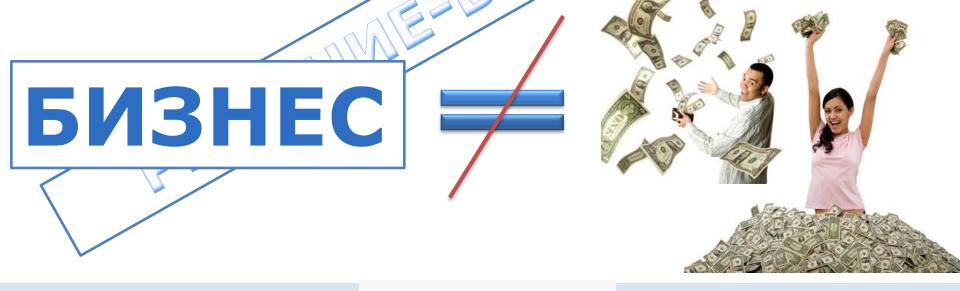
Heca



Первое правило «Между богатством и собственным бизнесом не стоит знак равенства»

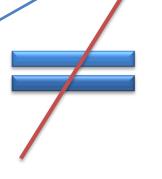


консалтинговая компания

Второе правило:

«Своё дело – всегда риск, но отнюдь **не всегда** успех»









2/3 компаний закрываются в первый год работы

=>

из тех, кто остался— за следующий год закрывается

2/3

=>

шансы выжить через два года - лишь у 10% фирм.

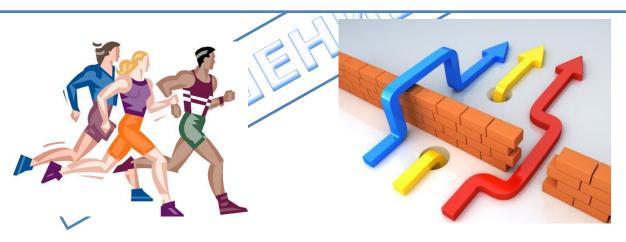


Третье правило:

«Успешный бизнес – всегда инновация!»

INNOVATION

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО







Четвертое правило:

«Для стартового бизнеса денег нужно минимально, вложенных усилий – максимально»

HET







Пятое правило

«Если на бизнес нужны деньги – они обязательно найдутся!»

СХЕМА ПОИСКА 1. FAMILY

2. FRIENDS

3. BANKS



Выбор №3 Финансы ИСТОЧНИКИ Инвестиции



Какие бывают деньги:

- 1. Легкодоступные 1. Дорогие
- 2. Труднодоступные 2. Дешевые

- 1. «ДЛИННЫЕ» (долгие)
- 2. «СРЕДНИЕ»
- 3. «КОРОТКИЕ» (быстрые)



Какие бывают деньги:

Дорогие и короткие Легкодоступные

Дешевые и «длинные» Труднодоступные









привлечения привлечение инвестиций это всегда диалог





А диалог должен завершиться лансом интересов сторон

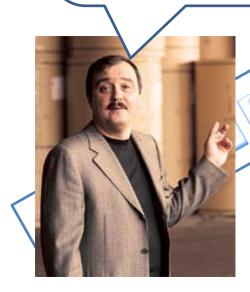


Заемщик и Инвестор

А на десятом году проекта мы выйдем на второе место по доле рынка!

Рассказывайте, рассказывайте...

А чем Вы можете подкрепить свое убеждение?







Банкир и Заемщик





Хочешь получить деньги – докажи, что они тебе **не нужны** (что они есть)



Лучший кредит – **НЕвыданный** кредит



Почему так происходит?

Причина – дисбаланс интересов!



Инициатор проекта:

- оптимистичной оценке перспектив развития проекта.
- позитивная рыночная конъюнктура от достаточная база для долгосрочного успеха.



Инвестор (или банк)

- финансирование (кредитование)
 проектов деятельность,
 приносящая прибыль
- □ главная опасность полный или частичный **невозврат** средств, несоблюдение утвержденного графика возврата, погашения кредита
- □чтобы **минимизировать** указанные **риски**, банк подвергает заявителя и его бизнес-план комплексному анализу, требуя "перестраховки" или "резерва" почти по всем позициям



Нужны инвестиции?



Какие инвестиции Вам нужны?



А какие есть?

(огласите весь список, пожалуйста!) (можно все посмотреть?)



Какие бывают **виды инвестирования** (финансирования):

✓ Долевое финансирование (приобретение долей, акций, паев с последующим выкупом или получением дивидендов)



Какие бывают **виды инвестирования**(финансирования):

✓ Долговое финансирование (займы, кредиты, покупка облигаций частного, государственного займа, векселя)



Какие бывают **виды инвестирования** (финансирования):

✓ Лизинг - финансовая аренда техники, оборудования (с правом последующего выкупа)



Какие бывают **виды инвестирования** (финансирования):

✓ Банковские гарантии, аккредитивы и т.п.



Виды инвестирования (финансирования):

- ✓ Отсрочки платежей (продажи с отсрочкой платежа, налоговые или кредитные "каникулы" по уплате % или основного долга)
- ✓ Продажа дебиторской задолженности, факторинг и т.д.



А деньги чьи?



- **Чьи источники** финансовых ресурсов обычно используются:
 - ✓ **Личные** финансы (частные инвесторы личные сбережения)
 - ✓ Государственные финансы (прямое финансирование, льготы по платежам в бюджет, субсидии, гранты, инфраструктура поддержки
 - **Институциональные** инвесторы (инвестиционные фонды и компании, банки, лизинговые компании)



Особые группы финансирования:

- ✓ Венчурное финансирование (финансирование инновационных проектов и прочие инвестиции с высоким уровнем рисков)
- ✓ Государственное финансирование и поддержка бизнеса государством и муниципалитетами



Так Вам Нужны инвестиции (финансы)?



Или Вам нужен инвестор?



Инвестор - это <u>не</u> *только* деньги, которые могут влиться в Ваш новый или действующий оект или бизнес!



Инвестор - это опытный наставник, партнер, специалист!



Инвестор - это новые возможности для Вашего бизнеса!



Инвестор - это потенциально новые рынки сбыта Ваших товаров, услуг, работ!



Инвестор - это человек, который может сделать Вам встречные предложения о привлечении Вас к более крупным проектам самого инвестора!



Поиск инвестора - непростой и небыстрый путь к реализации проекта, но иногда единственно возможный.

Вопрос: В каком случае?



Что является слагаемыми успеха в процессе поиска?



Идея проекта должна быть интересной и перспективной, в ситуации сегодняшнего дня игинальной



Бизнес, построенный на этой идее, должен быть реальный и объективно приносить хорошую и вложенный капитал



Срок окупаемости инвестиций - наименее рисковый то ееть 1 - 3 pome realstate, innovation)



Члены проектной команды должны быть объединены одной иследовать им целям проекта



У проектной команды должен быть руководил носитель идеи, оворочный лидер



Документация инвестиционного проекта - бизнес-план, ТЭО, меморандум - должна быть:

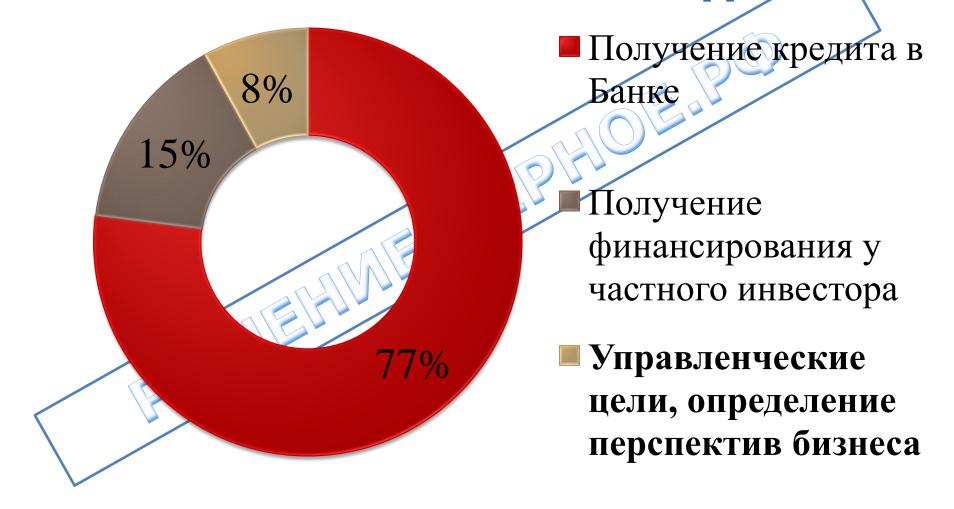
- понятной
- четкой
- презентабельной



Документация инвестиционного проекта должна соответствовать требованиям финансирующих организаций инвесторов, банков, естиционных компаний



Наша статистика - план ведения бизнеса составляют для: \





Статистика США - план ведения бизнеса составляют для: \



Почему такая **низкая доля** бизнес планов «**для внутренних нужд**»:

- для управленческих целей,
- для определения перспектив бизнеса
- для планирования своих действий?



Стереотипы и мифы.

Причины и следствия.



Миф №1 «Бизнес-план нужен только для инвестора (банка)»

В результате:

- Бизнес план рассматривается как **документ на сторону** защитил получил средства забыл.
- Как следствие низкий приоритет в выделении временнЫх ресурсов своих сотрудников на разработку бизнес-плана



Миф №2 «Кому нужна эта красивая книжка?» или «ДЕЛАЕМ НА КОЛЕНКЕ. ДЛЯ СЕБЯ.»

- Традиционная неразвитость **культуры бизнес-планирования** в компании и стране.
- Традиционная **неразвитость управления проектами** в компании или непроектный принцип работы компании.
- Как следствие **низкий** приоритет в выделении средств на **профессиональную** разработку бизнес-плана



Миф №3 «Лучший бизнесплан - это бизнес план сделанный своими руками» Правильнее так «Сколько своего времени Вам нужно уделить, чтобы разбираться в деталях разрабатываемого бизнес-плана не хуже члена рабочей группы Консультанта?»



Последствия такого подхода для бизнеса?



Незапланированные, Недооцененые,



расходы



Просрочки по платежам:

- за заемные средства
- в бюджет
- сотрудникам
- партнерам



Дальше продолжать?

- невозвраты кредитов
- угроза своему бизнесу
- аресты счетов УФНС
- испорченная репутация



«Золотая» середина

- Инициатор проекта, как правило, склонен к излишне оптимистичной оценке перспектив развития проекта. Обычно наличие даже несущественного опыта в выбранной сфере и позитивная рыночная конъюнктура рассматриваются в качестве достаточной базы для долгосрочного успеха.
- Для инвестора (банка) финансирование (кредитование) проектов деятельность, приносящая прибыль. Главная опасность полный или частичный невозврат средств, несоблюдение утвержденного графика погашения вклада, кредита.



Должен ли инвестиционый презентоваться и робождаться онсультантами?



«Золотая» середина

• Консультант - арбитр, третье НЕЗАИНТЕРЕСОВАННОЕ лицо в диалоге инициатора и инвестора.

• Бизнес-план - баланс ожиданий инициатора и инвестора.



Должна ли документация инвестиционного разрабатываться консультантами?



Разработка бизнесплана оекта своегол Сами + пециалисты в области



Секреты и правила: каким должен быть Ваш план?



Вариативность:

- Профессиональный бизнесплан - это 2-3 (иногда более) сценариев развития проекта.
- Непрофессиональный бизнесплан - это одно-сценарный подход.

Как Вы думаете - какой это сценарий?





именно.!

ВСЕ ХОРОШО, прекрасная маркиза!

- Инициатор проекта, как правило, склонен к излишне оптимистичной оценке перспектив развития проекта.
- ✓ Обычно наличие даже несущественного опыта в выбранной сфере и позитивная рыночная конъюнктура рассматриваются в качестве достаточной базы для долгосрочного успеха.



Зачем нужно несколько сценариев?

ИЛИ

«Все познается в сравнении»



Какие сценарии:

- Оптимистичный
- Пессимистичный
- Наиболее вероятностный

Как Вы думаете, для кого предназначен первый вариант?



- Агрессивная маркетинговая стратегия
- Умеренная маркетинговая стратегия



- PR или **маркетинг**?
- Только реклама? А какая? ATL или BTL?
- Продвижение **бренда** или продуктовой **линейки**? А может только реклама удачного продукта?



Приобретение для бизнеса основных средств производства:

- Земля
- Площади, здания, помещения
- Критичное дорогостоящее оборудование
- Техника...

Как поступить?

- Покупка? Кредит? Лизинг?
- Или аренда?



Управленческие функции:

- ИТ-сопровождение,
- бухгалтерский учет и отчетность,
- транспортное обслуживание,
- юридические услуги,
- найм персонала...

Какое решение?

- Свой штат?
- Или аутсорсинг функции?





Правильно: давайте оценим, сравним и выберем лучший вариант!



Общий подход к разработке бизнес-плана:

- Непрофессиональный бизнес-план это формальный подход.
- Профессиональный бизнес-план это подход, при котором **каждый** раздел сопровождается аналитическим комментарием и пояснениями.

ДЛЯ ЧЕГО? Чтобы все было понятно тому для кого он предназначается



Учет отраслевой специфики:

- Непрофессиональный бизнесплан – это отсутствие или учет в **незначительной** степени.
- Профессиональный бизнесплан — это учет отраслевых норм и положений.



Учет отраслевой специфики:

Талмуды отраслевых норм и правил

Мы возьмем

это на себя!

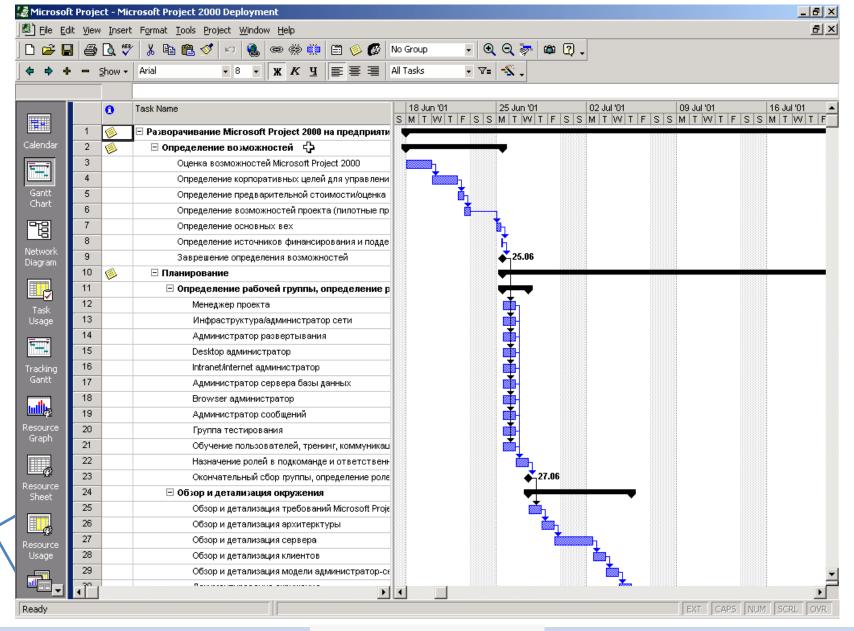




График реализации проекта:

- Непрофессиональный бизнес-план

 это типовой план-график без
 назначения ресурсов, без учета
 взаимосвязей.
- Профессиональный бизнес-план это детализированный план-график реализации проекта, представленный в виде диаграммы Ганта.





Анализ оборудования:

- Непрофессиональный бизнес-план это безальтернативный и бездоказательный выбор оборудования.
- Профессиональный бизнес-план это анализ альтернатив позиций оборудования (вид, поставщик) и обоснование выбора предложенного варианта из проанализированных

Вам известен документ под названием ПСАПП или БСАПП?



ТСАПП или ПСАПП:

												
								ТАБЛ	ИЦА СРАВНИТЕЛ	ТЬНОГО АНАЛИЗА П	ЮСТА	\
									Дата составления		1	
								Cnc	к действия (месяцев):			
								Оро	долотвил (шоолцов). <u>-</u>			
Сле	дующие коммерческі	ие предложения	я были полу	/чены (п	рилага	ются к фо	рме):					
	Описание	Здесь описывается подробно товар, работ, услуги, продукция, по которым проводится запрос предлож										
	товаров/услуг/работ:											
								/				
Пред в руб	полагаемая стоимость з блях	акупок:	XXX рублей	без НДС (по курсу	v)						
		Общая				-						
Nº	Наименование контрагента	стоимость, (без НДС)	Условия оплаты	Вал юта		Проче				Контактный телефо	он контрагента	Статус Контрагента
		(без ндс)	100% после	_				5				
1	Поставщик №1		выполнения работ 100% после	руб								
2	Поставщик №2		выполнения работ	руб		1						
	Поставщик №3		100% после									
3	Поставщик 1423		Выполь	1	V							
4	Поставщик №4				7							
	Поставщик №5		1									
5												
Комм	ерческое пред			ледующ	ему(им)	критерию(я	м):					
	Цена Каче											
v												
\												
По	ловлено:											
	Вам. Директора	Маслехин С.В.	14.04.2006									



Анализ рисков:

Непрофессиональный бизнес-план — это формальный анализ рисков.

А в остальном, прекрасная маркиза, все хорошо!

• Профессиональный бизнес-план — это **детальный анализ** рисков конкретного проекта и **разработка мероприятий**, **снижающих риск**.

Засуха иногда случается!



Анализ рисков и сценарий «АПОЖ»:

Вопрос:

Зачем нам сценарий №3 *«Пессимистичный»* под кодовым названием *«Шеф! Все пропало!»?*

Анализировать его всегда неприятно...

Ответ:

Для формирования заранее (с холодной головой) плана «Ч» - перечня первоочередных антикризисных мер.



Риски:

Риск — вероятность наступления события (как неблагоприятные, так и благоприятные — со знаком минус и плюс), влияющего на любые показатели проекта.

«Поставьте нам оборудование пораньше!» или «что русскому хорошо — то немцу смерть!»

Оценка риска (уровня) — оценка вероятности его наступления и *степени влияния* на результирующие показатели проекта

Анализ чувствительности — моделирование по принципу «А что, если...» - оценка степени влияния изменений входных параметров проекта на результирующие показатели проекта (NPV, IRR, DPBP, PI, ...)



Анализ чувствительности: 50 000 000 45 000 000 40 000 000 35 000 000 30 000 000 25 000 000 20 000 000 15 000 000 10 000 000 5 000 000 -30% 10% 20% 50% 6ď% 70% 8d% 30% 40% -5 000 000 -10 009



NPV(Цена сбыта)

Учет разных факторов:

- Непрофессиональный бизнес-план это формальный подход к оценке степени влияния разных факторов на проект
- Профессиональный бизнес-план это учет степени влияния многих факторов на результаты проекта.

Как влияет на успешность переговоров в России правило «встречают по одежке...»? Как Вы думаете, оценивают по «этикетке» состояние дел в Вашей компании?



Государственая поддержка в 2013 году в Республике Татарстан для МСБ

Механизмы финансирования проектов фермерских хозяйств

РЕШЕНИЕ-ВЕРНОЕ.РФ

Маслехин Сергей Руководитель компании

ЧЕРЕМШАН, 13 МАРТА 2013



Поддержка социально ориентированных (социально-ответственных) бизнесов в 2011 - 2012 году в Республике Татарстан

Грант предоставлялся в размере **300 000 - 600 000 рублей,** но не более 85% от полной стоимости бизнес-проекта.



1. Социально ориентированные (социально-ответственные) бизнесы НЕЗАВИСИМО ОТ ОТРАСЛИ

2. Социальные бизнесы По ОТРАСЛЕВОМУ ПРИЗНАКУ



Бизнесы НЕЗАВИСИМО ОТ ОТРАСЛИ, трудоустраивающие:

- матерей с детьми до 3 лет,
- инвалидов
- военнослужащих уволенных в запас,
- освобожденных в течение двух лет из мест отбывания наказания,

ССЧ не менее 50 процентов, а доля в ФОТ не менее 25 процентов.

БИРЖИ ТРУДА - ЧАСТНЫЕ КАДРОВЫЕ (РЕКРУТИНГОВЫЕ) АГЕНТСТВА - содействие профессиональной ориентации и трудоустройству, включая содействие самозанятости



УСЛУГИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ГРАЖДАН (ЛЮБЫЕ БЫТОВЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ)







УСЛУГИ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И МАССОВОГО СПОРТА



ПРОВЕДЕНИЕ ЗАНЯТИЙ В ДЕТСКИХ И МОЛОДЕЖНЫХ КРУЖКАХ, СЕКЦИЯХ, СТУДИЯХ





ПРОИЗВОДСТВО ИЛИ РЕАЛИЗАЦИЯ:

- медицинской техники,
- протезно-ортопедических изделий,
- технических средств (автомототранспорт, материалы, иное для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов;



ОБЕСПЕЧЕНИЕ КУЛЬТУРНО-ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- театры, школы-студии,
- развитие народных художественных промыслов и ремесел
- музыкальные учреждения,
- творческие мастерские,







РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ВНУТРЕННЕГО И ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА













ВЫПУСК ПЕРИОДИЧЕСКИХ ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЙ, А ТАКЖЕ КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ, СВЯЗАННОЙ С ОБРАЗОВАНИЕМ, НАУКОЙ И

дитель В МИРЕ КУЛЬТУРОЙ.







Поддержка проектов фермеров 2013 году в Республике Татарстан

- Программа «Начинающий фермер»
- Программа «Семейная животноводческая ферма»
- Программа «Развитие сельского туризма и НХП»
- Программа «Лизинг грант»







ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА «ПОДДЕРЖКА НАЧИНАЮЩИХ ФЕРМЕРОВ в 2012 - 2014 ГОДАХ»



Грант в разметимлн. руб. на развитие 250 тыс.руб. на стройство

- Ктор программы «Начинающий фор»
- Цёлевое назначение и условия расходования гранта

Варианты принятия

- Внесение изменений в программу развития сельского хозяйства
- Отдельная региональная или ведомственная программа
- Подпрограмма (раздел) в региональной или ведомственной прог

Основные обязательные мероприятия

- Гранты на создание КФХ
- Бытовое обустройство начинающего фермера
- Доступ к информации о наличии земель и порядке участия

Рекомендуемые мероприятия **мероприятия**

- Поддержка инвестиционного кредитования
- **+ Поддержка текущих кредитов**
- **Поддержка технического обеспечения КФХ, в т.ч. Лизинга**
- + Ветеринарное обслуживание и племенная работа
- Оформление земель в собственность
- Предоставление поручительств/гарантий
- Строительство (приобретение) жилья
- + Строительство (ремонт) инженерной инфраструктуры
- **•** Организация сбыта



- 1. Мероприятия программы могут быть разработаны в рамках координации работы по развитию малого и среднего бизнеса
- 2. Не допускается двойное финансирование одних и тех же затрат.





Порядок проведения конкур

(в рамках критериев, установленных Минсельхо

Конкурсная комиссия

(положение, состав)

Условия и сроки

проведения конкурса







Заявка

Подтвер е до

бДОВ

мендации

ассмотрение документов

Очное собеседование

Включение/невключение заявителя в состав участников программы

Утверждение плана

расходов, сумм гранта и помощи



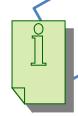


- **Гражданин Российской Федерации**
- **Трудоспособный возраст**
- **№** Регистрация ИП-главой КФХ в том регионе, где создается КФХ и где запрашивается грант и (или) помощь
- ✓ Имеет среднее специальное или высшее сельскохозяйственное образование ИЛИ окончил курсы доп.проф.образования по сельхозспециальности ИЛИ имеет стаж работы в сельском хозяйстве не менее 3-х лет ИЛИ являлся членом ЛПХ не менее 3-х лет
- ✓ Имеет бизнес-план по развитию КФХ и план расходов запрашиваемых гранта и единовременной помощи
- КФХ является микропредприятием
- **№** Имеются планы реализации производимой КФХ сельхозпродукции
- ✓ Имеются предложения по созданию в КФХ не менее 3-х и не более 15 рабочих мест
- **№** Имеются собственные средства или имущества на сумму не менее 100 тыс. руб., но не менее 10% от суммы гранта

Заявитель подтверждает свое соответствие вышеуказанным условиям путем предоставления подтверждающих документов. Перечень документов определяется субъектом Российской Федерации

Задачи конкурсной комиссии:

- ▲ Определить соответствие заявителей условиям конкурса
- ▲ Проанализировать бизнес-план и план расходов и выбрать лучшие из них
- ▲ Провести очное собеседование с заявителями, соответствующим условиям конкурса
- ◆ Определить победителей конкурса начинающих фермеров с учетом эффективности проектов, дополнительных материалов и лимитов бюджетных средств
- ▲ Утвердить план расходов начинающих фермеров за счет грантов и (или) помощи





Чиновники любого уровня составляют менее половины состава конкурсной комиссии





Основным критерием для принятия решения по заявителя, соответствующим условиям программы, является ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА (БИЗНЕС-ПЛАНА).

Конкурсная комиссия также положительно учитывает:

- проживание заявителя и высокую степень его бытового обустройства по месту расположения КФХ
- ▶ отдаленность КФХ от крупных населенных пунктов
- наличие собственных каналов сбыта производимой сельскохозяйственной продукции
- членство в сельскохозяйственных потребительских кооперативах
- меньший размер запрашиваемого гранта на создание КФХ
- предоставление рабочих мест для местных жителей
- > социальную и бюджетную ответственность
- наличие производственных фондов и их хорошее состояние
- наличие племенных сельскохозяйственных животных
- наличие земель сельскохозяйственного назначения
- положительные деловую репутацию и кредитную историю
- итоговые аттестационные оценки выпускника, указанные в приложении к документу об образовании
- рекомендации и просьбы от органов муниципального управления, физических лиц, общественных организаций, поручителей
- общественную активность и ответственность заявителя
- результаты очного собеседования





В план расходов за счет ГРАНТА НА СОЗДАНИЕ КФХ включаются статьи:

- ✓ покупка земли сельхозназначения
- разработка ПСД для строительства (реконструкции) производственных и складских зданий, помещений
- покупка, строительство, ремонт и переустройство производственных и складских зданий, помещений, пристроек, инженерных сетей, заграждений, сооружений
- **✓** регистрация производственных объектов
- ☑ строительство дорог и подъездов к производственным и складским объектам;
- подключение к инженерным сетям электрическим, водо-, газо- и теплопроводным сетям, дорожной инфраструктуре
- покупка сельскохозяйственной техники и инвентаря, грузового автотранспорта, оборудования для производства и переработки сельскохозяйственной продукции
- ✓ покупка семян и посадочного материала для закладки многолетних насаждений
- приобретение удобрений и ядохимикатов
 - Не допускается расширять и изменять перечень расходов!
 - В план расходов включаются расходы, невозмещаемые по другим видам господдержки
 - ! Не допускается размещать, строить, ремонтировать, регистрировать активы за пределами субъекта Российской Федерации, выдавшего грант.
 - ! Не допускается направлять ГРАНТ на погашение и облуживание кредитов или займов, в том числе привлеченных для финансирования указанных статей!

В план расходов за счет ЕДИНОВРЕМЕННОЙ ПОМОЩИ НА БЫТОВОЕ ОБУСТРОЙСТВО включаются статьи:

- риобретение, строительство и ремонт собственного единственного жилья, в том числе погашения основной суммы и процентов по банковским кредитам (ипотеке), привлеченным для его приобретения;
- покупка грузопассажирского автомобиля до 8 пассажирских мест;
- приобретение и доставка не более одной единицы одного наименования предметов домашней мебели, бытовой техники, компьютеров, средств связи, электрических и газовых плит, инженерного оборудования;
- риобретение установок для фильтрации воды, бытовых водо-, тепло- и газоустановок, септиков, устройств для водоподачи и водоотведения;
- подключение дома к газовым и электрическим сетям, сетям связи и Интернету, водопроводу и канализации.



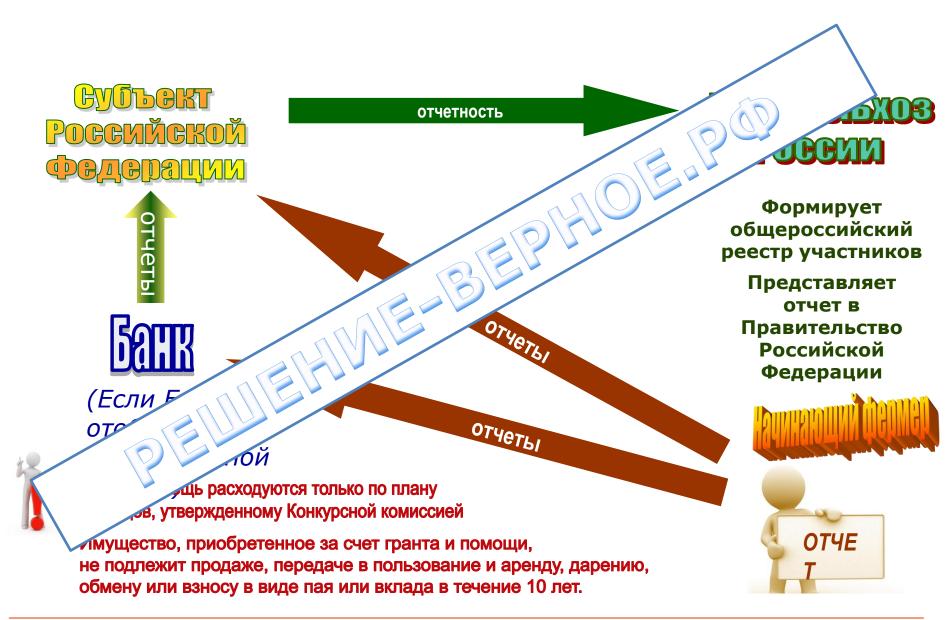
Не допускается расширять и изменять перечень расходов!

Не допускается размещать, строить, ремонтировать и регистрировать активы за пределами субъекта Российской Федерации, предоставившего помощь.

Не допускается направлять ПОМОЩЬ на погашение и облуживание кредитов или займов (кроме оплаты жилья), в том числе привлеченных для финансирования указанных статей!





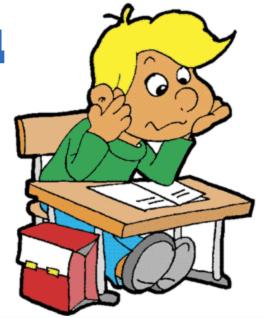






Наш подход

Мы научим Вас тому, что Вам нужно знать и уметь самому. Мы избавим Вас от того, чего Вам не нужно.







Наш подход

Мы разберемся за Вас во всех деталях казенных бумаг





Наш подход

Мы используем самые подходящие инструменты для наиболее эффективного индивидуального решения Ваших задач





Контактная информация

Консалтинговая компания «ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ»

- г. Казань, ул. Островского, 79, оф. 212
 Тел. +7 (843) 278-19-00
- г. Набережные Челны, 49/20, Ш.
 Усманова, 122 (здание ТПП), офис 107
 Тел. +7 (8552) 53-49-39

Маслехин Сергей руководитель 8-919-629-99-44 maslekhin@mail.ru

