрессировка”. Общие же правила делового стиля достаточно просты. Это четкая комбинация – пиджак и юбка или пиджак и брюки, обязательно одного цвета. Светлая, лучше без рисунка, блуза. Силуэт костюма максимально простой, близкий к классическому. Рекомендуется избегать подчеркивающих женственность деталей – глубокого декольте и рюшей. Юбки предпочтительнее прямого покроя и умеренной длины до середины колена. Обязательны чулки или колготки, в любую погоду.

Спортивный стиль. Одежда спортивного стиля давно вышла за пределы спортзала. Этот стиль предпочитают люди активные, мобильные, любящие комфорт. Они выбирают удобные джинсы, шорты, рубашки и брюки простого мягкого кроя, футболки, джемпера. На одежде этого стиля множество прикладных (и не очень) деталей - карманы, отстрочка, молнии, отделка шнуром. Из аксессуаров - легкая спортивная сумка или рюкзак.

Милитари. К сожалению, военные действия по всему миру продолжаются и, видимо, не прекратятся никогда. Именно по мотивам военной формы был создан стиль “милитари”. Основное в этом стиле – цвет. Зеленый разных оттенков, серый, желтовато-песочный, коричневый, возможно с пятнами – все цвета, повторяющие цвета военной формы разных армий мира. Покрой тоже во многом повторяет одежду защитников (или агрессоров) – прямые удобные брюки, куртки и рубашки, с накладными карманами, застежками, имитацией погона. Юбки прямые или слегка расклешенные, чаще всего длинные, с обязательным широким ремнем. Обувь стилизована под военные ботинки или сапоги, на толстой подошве и без каблука.

Сафари. Этот стиль во многом похож на милитари. Те же экологичные (или маскировочные) цвета, та же удобная обувь. Охотники-колонизаторы предъявляли к одежде те же требования, что и военные – удобство, комфорт, немаркость. Из-за жаркого африканского климата необходимым элементом наряда стала солнцезащитная шляпа с широкими полями. Ткани для одежды использовались легкие, но плотные, защищающие от перегрева, колючек и солнечных ожогов. Современный стиль сафари чаще всего ассоциируется с шортами и рубашкой с коротким рукавом. Но встречаются и юбки, и платья, и сарафаны. Этому стилю свойственно обилие деталей: накладные объемные карманы, отвороты на брюках, пояс с пряжкой. Рукава рубашки нередко небрежно завернуты.

Кантри. Поклонникам вестернов можно самим попытаться стать героями дикого запада. Для этого нужно всего лишь облачиться в джинсы простого покроя с карманами и кожаными вставками, клетчатую рубашку, замшевый жилет, сапоги. Подчеркнуть стиль можно отделкой из бахромы. Ну и какой же ковбой (или ковбойша) без шляпы?

Фольклорный стиль. Тема возвращения к корням всегда присутствовала в одежде. Основным отличительным признаком этого стиля является использование только экологичных материалов и цветов. Здесь нет места искусственным тканям. Очень популярны изделия так



Классический



Деловой



Спортивный



Сафари



Милитари



Кантри



Фольклорный



Джинсовый



Вамп



Романтичный

называемой грубой деревенской вязки, чаще всего из неокрашенной пряжи. В одежде часто используются традиционные народные отделки – вышивка, аппликация, мережка, буфы, рюши, плетение. Кроме того, одежда часто украшается бисером, цветными нитками, шнуровкой. Частый атрибут фольклорного стиля – платки. Это может быть тончайшего плетения пуховый или яркий цветной платок.

Джинсовый стиль не требует особого представления. Он настолько популярен среди молодежи благодаря своей демократичности и практичности, что модельеры стараются уделять внимание новым тенденциям и привносить новые детали именно в джинсовый стиль. Джинсы шагают в ногу со временем и меняют свой силуэт в соответствии с модными веяниями. Последние годы джинсы приобретают характер межстилевой одежды. Так в свое время появились джинсы-бермуды и клеш, узкие, короткие и облегающие, с романтичной вышивкой и стразами. Если изначально джинсовая ткань была только синего или голубого цвета, то позже ее стали окрашивать в самые разные цвета – черный, коричневый, зеленый, бордовый, песочный. В последние годы появились неоднотонные джинсовые ткани с рисунком. На любой вкус!

Стиль "Вамп". В этом стиле все построено на контрастах. Ведь его главная задача – привлечь внимание к ярким качествам такой женщины. В одежде очень часто используется кожа, рисунок леопарда, эластичные ткани, причем модели шьются с подчеркиванием всех достоинств женщины: облегающие бедра и талию, с глубоким вырезом декольте. Этому стилю свойственно обилие украшений: стразы, бижутерия – все яркое и блестящее. Ведь этот образ – сама дерзость!

Романтичный стиль. Полное олицетворение женственности. Воланы, рюши, жабо, отделка кружевом – те милые мелочи, которые никогда не теряют своей актуальности в этом стиле. Здесь противопоставлены прямые узкие линии, романтичная женщина предпочитает слегка расклешенные летящие юбки, прозрачные блузки, подчеркивающие ее женственные формы. В этом гардеробе могут быть и брюки, выгодно подчеркивающие красивую линию бедер и тонкую талию. Маленькая сумочка, перчатки – те аксессуары, которые будут вполне уместны в довершение романтического образа.

#### Национальные стили

Немецкий стиль – это выверенная точность линий и идеальный крой. Немецкий производитель всегда предпочтет проверенную модель модной неизвестности. Его одежда всегда сидит точно по фигуре, а фактура ткани абсолютно соответствует фантазии модельера. Это – стиль состоятельных женщин, платящих не за сиюминутную новинку, а за идеальную одежду.

Французский стиль – сама женственность. Это вечный праздник и очарование, мода для экстравагантных женщин и женщин, привыкших к постоянному вниманию к себе. Большое внимание уделяется деталям, аксессуарам, подчеркивающим неповторимость и кокетливость женщины.

Итальянский стиль – это гармоничное сочетание простоты и красоты, женственности и мужских деталей в одежде. Все спокойное, без эпатажа, но очень комфортное, логично сочетающееся и удобное. Элегантность, сдержанность, естественность – это принципы итальянской моды.



Немецкий



Французский



Итальянский

# Как подобрать купальник

Чтобы купальник сидел по фигуре, подчеркивая ваши достоинства и скрывая недостатки, надо правильно его подобрать. Каждому типу фигуры идет свой купальник.

Если у вас большая грудь, а сами вы миниатюрны, чтобы не нарушать впечатления равновесия фигуры, избегайте купальников из тонких неэластичных тканей с узкими бретелями, с чашками без косточек, светлых тонов в верхней части купальника. Отдайте предпочтение купальнику с чашками на косточках и обязательно с бретелями, обеспечивающими максимальную поддержку груди. Прекрасно смотрятся на миниатюрных женщинах фасоны купальников с запахом. Они создают диагональную линию на груди и отвлекают взгляд на нижнюю часть.

Цветовая гамма: верхняя часть купальника темная, нижняя светлая с рисунком. Для коррекции талии выбирайте купальник с темным верхом и светлым низ с вертикальными полосками. Темный верх зрительно уменьшит грудь, а вертикальные полоски будут скрадывать ширину бедер и талии. Парео лучше завязывать низко на бедрах.

**Если у вас маленькая грудь**, при выборе купальника отдайте предпочтение:

1. купальнику с чашками на косточках или с уплотненными чашками;
2. купальнику с бюстгальтером без бретелек (бандо); купальнику с бюстгальтером со сборками, складочками и оборками;
3. купальнику с бюстгальтером с отделкой (например, в середине бюстгальтера декоративное кольцо, декоративная имитация броши и т.д.);
4. купальники с поперечными рисунками;
5. купальники ярких тонов, темнее по тону ниже линии груди; Избегайте темных расцветок, горизонтальных линий на груди и бюстгальтеров с чашками без косточек, так как все это зрительно еще больше уменьшает грудь. Парео завязывайте большим узлом на груди.

**Полной миниатюрной женщине** нужно иметь купальник по фигуре, но ни в коем случае не тесный. Вероятно, вам следует купить купальник на размер больше, чем размер вашего платья. Полная женщина лучше выглядит в цельном купальнике глубоких, приглушенных тонов, из матовой ткани. Желателен средний высоты вырез по бедрам. Утягивающие живот вставки будут, вроде корсета, формировать талию. Необходимы чашки с косточками и высокое содержание лайкры в составе ткани (однако ткань не должна быть блестящей). Поищите купальник с множеством вертикальных деталей (рисунок, швы), широкими бретелями и довольно низким вырезом. Избегайте: купальников-бикини, узких бретелей, светлых блестящих тканей, очень низкого или очень высокого выреза по бедрам, слишком закрытых в верхней части купальников, купальников с чашками без косточек и поперечного рисунка. пляжная одежда - легкая рубашка, туника, светлые пляжные брюки. Широкополая шляпа от солнца поможет уравновесить фигуру.

**Если у вас короткая шея или двойной подбородок**, вам следует избегать купальников с высоким вырезом. Подобные модели привлекают внимание к досаждающей части тела. Вам лучше выбрать купальник с глубоким V-образным вырезом или без бретелей (если у вас не слишком большая грудь). Парео лучше завязывать на груди или на талии, но не на шее.

**Если у вас короткие ноги**, зрительно удлинить их помогут купальники с высоко вырезанными по бедрам трусами (однако, если у вас полные бедра, то избегайте таких купальников, так как они только привлекут внимание к "тяжелому" низу). Вам подойдут цельнокроеные купальники с вертикальными линиями, которые должны доходить до линии груди. Избегайте: очень низко вырезанных по бедрам купальников и трусов шортами, которые зрительно уменьшают ноги, избегайте бикини и очень узких трусов-бикини, так как горизонтальные линии,



пересекающие тело, также будут зрительно укорачивать рост и увеличивать ширину. Идеально вам подойдет мини-парео или парео по щиколотку с подчеркнутым вертикальным рисунком. Избегайте парео с расширяющейся каймой, это зрительно сокращает рост. Чтобы казаться выше, можно завязывать парео хомутом на шее.

**Если у вас слишком широкие плечи,** также избегайте высоких вырезов. Вам идеально подойдут купальники с глубоким V-образным вырезом или с круглым вырезом. Такие фасоны помогают зрительно сузить плечи. Парео можно завязывать хомутом на шее.

**Если же у вас узкие и покатые плечи,** избегайте купальников с глубоким V-образным вырезом, а также продольных линий в верхней части купальника. Чтобы решить проблему и зрительно уравновесить нижнюю часть фигуры с верхней, вам лучше приобрести купальник с широко расставленными бретелями и высокой линией выреза. При этом обратите внимание и на цветовую гамму: Лучше, если верх купальника будет светлым, а низ - более темным и однотонным. Парео лучше всего завязывать горизонтально справа или слева под мышками. Это зрительно расширит плечи.

**Высокий рост** - это обычно достоинство. Вам прекрасно подойдут бикини с широкими бретелями, бюстгальтеры без бретелей - бандо и трусы-шорты. Парео завязывайте на талии или на бедрах, чтобы разделить фигуру на две части. Вам лучше носить сандалии из широких ремешков. Можно не опасаться контрастирующих цветов и богатой по рисунку каймы. Бикини очень подойдет и высокой полной женщине. Поищите купальник с диагональным или продольным рисунком. Трусы-шорты прекрасно смотрятся на высокой женщине с длинными ногами и удлиненной грудной клеткой.

**Для тех у кого короткая талия** - идеально подойдут цельные купальники с вертикальными деталями (полоски, рисунки, швы, ряд пуговиц и т.д.), которые зрительно будут удлинять торс и с чашками на косточках, чтобы поднять грудь как можно выше над линией талии. Цельный купальник с резко выделяющимися продольно расположенными вставками будет удлинять фигуру с короткой талией. Прекрасно подойдет купальник из комбинированных разноцветных горизонтальных полос. Избегайте: бикини (такие купальники лишь подчеркнут диспропорции тела), подчеркивания талии (особенно поясков и горизонтальных деталей на линии талии). Вам подойдет парео с продольным рисунком. Парео, завязанный справа или слева под мышками, будет удлинять торс.

**Полные руки,** конечно, не спрячешь, надевая купальник, но вы можете отвлечь внимание от рук и перенести его на уровень груди. Подберите купальник с богато украшенными деталями или рисунком на груди. Вы можете выбрать легкую прозрачную блузу или блузу в тон купальника с рукавом три четверти.

**Если у вас широкие бедра,** избегайте светлых блестящих тканей, поясков-ремешков и поперечного рисунка в нижней части. Остерегайтесь подчеркивать талию. Вам подойдет цельный купальник с утягивающими живот вставками. Удачным будет выбор купальника с ярким верхом (цвет и рисунок) и гладким низом или с вертикальным рисунком, желательны широко расставленные бретели. Вас будут стройнить диагональные полосы, сходящиеся на животе или бедрах. Подойдет купальник с юбочкой (избегайте таких купальников, если у вас узкие плечи). Если у вас широкие бедра или большой живот, завязывайте парео под углом на талии, а не строго горизонтально.



# Как выбрать свой размер

Когда вы покупаете одежду в магазинах, ее нужно уметь правильно подобрать в соответствии с размером и фигурой. Первое, на что нужно обратить внимание - это ярлык. На маркировке, принятой в России, указывается рост. Ваш рост должен попасть в диапазон  $\pm 3$  см. Примеряя одежду смежных ростов, обратите внимание на длину до линии талии, положение карманов, длину после талии и длину рукавов, а также на положение вытачек на груди и талии и т. д. Если Вы маленького роста (146-152 см), Вам очень тяжело подобрать готовую одежду. Обхват груди - это второе число, указанное на ярлыке. Размер одежды - это обхват груди, деленный на два. Например, обхват груди 88 см соответствует 44-му размеру и т. д. Если при измерении Вы получили промежуточную величину, например 90 см, то следует выбирать одежду ближайшего размера в сторону увеличения. Не стремитесь покупать одежду на размер меньше. Если вы покупаете джемпер меньшего размера, Вы тем самым уменьшаете модную прибавку и, следовательно, изменяете имидж данной одежды. Если у Вас большая грудь, ее можно зрительно уменьшить грамотной конструкцией изделия, но никак не одеждой меньшего размера. Обхват бедер - это третья цифра на маркировке. Однако если речь идет о поясных изделиях, то на ярлыке стоит единственная цифра - обхват бедер.

Межразмерная разница в обхвате бедер составляет  $\pm 2$  см.

По обхвату бедер можно судить, к какой полнотной группе относится Ваша фигура. Согласно стандартам выделяют 4 полнотные группы. Чтобы определить, к какой группе вы относитесь, нужно вычесть из обхвата бедер (с учетом выступа живота) обхват груди. Число, которое получилось и есть ваша группа. Разница между обхватом бедер и обхватом груди составляет:

для первой полноты - 4 см, для второй - 8 см; для третьей - 12 см; для четвертой - 16 см.

## Одежда для пожилых.

В нашей стране не предусмотрен выпуск одежды для пожилых людей, и, следовательно, людям преклонного возраста рекомендуется шить одежду. Это связано с тем, что в старости увеличивается сутулость, опускается уровень грудных желез, плечи становятся более покатыми и т. д.

При проектировании одежды массового производства модельеры имеют дело с манекенами или манекенщицами, то есть одежда изготавливается на типовую фигуру.

При проектировании швейных изделий учитывается и возрастная категория женщин.

Младшая возрастная группа - 18-29 лет, средняя возрастная группа - 30-44 года, старшая - более 45 лет.

## Мужская

### Рубашки, футболки, толстовки

Размер	S	S	M	M	L	L	XL	XXL	3XL
Обхват груди (см)	91.4	94.0	96.5	99.1	101.6	104.1	106.7	111.8	116.8

### Обувь

Размер	См	Российский	Европейский	ЦК
7	24.6	38	40	6
7.5	25	39	40.5	6.5
8	25.4	39.5	41	7
8.5	25.8	40	41.5	7.5
9	26.3	41	42	8
9.5	26.7	41.5	42.5	8.5
10	27.1	42	43	9
10.5	27.5	43	43.5	9.5
11	27.9	43.5	44	10
11.5	28.4	44	44.5	10.5
12	28.8	44.5	45	11
12.5	29.2	45	45.5	11.5
13	29.6	46	46	12
13.5	30	47	46.5	12.5
14	30.5	47.5	47	13



### Джинсы, штаны

Размер	S	S	M	M	L	L	XL	XL	XXL	XXL	3XL
Размер	28	29	30	31	32	33	34	36	38	40	42
Обхват талии (см)	71.12	73.66	76.2	78.74	81.29	83.82	86.36	91.44	96.52	102	107
Длина внутри (см)	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81	81
Российский размер	42	44	44-46	46-48	48	50	50	52	54	56	58

## Женская

### Толы, блузки, кофты

Размер	S	S/M	M	M/L	L	XL
Обхват (грудь) (см)	84-86	84-89	89-91	91-97	94-97	97-99
Российский размер	44	44-46	46	46-48	48	50

### Джинсы, штаны, юбки

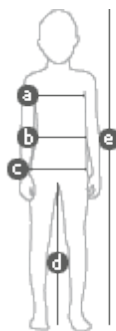
Размер	24	26	27	28	29	30	31	32
Размер	0/1/2	3/4	5/6	7/8	8	9/10	10	11/12
Обхват талии (см)	61.0	66.0	68.6	71.1	73.7	76.2	78.7	81.3
Российский размер	42	44-46	46	46-48	48	48-50	50	52

### Обувь

Размер	См	Российский	Европейский	ЦК
5	22	34	35.5	2.5
5.5	22.4	34.5	36	3
6	22.9	35	36.5	3.5
6.5	23.3	36	37	4
7	23.7	36.5	37.5	4.5
7.5	24.1	37	38	5
8	24.8	37.5	38.5	5.5
8.5	25.0	38	39	6
9	25.4	39	39.5	6.5
9.5	25.8	39.5	40	7







Детская одежда измеряется в сантиметрах (см). Мы предлагаем детскую одежду размером от 44 до 170 см (от вещей для новорожденных до размеров 14+ лет). Снимите мерки прямо на теле ребенка. Для получения точной длины в сантиметрах измерьте рост ребенка с головы до стоп. Длина ноги по внутренней стороне измеряется от паха до пола.

- a) Обхват груди
- b) Обхват талии
- c) Обхват бедер
- d) Длина ноги по внутренней стороне
- e) Рост ребенка

**Таблица размеров для детей от 0 до 18 мес.**

возраст (в месяцах)	0-1	1-2	2-4	4-6	6-9	9-12	12-18
рост (в см)	50	56	62	68	74	80	86
обхват груди (в см)	41	43	45	47	49	51	53

**Таблица размеров для детей от 1 до 14 лет**

дети 86-128 см									
возраст (в годах)	1-1.5	1.5-2	2-3	3-4	4-5	5-6	6-7	7-8	
рост (в см)	86	92	98	104	110	116	122	128	
обхват груди (в см)	53	54	55	56	57	58	61	64	
обхват талии (в см)	50	51	52	53	54	55	56.5	58	
обхват бедер (в см)	53	55	57	59	61	63	66	69	

девочки 134-170 см							
возраст (в годах)	8-9	9-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14+
рост (в см)	134	140	146	152	158	164	170
обхват груди (в см)	67	70	73	76	79	82	85
обхват талии (в см)	59.5	61	62.5	64	65.5	67	68.5
обхват бедер (в см)	72	75	78.5	82	85.5	89	92.5
длина ноги по внутренней стороне (в см)	62.5	66	68.5	71.5	74.5	77	80

мальчики 134-170 см							
возраст (в годах)	8-9	9-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14+
рост (в см)	134	140	146	152	158	164	170
обхват груди (в см)	67	70	73	76	79	82	85
обхват талии (в см)	59.5	61.5	63.5	65.5	67.5	69.5	72
обхват бедер (в см)	72	75	78	81	84	87	89.5
длина ноги по внутренней стороне (в см)	62	65	68	71	74	77	80





# ЕДИНАЯ ДИСКОНТНАЯ СИСТЕМА



## ВАШ БИЛЕТ В МИР СКИДОК!



Все ранее выданные карты действительны до конца 2011г.

### Универсальная дисконтная карта "ЕДС"

даёт право на скидку в торговых и сервисных предприятиях, входящих в систему. Вы экономите деньги и время, так как точно знаете в какой магазин Вам надо ехать, что там можно приобрести и какую скидку при этом получить. Каталог участников ЕДС Вы получаете вместе с картой. Размер скидки колеблется от **2 до 20 %**.

«Единая Дисконтная Система» полностью охватывает разнообразный спектр товаров и услуг: от ювелирных изделий и одежды до салонов красоты и автосервисов. Соответственно, и экономия выходит буквально при всех повседневных расходах. Стоимость карты 500 рублей. Чтобы до конца разобраться, давайте посчитаем: Допустим, вам нужен компьютер. С каждой тысячи потраченных

денег Вы будете экономить от **30 до 300 рублей**. Если компьютер стоит 15000 рублей, а размер скидки 3 % — Вы экономите 450 рублей. Считать можно до бесконечности — результат один: пользуясь дисконтной картой, Вы тратите меньше, а все расходы, связанные с приобретением карты, могут оправдаться сразу после первой покупки. Скидки в остальных случаях — Ваша чистая экономия. Приобретая дисконтную карту, Вы вправе рассчитывать на определённые гарантии. «Единая Дисконтная Система» готова возместить Вам сумму скидки, которую предприятие-участник программы по каким-либо причинам отказалось Вам предоставить (если Вы выполнили все правила использования карты).

#### ЗДОРОВЬЕ И КРАСОТА

##### САУНЫ

<b>Сауна "На Абеля"</b> ул. Абеля, 4	т. 19-09-77
Скидка на посещение сауны.....	10%
<b>Сауна «Охота»</b> пр. Победы, 79	т. 24-90-03
Скидка на посещение сауны.....	10%
<b>Сауна «Клеопатра»</b> ул. Дальняя, 28	т. 22-12-34
Скидка на посещение сауны.....	5%

##### ОПТИКА

<b>Салон "Люкс-оптика"</b> пр. 50 лет Октября, 18	т. 23-13-54
Скидка на все услуги и товары.....	5%
<b>Оптика "Прозрение"</b> ТЦ "Новая Шамса"	т. 43-15-89
Скидка на все услуги и товары.....	5%

##### САЛОНЫ КРАСОТЫ

<b>"Мир женщин"</b> ул. Войцешка, 9	т. 23-69-07
Скидка на все виды услуг.....	10%
<b>«Мария»</b> ул. Ленинградская, 100(д.б. КП)	т. 42-69-11
пр. 50 лет Октября 23/123-13-21	
Скидка на все виды услуг.....	5%
<b>"Стиль плюс"</b> пр. Победы, 51	т. 23-48-67
Скидка на все виды услуг.....	5 - 10%
<b>"Белые облака"</b> ТЦ "Десятка"	т. 49-00-90
Скидка на все виды услуг.....	5 - 10%
<b>Салон красоты "Butterfly by MATRIX"</b> пр. Победы, 22	т. 45-72-72
Скидка на все виды услуг.....	10%

#### МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ

<b>Медицинский центр "Галатея"</b> ул. Пограничная, 22Б	т. 48-50-10
Скидка на отоларингологию.....	5%
<b>"ООО Лора-Дент"</b> ул. Ленинградская, 35 каб. 103	т. 8-962-282-8297
Скидка на стоматологические услуги.....	5-10%
лечение и реставрация зубов; профессиональная гигиеническая чистка зубов; отбеливание зубов системой ZOOM; VECTOR - профилактика и лечение пародонита зубов	

#### МАГАЗИНЫ

##### ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА

<b>Бутик «Марго»</b> пр. Победы, 12 (Метро)	т. 8-909-880-7273
Скидка на женскую одежду.....	5%
<b>Бутик «Margott»</b> ТЦ "Дискавери"	т. 23-03-45
ТД "Рассвет"	т. 8-962-280-1529
ТД "Славянский" пр. Победы, 22	
Рынок КП 65 киоск	
Скидка на весь ассортимент.....	5-10%

<b>Магазин «Мадам»</b> ТД "Славянский" пр. Победы, 22	т. 8-961-969-3613
Скидка на женскую одежду.....	5-10%

<b>«Вестлэнд»</b> ТД "Славянский", пр. Победы, 22	т. 8-962-281-0838
ТЦ "Кристалл", пр. Рыбаков, 2/1	т. 8-962-281-1817
ТЦ "Комсомольская площадь"	
Скидка на весь ассортимент.....	5%

<b>Бутик «Гламур»</b> ул. Тушканова, 3	т. 7-91-22
Скидка на верхнюю одежду.....	5%

<b>Бутик "Стрекоза" №35/1</b> ТЦ "Пирамида" ул. Космический проезд, 3а	т. 8-962-216-9415
Скидка.....	5%

#### ОБУВЬ

<b>Финская обувь</b> пр. 50 лет Октября, 22	т. 26-22-03
пр. Рыбаков, 3	т. 26-73-61
Скидка на обувь и женские сумки.....	5%

<b>Дом обуви</b> ул. Зеркальная, 52	т. 46-61-56
Скидка на обувь и женские сумки.....	5%

<b>«Супер стиль»</b> ул. Лукашевского, 4	т. 8-962-282-6232
Скидка на обувь.....	5%

<b>"Мужская обувь"</b> ТЦ "Славянский" (бутик 26)	т. 8-962-280-2125
Скидка на весь ассортимент.....	5%

#### КОЖГАЛАНТЕРЕЯ

<b>"Кожгалантерея"</b> ТЦ "Десятка" 2 этаж	т. 29-83-45
Скидка на все группы товаров.....	5 - 20%

#### СПОРТТОВАРЫ

<b>"Робинзон"</b> ТЦ "Галант"	т. 43-39-46
Скидка на все группы товаров.....	5%

#### ТОВАРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ И БУДУЩИХ МАМ

<b>М-н «Дочки и сыночки»</b> ул. Циолковского, 40	т. 48-37-67
Скидка на весь ассортимент.....	5%

<b>"Kids stile"</b> пр. 50 лет октября, 18/2	т. 23-03-14
Скидка на весь ассортимент.....	5%

<b>"Мама.ru"</b> ТЦ «Галант-сити» минус второй этаж	т. 433-785
ТД "Атриум" 3 этаж, бутик 27	
Скидка на весь ассортимент.....	5%

**МУЖСКАЯ ОБУВЬ**

**Мужская обувь (С-Петербург)**  
**Кожгалантерея**  
**Мужские сумки, портфели**  
**(БОЛЕЕ 70 ВИДОВ)**

ТД "Славянский" 2 ЭТАЖ, БУТИК № 26  
Тел.: 8-962-280-2125

**РЕГИСТРАЦИЯ ТС УТИЛИЗАЦИЯ ТС**  
**ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ**

**De Jure**  
ул. Ленинская, д. 46 т. 48-93-48  
Елизово, ул. Рябикова 1А, зд. Автостанции 3 эт т. 45-53-45

**БУТИК**

**"Марго"**  
Будни, будни  
размеры 48-64

Тел.: 8-909-880-7273  
8-909-880-7274

Пр. Победы, 12  
м-н "Метро"

**Студия**

**"Праздник"**

Скидка - 15% 8-962-291-9671

**ГОРОД ДВ**

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ  
WWW.GOOD-DV.RU

ИНВЕСТИЦИИ | МАШИНЫ | ТЕЛЕВИЗОРЫ  
ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ  
ОСНАЩЕНИЕ КУХОНЬ  
СОСТАВЛЯЮЩИЕ СЕРВИСА И АССОРТИМЕНТ  
ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ И АССОРТИМЕНТ  
СЛУЖБЫ НЕДВИЖИМОСТИ

ТЕЛЕ: 47 01 02 | 460 000  
ТЕЛ: 47 01 02 | 231 144  
СОУП: 8 962 852 11 66

**М-н "Заботливый папа"**  
ул. Кривоножкая 16 т.8-961-962-5564  
Скидка на весь ассортимент.....3%

**"Подростайка"**  
пр. 50 лет Октября, 23/1 т.8-914-625-8128  
Скидка на весь ассортимент.....5%

## СВАДЬБА

**Свадебный прокат «Золушка»**  
ул. Ключевская, 30 т.45-37-99  
Скидка на свадебные наряды.....5-10%

**Тамада и дискотека** т.8-962-282-2988, 26-17-50  
Скидка на услуги тамады и дискотеки.....3%

## МАГАЗИНЫ

**Kolett**  
ул. Тушканова, 6 т.8-908-469-1013  
Скидка на женское и мужское белье.....10%

**Магазин женского белья "Семирамида"**  
пр. 50 лет Октября т.23-41-64  
Скидка на весь ассортимент.....5%

**Бутик "GIAGUARO"**  
ТЦ "Пирамида" бутик №9 Космический проезд 3а  
Скидка на весь ассортимент.....5%

**Бутик "GIAGUARO"**  
ТЦ "Парус" пр. 50 лет Октября т.8-962-282-4711, 8-914-628-8048  
Скидка на весь ассортимент.....5%

**Салон-магазин "Анжели"** т.321-555  
пр. 50 лет Октября, 9 т.321-777 т.337-888

**М-н "Растительная жизнь"**  
ул. Лукашевского 45  
Срезанные цветы, букеты, горшечные цветы, шары (воздушные, гелевые), кашпо, вазы, товары для праздника, оформление помещений цветами, шарами, тканями.  
Скидка на весь ассортимент.....5%

## СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

**"Тик"**  
р-н Новый рынок т.26-86-44  
Скидка на товары .....5%  
Скидка на услуги .....10%

## МЕБЕЛЬ

**"Каскад"**  
ул. Зеркальная, 47 т.46-00-60  
Скидка на весь ассортимент.....3%

**Дизайн студия Виола**  
пр. Победы 2/3 (дом быта 8 км) т.45-24-52  
Скидка на весь ассортимент.....от 5%

**Евромебель**  
ул. Пограничная, 24 (м-н Электрон) т.47-47-47  
Скидка на весь ассортимент.....от 5%

**Фараон**  
ул. Вулканная, 21 т.46-81-84  
Скидка на весь ассортимент.....3-10%

**СПРАВОЧНЫЙ ТЕЛЕФОН 47-27-47**

## КОСМЕТИКА

### ПАРФЮМЕРИЯ

**Наливная парфюмерия**  
ТЦ "ЦУМ" т.8-924-696-6821  
Скидка на весь товар.....10%

## ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

### ТЕКСТИЛЬ

**«Европейский текстиль»**  
ТЦ "Планета" т.47-40-35  
ТЦ Арбат, бутик №7 т.26-88-40  
Скидка на весь товар.....7%

## ОХОТА И РЫБАЛКА

### МАГАЗИНЫ

**"Орбита рыболова"**  
ул. Зеркальная, 56 т.46-62-43  
Скидка на все группы товаров.....5%

## СУВЕНИРЫ И ПОДАРКИ

### МАГАЗИНЫ

**Ювелирный салон «Алмаз»**  
пр. Победы, 2/3 (дом быта 8 км) т.9-26-92  
Скидка на ювелирные изделия.....5%

**"Магия золота"**  
"ТД "Галерея", ул. Лукашевского, 5  
Скидка на ювелирные изделия.....5%

**М-н "Сувениры и подарки"**  
Рынок КП т.42-75-46  
Скидка на весь ассортимент.....5%

## СТРОИТЕЛЬСТВО

### ЭЛЕКТРИКА

**"Радиотехник"**  
пр. 50 лет Октября, 1А (Диксон) т.26-66-95  
г. Елизово, ул. Гаражная, 1 т.(41531)7-34-50  
Скидка на весь ассортимент.....5%

### САНТЕХНИКА

**ООО «Теплоэнергетическое предприятие»**  
ул. Советская, 36-19 т.42-00-04  
Скидка на установка приборов учета теплоэнергии..5%

### ОКНА И ДВЕРИ

**Окна «Акфа»**  
пр. Победы, 15 оф.106 т.29-72-00  
г.Елизово, ул. Вилюйская, 6 т.(41531)7-17-72  
Скидка на изделия и услуги.....10%

### НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ

**"Simplex" Натяжные потолки (Франция)**  
пр. 50 лет Октября, 23 т.23-13-22  
Скидка от 50 кв.м.....10%

### ЭЛЕКТРИКА

**"Радиотехник"**  
пр. 50 лет Октября, 1А (Диксон) т.26-66-95  
г. Елизово, ул. Гаражная, 1 т.(41531)7-34-50  
Скидка на весь ассортимент.....5%

### САНТЕХНИКА

**ООО «Теплоэнергетическое предприятие»**  
ул. Советская, 36-19 т.42-00-04  
Скидка на установка приборов учета теплоэнергии..5%

### ОКНА И ДВЕРИ

**Окна «Акфа»**  
пр. Победы, 15 оф.106 т.29-72-00  
г.Елизово, ул. Вилюйская, 6 т.(41531)7-17-72  
Скидка на все изделия и услуги.....10%

### НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ

**"Simplex" Натяжные потолки (Франция)**  
пр. 50 лет Октября, 23 т.23-13-22  
Скидка от 50 кв.м.....10%

## УСЛУГИ

**ООО «Росоценка»**  
пр. К-Маркса, 35 оф.107 т.47-04-47  
Скидка на все виды услуг.....10%

**"Консалтинг-Сервис"**  
ул. Кривоножкая, 12 т.41-14-12, 26-52-00  
Скидка на все виды услуг.....5%

**"Город ДВ"**  
пр. Победы, 27/1 оф.10 т.32-11-66  
Скидка на весь ассортимент.....10%

**Адвокатский кабинет "Авангард"**  
ул.Абеля д.7 кв.6229-59-07,442-442  
Скидка на все юридические услуги.....10%

**Химчистка "Эталон Сервис"**  
ул. Бийская, 2а кв.8 т.316-222  
Чистка мягкой мебели, ковровых покрытий.  
Скидка на все виды услуг.....10%

**Спортивный зал "Интер-Спорт"**  
ул. Зеркальная, 49 т.32-88-88  
Восточные танцы, уроки самообороны,  
Стрип-пластика, трен зал.Посещение 1 месяца-10% скидка, 2 месяца15%, 3 месяца 20%

**Шейпинг зал для женщин**  
Стадион "Спартак" т.8-962-281-6710  
Скидка.....10%  
**Корпусная мебель на заказ "Радуга"**  
Шкафы -купе, детские комнаты,  
изготовление дверей-купе, компьютерные столы.  
ул. Тундровая, 2а т.222-932  
Скидка.....3%

## АВТО

**СТО "Автосити"**  
ул. Владивостокская,37 т.44-55-41, 47-48-02  
р-н Северо-восток т.44-55-11  
Скидка на услуги СТО.....10%

**Сто «Автовиста»**  
ул. Пограничная, 89, склад Еврострой, т.42-63-87  
Скидка на услуги СТО.....10%

**СТО "В.И. Авто"**  
пр. Победы, 109 т.22-66-10  
Скидка на все виды авторемонта, замену масла,  
автостоянку, диагностику.....5%

**"Мастерская 12 В"**  
ГСК №28, Войцешека, спуск в Сероглазку, т.41-68-13  
Скидка на все виды услуг.....5%

**Каско-бункер**  
ул. Максимова 36 а, т.41-02-08  
Скидка на все ассортименты.....10%

## РЕГИСТРАЦИЯ ТС

**De Jure**  
ул. Ленинская,4648-93-48  
Елизово, ул. Рябикова 1А, зд. Автостанции 3 эт т.45-53-45  
Скидка на регистрацию ТС, утилизацию ТС, и  
юридические услуги.....20%



**Скидка по картам АЗС 10%**

## БРОНЗОВЫЙ ДРАКОН

### VIP-солярий

Вертикальный солярий  
Два горизонтальных солярия  
Индивидуальный подбор кремов для загара  
Инфракрасная сауна

ул. Цюльковского, 47 (с 10:00 до 22:00)  
(здание 9-ти этажи)

Тел: 468-399

**Мы приручили солнце!  
Наслаждайтесь им!**

**СЕТЬ АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ**

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЮЗ ЗАРПЛАТ

## ТСК

### ЭНЕРГИЯ ДВИЖЕНИЯ

СКИДКА ОТ 20 ДО 50 КОП. С КАЖДОГО ЛИТРА

- ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБУСЛАВЛИВАНИЕ ПО ЗАПРАВКЕ АВТОМОБИЛЕЙ
- ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ НЕФТЕПРОДУКТОВ С НИЗКИМ ПОСРЕДНИЧЕСТВОМ
- ПЛАТЕЖНЫЕ ТЕРМИНАЛЫ VISA, ЭКОНОМ КАРТА
- ОБСЛУЖИВАНИЕ ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ КАРТАМ
- УСЛУГИ ПО ДОСТАВКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ

45-97-96

# 41-инфо.ру

Бесплатная информационно-развлекательная газета



## Информация об издании

«41-INFO.RU» - комбинированный медиа - проект, представленный бесплатной информационно - развлекательной газетой и интернет - сервисом [www.41-info.ru](http://www.41-info.ru) Проект ориентирован на частных лиц с активной покупательской способностью, а также на средний и малый бизнес. Размещение информации в «41-инфо.ру» может быть комплексным с размещением рекламы на сайте.

Гибкая ценовая политика и индивидуальный подход позволяют предпринимателям различного уровня подобрать для себя приемлемый вариант размещения рекламы.



**Рекламный отдел**

ул. 50 лет октября, 17а

**262-773**

e-mail: [41-info@mail.ru](mailto:41-info@mail.ru)

Права потребителя и механизм реализации этих прав определены в Законе РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г. № 2300-1 (далее-Закон),



## Права потребителя при обнаружении в товаре недостатков

В Законе четко прописано как потребителю вернуть деньги за товар ненадлежащего качества.

Потребитель, в случае обнаружения в товаре недостатков, если они не были оговорены продавцом, по своему выбору, вправе:

1. Потребовать замены на товар этой же марки (этих же модели и (или) артикула);
2. потребовать замены на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены;
3. потребовать соразмерного уменьшения покупной цены;
4. потребовать незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на их исправление потребителем или третьим лицом;
5. отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар суммы. По требованию продавца и за его счет потребитель должен возвратить товар с недостатками.
6. потребитель вправе потребовать также полного возмещения убытков, причиненных ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества. Убытки возмещаются в сроки, установленные настоящим Законом для удовлетворения соответствующих требований потребителя.

В отношении технически сложного товара потребитель в случае обнаружения в нем недостатков вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за такой товар суммы либо предъявить требование о его замене на товар этой же марки (модели, артикула) или на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены в течение пятнадцати дней со дня передачи потребителю такого товара. По истечении этого срока указанные требования подлежат удовлетворению в одном из следующих случаев:

- обнаружение существенного недостатка товара;
- нарушение установленных настоящим Законом сроков устранения недостатков товара;
- невозможность использования товара в течение каждого года гарантийного срока в совокупности более чем тридцать дней

вследствие неоднократного устранения его различных недостатков.

1. Перечень технически сложных товаров утверждается Правительством Российской Федерации.

2. Требования, указанные в пункте 1 настоящей статьи, предъявляются потребителем продавцу либо уполномоченной организации или уполномоченному индивидуальному предпринимателю.

3. Потребитель вправе предъявить требования, указанные в абзацах втором и пятом пункта 1 настоящей статьи, изготовителю, уполномоченной организации или уполномоченному индивидуальному предпринимателю, импортеру.

4. Вместо предъявления этих требований потребитель вправе возвратить изготовителю или импортеру товар ненадлежащего качества и потребовать возврата уплаченной за него суммы.

5. Отсутствие у потребителя кассового или товарного чека либо иного документа, удостоверяющих факт и условия покупки товара, не является основанием для отказа в удовлетворении его требований.

Продавец (изготовитель), уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер обязаны принять товар ненадлежащего качества у потребителя и в случае необходимости провести проверку качества товара. Потребитель вправе участвовать в проверке качества товара.

В случае спора о причинах возникновения недостатков товара продавец (изготовитель), уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер обязаны провести экспертизу товара за свой счет. Экспертиза товара проводится в сроки, установленные соответствующими статьями 20, 21 и 22 настоящего Закона для удовлетворения оснований потребителя. Потребитель вправе присутствовать при проведении экспертизы товара и в случае несогласия с ее результатами оспорить заключение такой экспертизы в судебном порядке.

Если в результате экспертизы товара установлено, что его недостатки возникли вследствие обстоятельств, за которые не отвечает продавец (изготовитель), потребитель обязан возместить продавцу (изготовителю), уполномоченной организации или уполномоченному индивидуальному предпринимателю, импортеру расходы на проведение экспертизы, а также связанные с ее проведением расходы на хранение и транспортировку товара.

6. Продавец (изготовитель), уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер отвечает за недостатки товара, на который не установлен гарантийный срок, если потребитель докажет, что они возникли до передачи товара потребителю или по причинам, возникшим до этого момента.

В отношении товара, на который установлен гарантийный срок, продавец (изготовитель), уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер отвечает за недостатки товара, если не докажет, что они возникли после передачи товара потребителю вследствие нарушения потребителем правил использования, хранения или транспортировки товара, действий третьих лиц или непреодолимой силы.

7. Доставка крупногабаритного товара и товара весом более пяти килограммов для ремонта, уценки, замены и (или) возврат их потребителю осуществляются силами и за счет продавца (изготовителя, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера). В случае неисполнения данной обязанности, а также при отсутствии продавца (изготовителя, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера) в месте нахождения потребителя доставка и (или) возврат указанных товаров могут осуществляться потребителем. При этом продавец (изготовитель, уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер) обязан возместить потребителю расходы,

связанные с доставкой и (или) возвратом указанных товаров. В соответствии со ст. 22 Закона в течение 10 дней требования потребителя должны быть удовлетворены

## Право потребителя на обмен товара НАДЛЕЖАЩЕГО качества

1. Потребитель вправе обменять непродовольственный товар надлежащего качества на аналогичный товар у продавца, у которого этот товар был приобретен, если указанный товар не подошел по форме, габаритам, фасону, расцветке, размеру или комплектации.

2. Потребитель имеет право на обмен непродовольственного товара надлежащего качества в течение четырнадцати дней, не считая дня его покупки.

Обмен непродовольственного товара надлежащего качества проводится, если указанный товар не был в употреблении, сохранены его товарный вид, потребительские свойства, пломбы, фабричные ярлыки, а также имеется товарный чек или кассовый чек, либо иной подтверждающий оплату указанного товара документ. Отсутствие у потребителя товарного чека или кассового чека либо иного подтверждающего оплату товара документа не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания.

Перечень товаров, не подлежащих обмену по основаниям, указанным в настоящей статье, утверждается Правительством Российской Федерации.

### I. Перечень непродовольственных товаров НАДЛЕЖАЩЕГО качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации:

1. Товары для профилактики и лечения заболеваний в домашних условиях (предметы санитарии и гигиены из металла, резины, текстиля и других материалов, инструменты, приборы и аппаратура медицинские, средства

гигиены полости рта, линзы очковые, предметы по уходу за детьми, лекарственные препараты)

2. Предметы личной гигиены (зубные щетки, расчески, заколки, бигуди для волос, парики, шиньоны и другие аналогичные товары)

3. Парфюмерно-косметические товары

4. Текстильные товары (хлопчатобумажные, льняные, шелковые, шерстяные и синтетические ткани, товары из нетканых материалов типа тканей - ленты, тесьма, кружево и другие); кабельная продукция (провода, шнуры, кабели); строительные и отделочные материалы (линолеум, пленка, ковровые покрытия и другие) и другие товары, отпускаемые на метраж

5. Швейные и трикотажные изделия (изделия швейные и трикотажные бельевые, изделия чулочно-носочные)

6. Изделия и материалы, контактирующие с пищевыми продуктами, из полимерных материалов, в том числе для разового использования (посуда и принадлежности столовые и кухонные, емкости и упаковочные материалы для хранения и транспортирования пищевых продуктов)

7. Товары бытовой химии, пестициды и агрохимикаты

8. Мебель бытовая (мебельные гарнитуры и комплекты)

9. Изделия из драгоценных металлов, с драгоценными камнями, из драгоценных металлов со вставками из полудрагоценных и синтетических камней, ограненные драгоценные камни

10. Автомобили и мототранспортные средства, прицепы и номерные агрегаты к ним; мобильные средства малой механизации сельскохозяйственных работ; прогулочные суда и иные плавсредства бытового назначения

11. Технически сложные товары бытового назначения, на которые установлены гарантийные сроки (станки металлорежущие и деревообрабатывающие бытовые; электробытовые машины и приборы; бытовая радиоэлектронная аппаратура; бытовая вычислительная и множительная техника; фото- и киноаппаратура; телефонные аппараты и факсимильная аппаратура; электромузыкальные инструменты; игрушки электронные; бытовое газовое

### Ваши права в течение срока службы



**“Общественная приёмная”  
управления Роспотребнадзора  
г. П-Камчатский  
тел.433-720, факс 422-675**

оборудование и устройства)

12. Гражданское оружие, основные части гражданского и служебного огнестрельного оружия, патроны к нему

13. Животные и растения

14. Непериодические издания (книги, брошюры, альбомы, картографические и нотные издания, листовые изоиздания, календари, буклеты, издания, воспроизведенные на технических носителях информации)

2. В случае, если аналогичный товар отсутствует в продаже на день обращения потребителя к продавцу, потребитель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за указанный товар денежной суммы. Требование потребителя о возврате уплаченной за указанный товар денежной суммы подлежит удовлетворению в течение трех дней со дня возврата указанного товара.

По соглашению потребителя с продавцом обмен товара может быть предусмотрен при поступлении аналогичного товара в продажу. Продавец обязан незамедлительно сообщить потребителю о поступлении аналогичного товара в продажу.

III. Если возникли проблемы с продавцом потребитель вправе предъявить письменную претензию (изложить суть дела, требование, и вручить под роспись продавцу, либо отправить заказным письмом по почте) продавцу с соответствующим требованием, предусмотренным ст. 18 закона.

IV. Книга отзывов и предложений должна находиться в доступном для покупателей месте. К сожалению порядок ее ведения не прописан в законодательстве. Однако,

руководитель торгового предприятия должен знакомиться с записями покупателей и принимать по ним решения.

V. В случаях отказа урегулировать спор в добровольном порядке граждане вправе предъявить иск в суд.

1. Защита прав потребителей осуществляется судом.

2. Иски о защите прав потребителей могут быть предъявлены по выбору истца в суд по месту:

нахождения организации, а если ответчиком является индивидуальный предприниматель, - его жительства; жительства или пребывания истца; заключения или исполнения договора.

Если иск к организации вытекает из деятельности ее филиала или представительства, он может быть предъявлен в суд по месту нахождения ее филиала или представительства.

3. Потребители по искам, связанным с нарушением их прав, а также уполномоченный федеральный орган исполнительной власти по контролю (надзору) в области защиты прав потребителей (его территориальные органы), а также иные федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие функции по контролю и надзору в области защиты прав потребителей и безопасности товаров (работ, услуг) (их территориальные органы), органы местного самоуправления, общественные объединения потребителей (их ассоциации, союзы) по искам, предъявляемым в интересах потребителя, группы потребителей, неопределенного круга потребителей, освобождаются от уплаты государственной пошлины в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

## Как потребителю защитить свои права

### Конкретная ситуация в продовольственном магазине

1 Если приобретен продукт с просроченным сроком годности или продукт утратил свои съедобные качества до положенного срока



Потребителю должны заменить товар на свежий или вернуть уплаченную сумму. Отсутствие у потребителя кассового или товарного чека, удостоверяющих факт и условия покупки товара, не является основанием для отказа в удовлетворении его требований

2 Если магазин не принимает устную претензию



Потребитель должен оформить ее письменно (с подписью о принятии претензии на экземпляре потребителя)

3 Если претензию в магазине брать отказываются



Потребитель должен отправить ее заказным письмом с уведомлением о вручении на юридический адрес (дубль на фактический) торговой организации, в ведении которой находится магазин

### Если претензии не принимают



1 Аккуратно упакуйте продукт в целлофан и положите в холодильник или морозилку



2 Заручитесь показаниями свидетелей о недоброкачественном продукте (соседи, члены семьи)



3 Зафиксируйте нанесенный вред у врача (справка), если Вы пострадали от принятия в пищу продукта



4 Сохраняйте рецепты и чеки, если в связи с этим покупали лекарства



5 Обратитесь в Роспотребнадзор или экспертную организацию. Напишите соответствующее заявление и отдайте товар на экспертизу

Для обращения в общество защиты прав потребителей или суд необходимы следующие документы:

- экспертное заключение о недоброкачественности продукта
- чек (при отсутствии такового письменные показания свидетелей)
- письменная претензия с требованием возместить материальный и моральный ущерб
- другие документы (справка от врача, рецепты и чеки на лекарства и др.)

## Женщины и продажи: практический опыт эффективных продаж.

Каждый человек трудящийся в сфере продаж, неизбежно приходит к выводу, что «успешные продажи» – это реализация своей системы знаний, умений и навыков, позволяющих манипулировать сознанием и подсознанием людей. И мужчины и женщины, проходят свой собственный путь «в продажах» по-разному, добиваясь одинаковых результатов лишь с разницей во времени, как показывает анализ ситуации - приблизительно в полгода. И лидируют тут женщины. Отследив практику пути продвижения в сфере эффективности процесса продаж, женщины – не специалисты (по данным психологического исследования ЦИЛ. Методы «женских продаж» существенно отличаются от мужских некой загадочностью и, как правило, имеют свой собственный достаточно оригинальный почерк. Но основой «женских продаж» - выступает гибкость, как ведущее качество (присуще больше женщинам), позволяющее ей успешно маневрировать то поднимаясь вверх – находясь над ситуацией (контролируя, направляя продажу), то опускаясь вниз - «прогибаясь» под клиента и уступая ему право вести процесс.

В последнее время, подобранное женщинами «оружие» для успешных продаж – практически всегда соответствует ожидаемым атакам, маневрам и стратегиям со стороны клиентов. С мужчинами – женщины не конкурируют, они просто усиленно работают над итоговым лидерством. Таким образом, уговорить деловую и практическую женщину на рассказ «о ее методах» не всегда удачная идея, так как делиться секретами (кроме как напомнить, что все в жизни дается с трудом) они не хотят, да и понятно, что им элементарно некогда. Однако ряд самых необычных и эффективных практических побед «женщин в продажах», удалось все же определить.

Никто не станет спорить, что компетентность – является основным и главным критерием успешных сегодняшних продаж. На этом поле – обыгрываются самые эффективные и масштабные сделки, удобство красиво сочетается с получением результата. И когда хрупкая женщина разбирается в глубоко технических деталях вопроса, когда она с легкостью рассказывает о аэродинамических свойствах или химическом составе, системе качества и свойствах материалов – это половина продажи. Это – ступор, а значит крушение стереотипного восприятия реального представления женщины как продавца. А значит, получен шанс «вылепить» тот образ для восприятия клиента, который желаем продающей стороной. Большинство крупных и успешных компаний используют этот метод.

### Метод «гистрионных продаж».

Стиль таких продаж демонстративен, «женщина в продажах»

По данным ЦИЛ женщины в «сфере продаж» в возрасте от 19 до 35 лет:	
Использующие в работе с клиентами «свои методы».....	88%
Не использующие (но желающие научиться).....	7%

чрезмерно эффективна. Это личность, обеспокоенная своим внешним видом, привлекательная и чувствующая себя наиболее комфортно, когда находится в центре внимания, а главное, умеющая использовать это внимание и направлять его в русло эффективности продаж.

Использование внешнего вида чаще обезоруживающего и способного лишить бдительности клиента – мужчину, на сегодня является популярным методом достижения результата продажи. В гистрионных продажах – главное кураж, театр, демонстрация. Вся суть в «активном сотрудничестве», а не в пассивной «внешней» рекламе.

### Метод продаж «домашнего круга»

Произошло название от стиля жизни и восприятия информации о товаре женщин-домохозяек, которые лично и практично применяют его в хозяйстве, уходе за детьми, т.д.

Женщины просто и доходчиво сию же минуту применяют товар «на словах» с фразой «ой, супер! Дома это использовать настолько удобно...» и безвозвратно уходят в подробности...

Клиенты (как мужчины так и женщины) верят женщинам больше. А верят - значит покупают.

### Метод продаж «давление модой»

Мужчины придерживаются стилю. А женщины – моды. мода –

явление социальное и очень манипулятивное в руках того, кто ее умеет применять и использовать его.

Женщины знают все тенденции, все комбинации и уловки. Они могут управлять и рекомендовать, оценивать и восхищаться. Именно они и воспринимает моду, задают варианты. Это и есть манипуляция сознанием тех, кто гонится за модой

### Метод «мужских» продаж

Секрет метода – это использование женщинами качества, свойственных только мужчинам. Например, напористость, давление, элементы словесной, тактической, стратегической борьбы, открытая лидерская конкуренция, «бойцовская хватка» и даже внешняя агрессия. Если такие методы использует мужчина – это воспринимается как хамство, навязывание, грубость, некомпетентность, но женщине – простительно все.

### Метод «мягкосердечности»

Уступить и пойти на встречу – принято считать «чисто» женскими качествами. Уговорить мужчину «уступить» - можно, но процесс вызывает дискомфорт от возможного и часто однозначного ответа «нет!». А женское «нет» - это почти всегда «...да, но я не хозяйка...ну ладно, на 50 рублей...» - и то приятно. Покупатель не может передумать, ведь он «победил» и так сбил цену до желаемой или хотя бы немного.

Основные женские и мужские качества и черты, как плюсы так и минусы в сфере продаж	
Женщины	
+	-
Бдительность, внимательность, активность	Излишне демонстративное позиционирование
Гибкость	Излишняя впечатлительность
Находчивость и азарт	Повышенная эмоциональность
Креативность	Излишняя мягкость
Старательность и исполнительность - качество работы	Хождение «вокруг да около»
Полностью «выкладываются»	Болтливость
Многовекторность	Навязчивость
Интуитивные методы	Сомнения
Легкость в общении, вербальной подаче информации	Анализ «как я?» повышенная концентрация на себе
Улыбка внешнее расположение к себе	Отсутствие выдержки
Мужчины	
+	-
Ровное позиционирование	Невнимательность к желаниям клиентов, пассив, отсутствие бдительности
Отсутствие излишней впечатлительности	Трудная переключаемость с одного на другое, прямолинейность
Стойкость к эмоциям	Отсутствие азарта и находчивости
Напористость/ жесткость	Преобладает позиция выжидания
Конкретика	Не старательное отношение, страдает качество работы
Немногословность	Не полностью «выкладываются»
Отсутствие навязчивости	Узкая сфера приложения умений и навыков
Уверенность	Отсутствие интуитивных методов
Концентрация на вопросе товара	Трудности вербального контакта, отсутствие легкости в общении
Выдержка, имитация внешнего спокойствия	Строгость и зачастую замкнутость



Но, подводя итог этой темы, все же интересна та часть арсенала «женщин в продажах», которая так часто остается закрытой для понимания со стороны клиентов/покупателей/партнеров, а для психологов однозначно выступает как феномен. Таким феноменом, по результатам психологического анализа становится факт того, что во время транзакций (контактно-установочного диалога между клиентом и продавцом) «женщина в продажах» работает, прежде всего...на себя, только потом на товар. В итоге, продаваемый товар воспринимается клиентом как что-то большее, прошедшее через индивидуальность «женщины в продажах» и только потом представляется ему как непосредственный предмет покупки или же предлог общения с женщиной как – на тот момент уже неотъемлемой составляющей факта покупки этого товара.

«Мужчины в продажах» акцентируют внимание «потенциального» или «реального» клиента сугубо на товаре, на особенностях, на чем угодно кроме себя, следовательно, транзакция не персонализирована, а значит, без эмоционально-душевного зерна необходимого для гармоничного завершения прохождения человеком пути от желания купить до факта-действия в виде покупки. В результате, женщина продает клиенту товар под «цвет глаз» и «в тон души», уже сейчас выступая эффективным стратегическим инструментом психологического воздействия на покупателя, а мужчина старается дотянуть до конца рабочего дня и найти новый «тренинг успешных продаж» в газете бесплатных объявлений.

По данным ЦИЛ, среди трудящихся в сфере продаж женщин в возрасте от 19 до 35 лет	
Профильных профессионалов своей сферы	45%
Профессионалов, но имеющих не соответствующее образование	67%
Прошедших дополнительные курсы или тренинги	72,8%
Желающих получить новую квалификацию	25%
Считающих себя профессионалами хорошего уровня	36%
Полагающих, что зарабатывают недостаточно (при з/п от 1000 у/е в месяц)	89%
Полагающих, что зарабатывают хорошо (при з/п до 1000 у/е в месяц)	52%
Планирующих карьерный рост, не являясь руководителем (начало карьеры)	90%
Планирующих карьерный рост, не являясь руководителем (середина карьеры)	31%
Планирующих дальнейший карьерный уже являясь руководителем	64%

## Дресс-код

Английское сочетание dress code можно перевести на русский язык как «код одежды». За понятием дресс-кода стоит традиция, рекомендуемая «правильное» сочетание костюма и аксессуаров. В широком смысле под дресс-кодом понимают устойчивые нормы и представления о том, как надо одеваться в конкретной ситуации в той или иной социальной группе, профессиональном коллективе.

Следование дресс-коду – одно из правил шахматной игры в успех во всех финансовых и властных структурах. Знание основных правил дресс-кода дает уверенность в том, что вам не придется испытывать неловкость из-за внешнего несоответствия месту и событию. Один из основных постулатов заключается в том, что знание правил и норм делового этикета позволяет наиболее точно обозначить свой деловой статус через эlegantный классический костюм, а свой индивидуальный стиль – через аксессуары и мелкие знаковые детали.

Дресс-код имеет прикладное значение – в деловой среде, в первую очередь в офисе. Он помогает обозначить место человека в бизнес-иерархии. Внешний вид директора должен сообщать, что перед вами руководитель. Костюм сотрудника должен демонстрировать его принадлежность к профессиональной команде.

Корпоративный дресс-код отражает дух компании, ее систему ценностей. Поэтому каждая стабильная организация имеет свой дресс-код: прописанный или негласный свод правил, касающийся внешнего вида сотрудников.

В России чаще всего вы можете столкнуться с указанием или требованием одеться в соответствии с определенным дресс-кодом, на разнообразные светские, деловые или официальные вечерние мероприятия.

Можно оказаться в неловкой ситуации, если попасть на вечернее мероприятие в свитере и джинсах. Человеку, собирающемуся на официальное торжество, не обойтись без знаний светского этикета. Речь может идти о визите в закрытый ночной клуб со строгим face control, полуофициальном ужине в помпезном ресторане,

благотворительном вечере или приеме в посольстве.

Подобные мероприятия, как правило, сопровождаются пожеланием или даже требованием одеться в соответствии с определенным dress-code, указанным на приглашении. Это специальные пометки на приглашениях.

При этом наиболее распространенными dress-code являются Black Tie, A5, Formal, значительно реже можно встретить White Tie. Остальные условные знаки по большому счету используются только на Западе. У нас весьма популярен нестандартный dress-code, то есть не принятый в международной практике, а придуманный организаторами события, например Total Black (в черном с ног до головы) или Orange Party (вас ждут в чем-нибудь оранжевом).

### Основные обозначения и сокращения дресс-кода.

Деловым людям могут принести приглашение на дневное или утреннее событие с пометкой Bb или Btr.

Bt (Business traditional) — традиционный деловой стиль или повседневная форма одежды — хорошо сшитый классический костюм из шерсти темно-синего или серого цвета. Этот стандарт наиболее распространен в деловой среде, для деловой встречи.

Bb (Business best) — официальный деловой стиль или «самый строгий и дорогой деловой костюм» для таких мероприятий как ответственные деловые встречи, особенно с иностранными партнерами, деловой прием. В этом случае одежда для мужчины: лучший деловой костюм, обычно темно-синего цвета, возможно в полоску, одно- или двубортный, ослепительно белая сорочка (лучше с двойными манжетами и запонками), однотонный или в мелкую точку галстук, возможно в красных тонах, платок в нагрудном кармане. Туфли — исключительно черные оксфорды или дерби. Для женщины: серый, синий или бежевый костюм, белая блузка-сорочка, возможен галстук, прозрачные телесного цвета чулки, туфли черного цвета или цвета костюма, на невысоком каблуке (3-5 см).

# Условные обозначения на одежде и изделиях

1. Гладка	
	Можно гладить
	Гладить при высокой температуре (до 200 °C) Хлопок, лен
	Гладить при температуре утюга не выше 140 градусов
	Гладить при средней температуре (до 130 °C) Шерсть, шелк, вискоза, полиэфир, полиэстер
	Гладить слегка нагретым утюгом (температура до 120 градусов по Цельсию) Нейлон, капрон, вискоза, полиакрил, полиамид, ацетат
	Не гладить
	Не отпаривать



2. Сушка	
	Сушить при высокой температуре
	Сушить при средней температуре (нормальная сушка)
	Сушить при низкой температуре (щадящая сушка)
	Нельзя выжимать и сушить в стиральной машине
	Можно отжимать и сушить в стиральной машине
	Сушить вертикально без отжима
	Сушить на горизонтальной поверхности
	Можно сушить на веревке
	Можно сушить
	Ни сушить
	Сушить в тени

Наверняка, каждый встречал на собственной одежде ярлычок с рекомендациями по уходу и эксплуатации конкретного текстильного изделия. Причем этот ярлычок с указанием разрешенных с одеждой манипуляций должен быть на каждой приобретаемой вещи (не забудьте проверить их наличие при покупке). Зачастую, этот информационный ярлычок на одежде дополнен лентой с указанием соотношения волокон (в процентах).

3. Отбеливатели и хлористка	
	Хлористка совсем отбеливателю растворимости
	Хлористка с использованием углекислого, хлорного этилена, монофтортрихлорэтана (чистка на основе перхлорэтана)
	Чистка с использованием углекислого и трифтортрихлорэтана (только фреоны или уайт-спиритом)
	Щадящая чистка с использованием углекислого, хлорного этилена, монофтортрихлорэтана
	Щадящая чистка с использованием углекислого и трифтортрихлорэтана
	Сухая чистка
	Хлористка запрещена
	Осторожно при химической чистке, изделие устойчиво не ко всем растворителям. Допускается чистка в уайт-спирите
	Можно отбеливать
	Нельзя отбеливать. При стирке не использовать средств, содержащие отбеливатели (хлор)
	Можно отбеливать с применением хлора (использовать только холодную воду, следить за появлением растворенного хлора)
	Можно отбеливать, но только без хлора
	Отбеливать только без хлора

На ярлычке указывают из какого материала сделана та или иная вещь (сырьевой состав), как ее правильно стирать, сушить, гладить (и можно ли вообще проводить эти операции). Эта информация помогает увеличить срок эксплуатации вашей одежды и текстильных изделий, чтобы их внешний вид оставался безупречным, и при этом, чтобы были сохранены все эксплуатационные свойства.

4. Стирка	
	Можно стирать
	Стирка запрещена
	Пользоваться стиральной машиной нельзя
	Щадящая стирка. Точно выдерживать температуру воды, не подвергать сильной механической обработке, при отжиме - малый режим центрифуги
	Внимательно придерживаться указанной температуры, не подвергать сильной механической обработке, гладить переходя постепенно к холодной воде, при отжиме в стиральной машине ставить малый режим вращения центрифуги
	Деликатная стирка. Большое количество воды, минимальная механическая обработка, быстрое полоскание.
	Только ручная стирка, не подложить стирку в стиральной машине, не тереть, не отжимать. Максимальная температура - 40 °C.
	Стирка с кипячением
	Стирка цветного белья (Температура до 50 °C)
	Стирка цветного белья (Температура до 60 °C)
	Стирка белья в теплой воде с нейтральными моющими средствами и стирка цветного белья (Температура до 40 °C)
	Стирка в теплой воде (Температура до 30 °C)
	Не отжимать, не выкручивать



## А теперь поговорим о материалах, из которых изготовлена наша одежда. Традиционные материалы кожа, хлопок, лен, шелк, шерсть. У них много достоинств, но есть и недостатки, которые диктуют способы ухода за ними.



### Хлопок

К хлопчатобумажным тканям относятся ситец, бязь, сатин, поплин, тафта, толстая байка, тонкий батист и шифон, джинсовое полотно. Изделия из хлопка очень прочные, хорошо переносят стирку и утюжку при высоких температурах, очень хорошо впитывают влагу. А с другой стороны – при стирке заметно «салятся», долго сохнут и в носке сильно сминаются. Поэтому к хлопковой нити часто добавляют лавсан или полиэстер.

Цветное белье из хлопка стирают при температуре до 60 градусов, тонкое цветное белье – при температуре до 40 градусов. Для стирки белого белья используют универсальные моющие средства, для цветного – мягкие моющие средства и средства без отбеливателя.

### Шерсть

Ткани из шерсти очень хорошо сохраняют тепло, относительно мало пачкаются и мало мнутся. Современные шерстяные ткани делят на две категории: шерсть и полушерсть. Первая содержит 90% шерстяной нити, а вторая 20-90% шерсти и лавсан, капрон или вискозу. (Если содержание синтетических волокон превышает 50 %, то на ткани появляются блеск и катышки). Добавление лавсана уменьшает сминаемость ткани. А вискоза повышает ее износостойкость.

Стирать изделия из шерсти рекомендуется вручную с использованием специальных моющих препаратов для шерсти. Особенно не рекомендуется стирать вещи из шерсти, ангоры или мохера в порошках, содержащих отбеливатель. Шерсть нельзя замачивать, тереть и выкручивать. Поэтому выстиранное изделие раскладывают на махровое полотенце. Чтобы изделие из шерсти не «село», стирать и полоскать его надо в воде одинаковой температуры.

### Лен

Изделия из льна очень прочные, долго не изнашиваются, хорошо впитывают влагу и при этом быстро сохнут. Но при носке очень быстро мнутся. Стирать их можно при высоких температурах, вплоть до кипячения. Но после стирки они могут дать усадку. Гладят их горячим утюгом с увлажнителем. Чтобы уменьшить «помятость» к льняной нити добавляют полиэстер. Или смешивают лен, хлопок, вискозу и шерсть.

### Шелк

Шелковые ткани легкие и прочные. Крепость шелковой нити равна крепости стальной проволоки того же диаметра. Шелковые ткани создают, скручивая нити различным образом. Так получают крепые, атлас, газ, фэй, чесуча, бархат. Они хорошо впитывают влагу (равную половине собственного веса) и очень быстро сохнут. Влага от пота быстро испаряется с поверхности шелка, но при этом могут оставаться пятна. Выводят их спиртом.

Одежда из шелка в холод согревает, а в жару создает ощущение прохлады. Дорогую одежду из натурального шелка принято отдавать в химчистку, т.к. при обычной стирке могут полинять краски. Но стирать все же можно. Только вручную и в чуть теплой воде. При последнем полоскании к холодной воде добавляют уксус, чтобы восстановить яркость красок. Шелковую ткань не выкручивают, не выжимают и сушат в тени. Гладят шелковые вещи с изнанки, влажными. Увлажнять при глажке водой высохшую шелковую одежду не стоит – от этого могут остаться пятна. Если сразу после стирки погладить шелк не удастся, то можно положить влажную вещь в полиэтиленовый пакет и поместить в холодильник. Говорят, что так она может храниться до двух дней.

### Кожа

Самая древняя верхняя одежда человека сделана из кожи. Не будем здесь рассматривать историю превращения накидки из кожи убитого мамонта в элегантный пиджак.

Кожа обладает природной эластичностью и прочностью. Она дышит и при этом защищает от ветра, впитывает влагу тела и отталкивает воду. Каждая кожа имеет свое типичное строение, и каждая обработка требует своих рецептов. Поэтому об уходе за одеждой из кожи мы поговорим подробно здесь.

### Пух

Наряду с одеждой из меха и пуха. Хранят и сушат одежду из меха так же, как и из кожи (природа их одинакова). С пухом дело обстоит сложнее. Натуральный пух представляет собой наиболее ценный слой оперения птицы и высоко ценится за свои уникальные свойства: легкость, свободный проход воздуха (дышит) и вбирает большой объем воздуха (что, собственно, и служит теплоизолятором). За счет этого в одежде из пуха тепло в любых погодных условиях и, в то же время нет опасности перегрева и потения.

Изделия из пуха хранят в расправленном виде. Их необходимо беречь от влаги, иначе пух просто сгниет. Поэтому и стирать одежду из пуха можно в случае крайней необходимости. Надежнее сдать ее в химчистку, переложив всю ответственность за результат на плечи специалистов. Если же такой возможности нет, а есть желание все сделать самой, то можно постирать в стиральной машине мягким моющим средством при температуре 30 градусов. Сушить в барабанной сушилке при такой же температуре. Чтобы на изделии не образовывались сбитые комки, в барабан хорошо положить 2-3 теннисных шара. После сушки одежду повесить для проветривания, время от времени встряхивая ее.





**Вискоза**

С развитием химической промышленности, появились новые материалы. Иногда их добавляют к традиционным материалам, чтобы изменить их свойства (к лучшему, разумеется). А иногда они служат самостоятельным материалом для создания верхней одежды.

**Вискоза**

Из вискозного волокна создают ткани напоминающие шелк, хлопок и даже шерсть и лен. Изделия из вискозы хорошо поглощают влагу, но в мокром состоянии теряют прочность. Поэтому требуют особо бережной стирки при температуре 30-40 градусов и их не выкручивают. Гладят их как шелк.

**Трикотаж**

Особое место в нашем гардеробе занимает одежда из трикотажа.

Особенность трикотажа в том, что его полотно не ткут, а вяжут. Пряжа может быть шерстяной, хлопчатобумажной, вискозной и т.д. Натуральное волокно хорошо впитывает влагу и пропускает воздух. Хлопчатобумажный трикотаж мягок и прочен. Шерстяной трикотаж более эластичен, чем хлопчатобумажный или вискозный и хорошо держит форму. Синтетический трикотаж (нейлон, полиэстер, акрил) прекрасно стирается в машине, не мнется, не впитывает влагу, поэтому быстро сохнет. Недостатком его можно считать тот факт, что он не пропускает воздух и электризуется. Часто трикотажное полотно вяжется из смешанных нитей. Качество трикотажа зависит от качества пряжи, вида плетения, плотности вязания. Нередко на трикотажных вещах образуются катышки. Происходит это из-за добавления синтетических материалов, слабо закрученных нитей, длинных нитяных протяжек при вязании полотна, из-за неправильного ухода за вещью. Чем большей эластичностью обладает полотно, тем больше оно скатывается. Особенно «любят» катышки образовываться на трикотаже из объемной пряжи. Сидят они прочно. Но с натуральных волокон их можно легко оторвать. С синтетических изделий их просто срезают маленькими ножницами. Основное правило ухода за одеждой из трикотажа – чем крупнее петли, тем большей осторожности она требует. (Петлю можно зацепить перстнем, ногтем и т.д.)

Стирать трикотаж можно, желательно вручную в теплой воде, не тереть и не

выкручивать. При стирке в горячей воде трикотажные изделия садятся и деформируются. А если их тереть, то на них появляются катышки. Не стоит их также замачивать. Если стирать в стиральной машине, то в режиме деликатной стирки. Сушить желательно в расправленном виде на махровом полотенце (чтобы оно впитывало влагу).

Гладить трикотаж можно по направлению петель при температуре, соответствующей составу волокон. Одежду из высококачественного шерстяного трикотажа лучше всего сдать в химчистку – получишь и чистую и выглаженную.

**Мембранные ткани**

Со временем одежда из мембранных тканей засоряется выделениями потовых и сальных желез, от чего ухудшаются свойства этих тканей. Они требуют строго соблюдения инструкций по уходу и хранению. Так стиральный порошок может забить поры мембраны, и вещь потеряет способность выпускать влагу. Небольшие загрязнения желательно замыть в теплой воде со специальными моющими средствами или обычным шампунем или жидким мылом. Сушить в расправленном виде при комнатной температуре на махровом полотенце. Гладить можно только со стороны подкладки минимально нагретым утюгом.

**Водоотталкивающие ткани**

Одежда из водоотталкивающих тканей требует ухода, как и из мембранных. Стирать ее желательно как можно реже, т.к. при стирке она теряет свои водозащитные свойства. Для восстановления водоотталкивающих свойств одежды используются специальные пропитки в виде жидкостей и аэрозолей. Причем, для разных видов материалов существуют различные специальные средства. Но перед использованием любого из них, вещь необходимо постирать или почистить (соединение с грязью может полностью разрушить покрытие). Гладить разрешается только со стороны подкладки теплым утюгом.

**Синтепон**

Синтепон призван заменить натуральный пух в нашей одежде. В отличие от натурального пуха, его можно стирать как вручную, так и в стиральной машине в режиме деликатной стирки при температуре 30 градусов. Сохнет он быстро. При необходимости его можно гладить слегка нагретым утюгом.



**Трикотаж**



**Водоотталкивающая ткань**



**Синтепон**



# Шопинг за рубежом

## США

В январе Нью – Йорк буквально преображается. Витрины, украшенные новогодними игрушками, ёлочными лампами и санта-клаусами, дополняются огромными постерами с указанием предлагаемых скидок и специальных предложений, летом все распродажи начинаются в июле. Крупнейшие универмаги Bloomingdale”, Macy”s, Saks Fifth Avenue и Barneys выставляют одежду от лучших американских и итальянских дизайнеров практически за бесценок

## Италия

Из всех итальянских городов по праву лучшим шопинг-центром считается Милан. Собственно, и концентрируются эти самые бутики вокруг Домского собора. Три улицы – via Santa Andrea, Via Spiga и Via Montenapoleone – мекка модных бутиков самых разнообразных ведущих дизайнеров. Тут вам и Prada, и Dolce & Gabbana, и Mochino и Louis Vuitton, и Gucci, и Iseberg, и Christian Dior.... Во всех магазинах в Милане распродажи стартуют традиционно во вторую субботу июля летом и вторую субботу января зимой и продолжаются 2-3 недели. Скидки в этот период составляют 50 %, на некоторые товары даже 90%. Вторым итальянским городом распродаж считают столицу. В Риме самые известные магазины располагаются знаменитой площади Испании. Центральная Via del Corso и прилегающие к ней Via del Babuino, Via Frattina и Via Borgogona – вот тот небольшой центр, где стоит бродить в поисках достойных обновок.

## Франция

Во Францию стоит ехать либо за супердорогими дизайнерскими вещами от Dior или Chanel, либо за дешевыми молодежными вроде Zara или Naf Naf. Среднего не дано, да оно и не требуется. Сезон распродаж в самом романтичном городе начинается в начале января и длится до начала февраля в зависимости от покупательной способности и скорости, с которой поклонники моды разбирают богатства бутиков. Главные улицы дорогих бутиков (там же, кстати, находятся и крупнейшие офисы самых популярных Домов моды) – Avenue Montaigne, Avenue George V и Rue St-Honore. Здесь для вас откроют свои двери Chanel, Givenchy, Valentino, Christian Dior, Hermes, Louis Vuitton, Gucci, Prada и многие другие. Так же достойный выбор готовы предложить самые знаменитые парижские универмаги – Galleries Lafayette (их в столице Франции целых два), Le Bon Marche, Le Samaritaine и Printemps. За качественным «ширпотребом» стоит отправляться на Rue de Rivoli и Avenue des Champs-Élysées. В Париже скидки так же достигают 50-70%

## Великобритания

Лондон привлекает любителей музыки, спортивных болельщиков и настоящих денди? Самый крупный и самый знаменитый лондонский универмаг Harrods – старейший из всех в мире и самый крупный в Европе – ежегодно собирает под своей гигантской крышей сотни тысяч покупателей. Здесь скидки достигают 30-50%. Помимо Harrods в Лондоне существует второй крупный универмаг Liberty, а так же множество дорогих и престижных бутиков на Oxford Street, Piccadilly Circus и Regent Street. Отличные модные магазины располагаются в районе Covent Garden и Soho – туда стоит отправляться в поисках оригинальных коллекций ярких британских дизайнеров и начинающих прогрессивных модельеров планеты. Бутики ведущих мировых домов моды расположились на New и Old Bond Street.

## Германия

Лучшим городом в сезон распродаж в Германии считается Дюссельдорф. Сезон распродаж начинается в Германии во второй половине января и второй половине июля. Распродажи касаются любых магазинов, начиная от бутиков Giorgio Armani, Kenzo, Hugo Boss и Eskada до крупных универмагов вроде Hertie, Kaufhof, Karstadt и, конечно же, C&A. Самая «богатая» бутиками улица в Дюссельдорфе – Königsallee. Вторым по популярности немецким городом, куда стоит ехать во время распродаж, считается Мюнхен. На Maximilianstrasse располагаются просторные магазины ведущих модных марок и крупные универмаги, в которых можно провести целый день.

## Турция

Турция – рай для недорогого шопинга. Ходить по большим и маленьким лавкам – одно из самых больших удовольствий Вашего отпуска, потом Турция – одна из самых дешевых стран Средиземноморья. Искусство ковроткачества имеет большое прошлое. Первые ковры в Анатолии начали изготавливать около 7000 лет назад. Цены на ковры сильно варьируются. Значение имеет материал, рельефность, красота рисунка. Любые изделия из кожи: старый и современный покроем, качество от среднего до очень высокого – можно найти в любой провинции. В XV веке очень большое значение придавалось керамике, фаянсу. И сегодня Вы можете увидеть декоративные тарелки и вазы, относящиеся к тому периоду. Хорошо развито производство утвари из меди и цинка. Везде можно найти традиционные тарелки, подносы, кофемолки, разнообразные трубки, зеленые и золотистые вазы из оникса, хлопчатобумажные рубашки и накладки. Все эти товары в Турции относительно дешевы. Кроме того, продавец ждет, что покупатель будет торговаться, чтобы сбить цену.



# Правила хорошего тона

## Правило цвета

Не совмещайте в комплекте больше трех цветов. Умение сочетать оттенки «сделает» ваш образ, поможет избежать превращения одежды в униформу и избавит вас от уподобления павлину.

Существует принцип вспышки: яркая футболка, немного выступающая из V-образного выреза кардигана, или броские аксессуары на фоне костюма или платья приглушенных тонов выручат вас и на работе, и на вечеринке.

Важно знать какие цвета подходят к вашему тону кожи. Принцип таков: чем светлее кожа, тем более насыщенные оттенки нужно выбирать, чем дальше вещь данного оттенка от лица, тем ярче она может быть.

## Правило нормы

Если Вы надеваете что-либо с глубоким декольте, то живот и ноги должны быть закрыты, если короткую юбку, то следует отказаться от глубокого декольте. Редкие исключения возможны - летом в жаркую погоду.

Женщина должна быть дорогой, изысканной во всем!

## Правило шоппинга

Покупайте вещь только если она вам действительно по душе и не возникает противоречивых чувств - покупать или нет.

Многие исследования показывают, что мы принимаем решение о покупке в течение первых трех секунд. Психологи уверяют нас в существовании зависимости от спонтанного шоппинга: принцип «пришел, увидел, схватил» прибавляет адреналина, но не решает проблему качества вашего гардероба.

## Правило хранения

Не жалейте старых или уже не любимых вещей из вашего гардероба, отдайте их нуждающимся людям. Вы сделаете доброе дело и освободите место для новой одежды. Но классику и модные аксессуары советуем оставить - мода циклична и возможно через пару сезонов эти вещи помогут вам стать самой модной, ведь все остальные уже не смогут их купить!

## Правило индивидуальности

Только индивидуальный пошив способен сделать вас на 5 кг худее, подчеркнуть все достоинства вашей фигуры и скрыть недостатки, выдерживая Ваш индивидуальный стиль.

Не будьте жертвой моды. Самая ультра модная вещь может уродовать вашу фигуру и подчеркивать ее недостатки, так как классический комплект наоборот выигрышно подчеркивает достоинства вашей фигуры.

Сумка может быть какой угодно, самое главное – она должна отражать ваш стиль и делать непохожей на других. В стадном же чувстве нет ничего хорошего».



## Правило денег

«Красивой делают не деньги - красивой делает стиль, который никогда не выходит из моды»

«Стиль – это единственная роскошь, которую может позволить себе каждый!»

«Мода – это дорого, а стиль – нет»

«Хорошая одежда должна говорить сама за себя и в логотипах не нуждается!» Этими правилами пользуюсь не только я, но и немало мировых модниц.

Часто те, у которых меньше денег, лучше понимают, что такое стиль. Может быть потому, что им приходится быть разборчивее, так как они не могут слепо следовать трендам. А может, они тщательнее обдумывают каждую покупку, совершенствуя при этом искусство сочетания дорогих дизайнерских вещей с не дорогими. А может, они знают, на что не жаль потратить деньги и где стоит сэкономить.

## Правило обуви

Туфель на высоком каблуке никогда не может быть много. Конечно, все вокруг станут убеждать вас в обратном. Вежливо улыбайтесь, и... продолжайте следовать этому правилу. Высокие каблуки – вещь всемогущая, подходят к чему угодно и позволяют создать совершенно разные образы - от делового до вечернего. Они могут поднять вам настроение, придать гордую осанку и превратить скучный наряд в потрясающий. Да и ноги будут выглядеть длиннее, стройнее, а бедра подтянутее. Вы становитесь женственнее и привлекательнее. Правило простое: чем выше каблук,

тем легче он приспосабливается к любой ситуации, позволяя ничего не менять, когда вы отправляетесь из офиса на вечеринку. Каблуки средней высоты, пусть очень устойчивые и практичные не являются столь же универсальными. Если шпилька вызывает неприятные эмоции, делайте ставку на платформу или толстый каблук оригинальной формы. Экспериментируйте и не рассматривайте каблуки как изощренное орудие пыток и собственную жертву моде. И не забывайте о самом главном их достоинстве – они поднимают самооценку до небес и потому возвышают вас в глазах окружающих не только в прямом, но и в переносном смысле.

## Правило аксессуаров

Моду делают детали. Мелочи решают все.

Аксессуар - в переводе с французского - мелкая деталь, дополнение.

Стильные женщины всегда понимали силу аксессуаров. Всегда обязательно надевать какое-то неземное платье на вечеринку, достаточно просто добавить яркую деталь. Аксессуары придают костюму индивидуальность и часто служат нам дольше, чем сама одежда. Важно, чтобы они были подобраны со вкусом и в соответствии с вашей индивидуальностью. Главное, не переборщить. Массивное ожерелье никогда не будет смотреться с массивными серьгами: что-то одно нужно убрать. Ведь излишек хороших вещей может дать обратный эффект.

Кстати, солнечные очки не только оберегают наши глаза от воздействия солнечных лучей, предотвращают появление морщинок вокруг глаз, но и являются отличным «макияжем», при отсутствии румян и увлажнении губ.

## Правило информации

Читайте глянцево-журналы. Просматривать журналы с фотографиями знаменитостей очень полезное занятие. Стилисты и дизайнеры доставляют им наряды из новых коллекций задолго до того, как те попадут в магазины. А значит, и вы будете на гребне моды и можете начинать прикидывать, какие туфли особенно хороши с каким платьем, и соотносить это с уже имеющимся у вас гардеробом. Еще удобно выбрать звезду, которая похожа на вас ростом и фигурой, вещи, которые носит она, подойдут и вам. Но оставьте при этом собой, уникальной и неподражаемой.

Не стоит экономить на вещах, которые вы используете чаще всего:

- Обувь, особенно классических черных шпильках.

- Черной, бежевой, белой (той, которой пользуетесь чаще всего) сумке.

- Классических джинсах.

- Маленьком черном платье.

- Часах.

Набор этих вещей у каждого свой. Они должны быть качественно скроены, крепко сшиты и способны выдержать частое использование. А вот вещи попроще, те, что связаны с сиюминутной модой и долго не живут, можно купить и подешевле.

#### Правило баланса

Силуэт решает все. Законы геометрии во главу угла – баланс длины и пропорций. Несколько простых правил:

- Цепочка к кулону не должна быть

короче 40 см.

- Длина идеального топа – ниже линии ремня, чтобы при наклоне ваше белье не выставлялось на всеобщее обозрение! Верх неприличия, когда полоска между ваших ягодиц выпадает из брюк.

- Укороченные брюки должны заканчиваться в самом широком месте голени, иначе появиться риск испортить впечатление даже от самых идеальных ног.

Помните про классику. Вместо того, чтобы к каждому сезону полностью обновлять гардероб, ориентируйтесь на классические вещи, правила базового гардероба. Они должны составлять основу наряда – вот их вы и будете оттенять с помощью ярких,

запоминающихся трендовых деталей.

#### И, наконец!

Экспериментируйте! Создать собственный стиль возможно только при вашей постоянной фантазии. Поэкспериментируйте с поясами – это поможет изменить силуэт в целом, или смело возьмитесь за ножницы – превратите брюки в шорты либо добавьте отвороты. Не забывайте про броши, шарфы, платки – их значение в XXI веке огромно, покупайте вещи-трансформеры и черпайте вдохновение в уличной моде и актуальных подиумных коллекциях. Не загоняйте себя в рамки, и вы всегда будете на высоте!

## Правила выбора мужской рубашки



Выбрать хорошую, высококачественную мужскую рубашку вам будет легче после изучения нескольких простых правил.

1. Основным критерием выбора рубашки является окружность шеи, которая измеряется в сантиметрах либо в дюймах и соответствует размеру ворота рубашки. Однако подбирать рубашку следует таким образом, чтобы между воротником и шеей оставался зазор. При худой, прямой шее зазор должен составлять около 1 см, при короткой, утолщающейся к низу шее – 1,5 см.

2. Форму воротничка рубашки нужно выбирать не только по последним модным тенденциям, но и по форме своего лица. Так, например, круглое и широкое лицо визуально сузит отложной воротник с длинными уголками, в то же время закругленной формы воротник, либо с широко расставленными уголками, наоборот, сделает лицо еще шире, поэтому такой воротничок больше подойдет мужчинам с вытянутым лицом. Чересчур длинную шею можно уравновесить воротником «стойкой» либо высоким отложным воротничком на пуговицах в сочетании с брошью или булавкой. К тому же воротник-стойка позволяет не одевать галстук, поэтому это прекрасный выход для тех, кто не любит сей предмет мужского гардероба.

3. Качество пошива рубашки определяется и количеством стежков. Чем их больше на 1 см шва, тем крепче шов и дольше прослужит рубашка. Хорошим показателем считается 8 стежков на 1 см шва, либо 20 стежков на 1 дюйм. У рубашек высокого класса пошива все швы, включая параллельные двойные, всегда прошиваются одной иглой. В этом случае швы лягутся более точно, и материал между ними не идет волнами после стирки. На рубашках классом ниже для двойных швов применяется машина с двумя иглами, которая сокращает время исполнения вдвое.

4. Хорошая, качественная рубашка обязательно снабжена съемными пластинами, сохраняющими форму воротника при транспортировке вещей, например, во время деловых поездок. Особенно нужны вставки отложным и «срезанным» воротникам, поскольку они предохраняют углы рубашки от загибания и придают воротнику правильную форму.

5. Еще одним признаком хорошей рубашки является сшивная кокетка. Ее появление связано с тем, что, как правило, у мужчин плечи имеют разную высоту, а шов на кокетке позволяет подогнать рубашку точно по высоте плеч.

6. В хороших рубашках материал расходует щедро, так чтобы они не выбивались из брюк на спине или на боках. Спинка рубашки обычно выкраивается чуть длиннее, чем перед, учитывая, что носящему ее человеку приходится наклоняться вперед. Длина будет правильной, если передняя и задняя части сходятся в промежности. Рубашек меньшей длины лучше избегать, чтобы не пришлось постоянно заправлять ее обратно в брюки, испытывая при этом неловкость.

7. Перламутровые пуговицы – один из обязательных атрибутов хорошей рубашки. Раньше планку с пуговицами пришивали к рубашке, но сейчас достаточно согнуть ткань по краю полочки.

8. Для укрепления угла между полочкой и спинкой на всех хороших рубашках используется ластовица, или треугольный клин.

9. Низ рукавов хорошей, качественной рубашки имеет несколько складок в месте соединения с манжетой. Дополнительно поверх манжеты часто пришивается небольшая пуговица, не позволяющая рукаву раскрываться и оголять руку не вполне эстетическим образом. Ее также можно расстегивать, чтобы удобнее было закатывать рукав. На очень хороших рубашках эта пуговичная петля выполняется горизонтально, а не вертикально.

10. Все петли для пуговиц хорошей рубашки обметываются вручную.

# УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КАМЧАТСКИЙ ИНТЕРНЕТ МАГАЗИН



Универсальный Камчатский интернет магазин “[www.univerkam.ru](http://www.univerkam.ru)”  
- работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю

*Для тех кто ценит своё время!*

Совершая покупки у нас, вы забываете о проблемах, связанных с необходимостью посещать магазины в поисках нужных товаров, о длинных очередях в супермаркетах, гипермаркетах, автомобильных пробках по дороге в магазин, тяжелых сумках по дороге домой и можете быть уверены в высоком качестве всех товаров!

Желание быть лучшим - основной принцип нашей работы. Наша команда это сплоченный коллектив, опытные специалисты во всех отделах и доброжелательность в работе с клиентами.

Каждый покупатель для нас единственный и мы делаем всё для удовлетворения его желаний.

Ассортимент нашего магазина на данный момент составляет более 6000 наименований товаров.



**ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ЗАЛ**

Адрес: Бульвар Рыбацкой славы 7/1. 8(4152) 45-36-36, 8 951 290 3636





**РеклаМат**

**22-64-09**

# МАТЕРИАЛЫ

ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА РЕКЛАМЫ И ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ

**ПЛАСТИК ПВХ**

БЕЛЫЙ, ОТ 1ММ ДО 10ММ

**• ОРГСТЕКЛО**

ОТ 1,5ММ ДО 10ММ

**БАННЕРНАЯ ТКАНЬ • ПЛЁНКА**

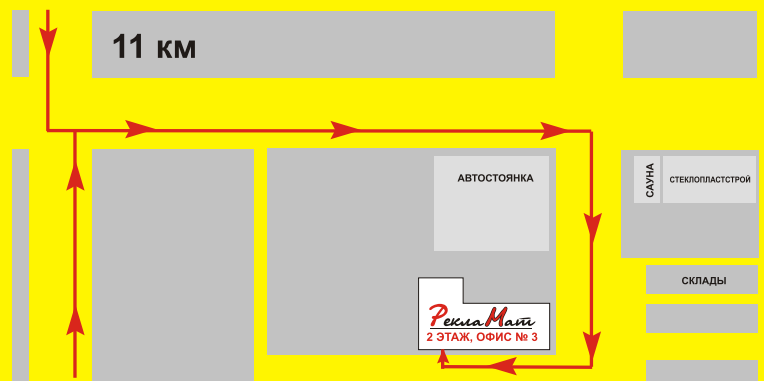
В РУЛОНАХ

ДЛЯ ПЕЧАТИ

**А ТАКЖЕ:**

**АЛЮКОБОНД, ПЛАСТИК ДЛЯ ГРАВИРОВКИ,  
ПОЛИЭФИРНЫЙ ПЛАСТИК, ПОЛИКАРБОНАТ  
АНТИВАНДАЛЬНЫЙ, СОТОВЫЙ ПОЛИКАРБОНАТ,  
ПРОФИЛЬ АЛЮМИНИЕВЫЙ,  
СВЕТОВОЗВРАЩАЮЩАЯ ПЛЁНКА И Т.Д.,  
ШТЕНДЕР, МОБИЛЬНЫЙ СТЕНД (ПАУК)**

**ВЫГОДНЫЕ  
ЦЕНЫ!**



**Пр. Победы 109, офис №3**

☎ **44-89-89, 8-951-290-7555**, e-mail: [reklammat2@mail.ru](mailto:reklammat2@mail.ru)

# Предметный указатель

41-info.ru - 68

## А

Авторадио - 1  
Азалина - 37  
Аист - 28  
Аль Харамайн - 13  
Аниме - 16  
Анютка - 39  
Арбат - 29, 30  
Армада Карго - 58  
Атриум - 18

## Б

Балеро - 11

## Г

Галант - 34  
Галант-Сити - 24

## Д

Дамское счастье - 7  
Домашняя - 1  
Дрова - 29

## Е

Единая дисконтная  
система - 66, 67

## Ж

Женская одежда - 33

## И

Инфантик - 37  
ИФНС - 48

## К

КамСот сервис - 26  
Камчатское время - 1  
Канс-Кам - 2  
Комплимент - 41, 84  
Компьютер-сервис - 1  
Комсомольская площадь - 44  
Комсомольская правда - 1  
Красный мак - 21  
Кристалл - 20  
Кроха - 37  
Кураж - 41, 84

## Л

Левзея - 16  
Леонора - 37

## М

Маски - 40  
Марго - 33  
Мария - 52  
Марлин - 37  
Метро - 36  
Милк-кафе - 13  
Миллисса - 49  
Мир юбок - 46  
Модель-Х - 26  
Московский Комсомолец - 1  
Мужская одежда - 9  
Мужская обувь - 7

## Н

Новкам - 3

## О

Обувь для всех - 41  
Обувь для неё  
и для него - 31

## П

Парус - 14  
Пирамида - 38  
Планета - 40  
Причал - 1, 8, 16

## Р

Рекла Мат - 81  
Робинзон - 35

## С

Сашенька - 49  
Силуэт - 28  
Славянский - 6  
Спутник - 30, 31  
Стрекоза - 39  
Сцена - 35

## У

Успех-Т-Люкс - 53

## Ф

Фаворит - 17  
Финская одежда - 22  
Фрай Марта - 16

## Ц

Цептер - 13

## Ч

Чулочно-носочный бельевой  
трикотаж - 49

## Ш

Шамса - 10  
Шубы меха - 1

## Э

Эмметроп - 16, 47

## Ю

Юбочки - 39

## Я

Японская косметика - 16

Bizzarro - 45  
Cinema Donna - 19  
Incanto - 47  
Giaguaro - 15, 39  
Gunza - 45  
Jeans Land - 32  
Klas - 35  
Love Story - 17  
Madelon - 50  
Master Graver - 13  
Moda Donna - 9  
Olga's Family - 25  
Shapkoff - 15  
Stilish City - 26  
Super Style - 46  
Univerkam - 80  
Westland - 7, 21  
Zebra - 39

# Нужную информацию найти легко !!!

## АВТО

Утилизация автомобиля  
Транспортный налог  
Права и обязанности водителей  
Прохождение медкомиссии  
"Конструктор – распил"  
Авто-мото события 2010  
Типы полного привода  
Коробка-автомат  
Выбор автомобиля

Как вести себя за рулём автомобиля  
Если произошла авария  
Автомобиль и закон  
История внедорожников Toyota  
Автомобиль  
Штрафы за нарушения ПДД  
Водительское удостоверение  
Сводки ДТП, Ремонт дорог  
Таможенные пошлины  
Глушитель  
Регулировка углов «сход-развал»

Станции замены масла  
Автомагазины  
Станции технического обслуживания  
Авторазборки, Выбор велосипеда  
Охота и рыбалка  
Травматическое оружие  
Техобслуживание автомобиля  
Регистрация ТС  
Технический осмотр, Нотариусы  
GPS – ориентирование



## Справочник по ЖКХ

Создание ТСЖ, выбор УК  
Капитальный ремонт и сейсмоукрепление.  
Куда и как правильно жаловаться, чтобы был результат.  
Тарифы на услуги ЖКХ, нормы расхода.  
Субсидии, перерасчёт за временное отсутствие  
Правила предоставления услуг,  
Недвижимость, ипотека  
Адреса и телефоны ЖУЭ, паспортных

столов  
Что? Где? Строится?  
Уровень шума и температуры  
Префиксы сотовых операторов  
Содержание дом. животных  
Благоустройство придомовой территории  
Депутаты, итоги работы за 2 года, часы приёма граждан  
Что сделано и будет сделано в каждом округе  
Содержание дорог и транспорта  
Проблема 2033, что нас ждёт через 20 лет

План застройки города  
Сантехника и электрика  
Строительство и ремонт  
Мебель: выбор кроватей и шкафов купе  
Что должны ремонтировать в доме бесплатно  
Налог на имущество и землю.  
«Дачник Камчатки»  
Приложение к спецвыпуску  
«Справочник по ЖКХ»  
Содержание:  
Расположение дачных СОТов



## Рыбопромысловый

Судостроительство и ремонт терминалы ГЛОНАСС на кораблях рыбной промышленности  
Рыболовство и закон  
Использование судов под «удобными» флагами  
Борьба с браконьерством.  
Осуждены капитаны несанкционированная продажа красной икры

Распределение рыбопромысловых участков (речные и морские)  
общий вылов водных биоресурсов операция «Путина-2010»  
Рыбный бизнес  
условия труда в рыбодобывающей отрасли  
Производство рыбной продукции  
Вопрос быстрого и качественного оформления рыбопродукции  
Мировые, Российские и Камчатские

цены на морепродукты  
Экспорт рыбы, Рыбная биржа  
Все рыбопромышленные организации Камчатского края  
ВУЗы которые готовят моряков  
Ремонт и переоборудование судов  
Снабжение ЗИПом, расходными материалами, продуктами  
Типы рыбопромысловых судов  
Состав флота рыбопромысловых судов Камчатского  
Схема причальных стенок



## Бизнес

Служба судебных приставов  
Юридические услуги  
Центр занятости населения  
Налогообложение, применение НК  
Выбор видов деятельности  
Регистрация ИП  
Ответственность

индивидуального предпринимателя  
Печати и штампы  
Открытие расчётного счёта в банке  
Постановка/снятие на учёт кассового аппарата  
ФСС, ПФР, ОМС  
Продажа недвижимость  
Программное обеспечение

Грузоперевозки  
Изготовление визиток  
Золото  
Бриллианты  
Наша галактика  
Телефонный этикет  
Оборудование для производства и торговли

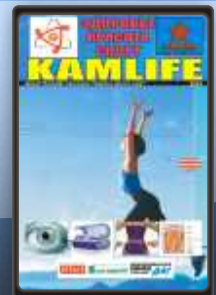


## Здоровье, красота, спорт

Алкоголь, табакокурение  
Всё про чай, кофе  
Основы здорового образа жизни  
Диспансеризация населения  
Массаж, Правила посещения бани

Стоматология  
Система органов пищеварения  
Система кровообращения  
Сон и бессонница  
Подбор оправы для очков  
Вызов скорой помощи  
Беременность  
Венерические болезни

Лекарственные препараты  
Медицинские праздники  
Домашняя аптечка  
Прививки  
Мед. Учреждения Петропавловска-Камчатского  
Наращивание ногтей  
Правила загара в солярии

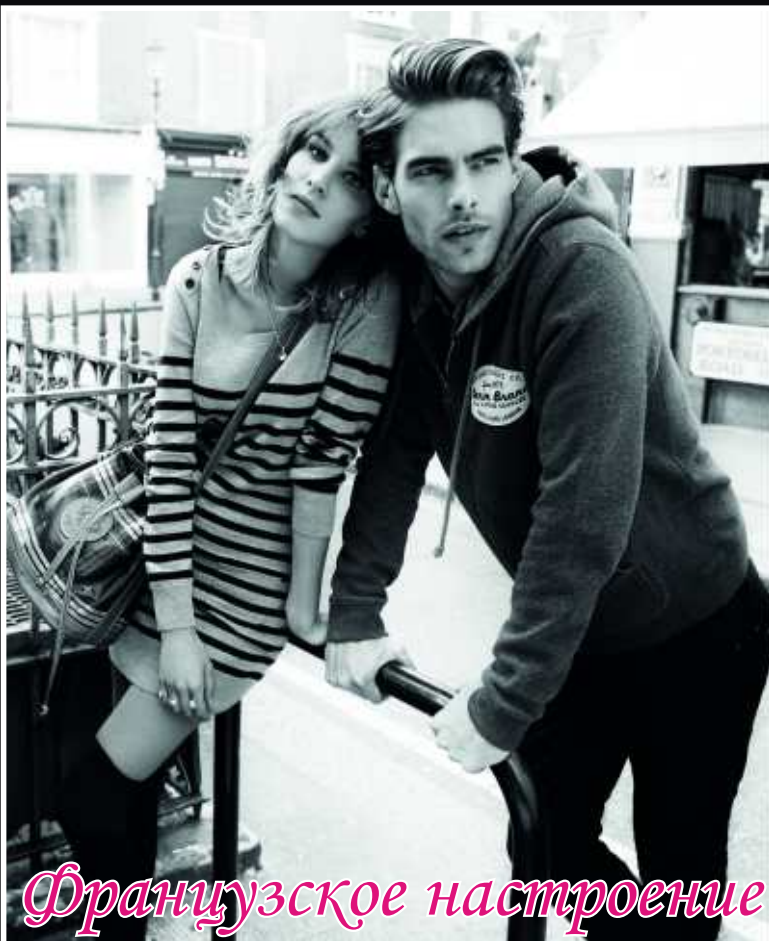


## Расписание автобусов

маршруты Петропавловска-Камчатского  
маршруты Елизово  
Пригородные маршруты  
А нужно ли покупать автомобиль?  
Автостанция на КП  
Количество автобусов и качество обслуживания  
Морские пассажирские

перевозки  
Петропавловску нужны новые автобусы  
Расчет транспортной нагрузки пассажирского грузопотока  
Советы пешеходам  
Стоимость разовой поездки  
Троллейбусы  
Железная дорога  
Пассажирские перевозки  
Нездоровая конкуренция





*Французское настроение*

*Кураж*

Pause  
Café

BISCOTE  
Because You Can

E K

EVA KAYAN

Pepe Jeans  
LONDON

Kaporal  
JEANS

ТЦ "Планета"  
3 этаж, бутик №316  
тел.: 266-392



*Комплимент*

Французская одежда  
для Модниц  
От 48 до 62 размера

*Giani F*

MADO  
et les Autres

Pause  
Café

ТЦ "Планета" бутик №308, 3 этаж  
Тел.: 26-63-92; 48-35-38

Журнал "Камлайф" выпуск 1(10) 2011.  
Учредитель и главный редактор:  
Боровиков А. В.  
редакция-издатель  
г. Петропавловск-Камчатский,  
ул. Высотная, 1, стр. 13/1, офис 16  
Телефон: 300-444, kamlife@inbox.ru  
Отдел рекламы т. 47-77-07, 45-36-36,  
Отдел распространения т. 8-962-280-2000

Свидетельство о регистрации  
СМИ ПИ № ТУ - 00057 от 21 января 2009  
Выдано Управлением Федеральной службы по надзору в  
сфере связи и массовым коммуникациям по Камчатскому краю  
Редакция не несет ответственности за содержание  
рекламных материалов  
Использование материалов разрешено только с согласия редакции.  
Отпечатано в типографии "ДЕАЛ" г. Новосибирск, ул. Блюхера, 6а  
Подписано в печать - 28.02.11 г.

Тираж: 2000 экз.



Рекомендованная цена 100р