

"Призолеры" вошли во вкус. Предприимчивые сограждане превратили рекламные акции компаний в свой бизнес.

Втр, 25.07.2006 — 05:00

"Отправь смс и выиграй"... "Вырежи этикетку и отправь ее по адресу"... Компании сулят множество призов без лишних усилий.

Мы спорим о вредном влиянии, которое оказывают лотереи на детей и кошельки их родителей. Прекрасно понимая, что выиграше явно остается тот, кто конкурс устраивает, все-таки нет-нет да и отложим крышечку от напитка. Но есть люди, для которых участие в конкурсах и лотереях не просто разовое увлечение и даже не хобби, а профессия с постоянным заработком. "Призолеры" постоянно в курсе множества проводимых акций и их выигрыши - не случайность, а результат отработанной стратегии.

Петербуржец Александр Меньшиков занимается ловлей призов уже больше 10 лет, и за это время выиграл множество конкурсов, не раз попав на телеэкран.

Российская газета | С чего началась ваша "карьера"?

Александр Меньшиков | Это было где-то в 94 году. Одна марка сигарет проводила акцию - нужно было собирать и отправлять этикетки. Так как я в то время курил, для меня не составило особого труда отправить 10 купонов, и на один из них я выиграл футболку. Было очень приятно понять, что все по-честному и что всегда есть шанс выиграть приз. Поэтому в следующих акциях я стал участвовать с большим оптимизмом. Но по-настоящему все началось после того, как я выиграл телефонные карты нашего питерского оператора, и появилась возможность почти бесплатно участвовать в смс-конкурсах.

РГ | Вы азартный человек. Где вы ищете удачу? В казино, лотереях или только рекламных акциях?

Меньшиков | Я бываю иногда в казино, но меня не затягивает. А обычная лотерея - это просто везение, нет никакой возможности просчитать шансы. Поэтому я участвую только в конкурсах и рекламных акциях. Где-то нужно просто анкетку заполнить или этикетку отправить, где-то отвечать на вопросы по смс. Можно делать прогнозы на спортивные события. Еще бывают творческие конкурсы, но в них я мало участвую, потому что писать не очень получается. Викторины бывают с вариантами ответов, а бывают без. Большинство ответов можно найти в Интернете, но есть один вопрос, который мучает меня до сих пор. Звучал он так - "Величина озера Байкал". А какая величина - глубина, кубатура, площадь? Я перебрал все источники и отправил порядка шести разных ответов, но не один не подошел. В итоге я так и не понял, что они имели в виду и какой ответ был правильным.

РГ | Какие ценные призы вы выигрывали?

Меньшиков | 2 автомобиля, 2 ноутбука, 30 000 рублей на ТНТ, 3 цифровых фотоаппарата, карманный компьютер, множество мобильных телефонов - сейчас все даже сложно вспомнить. В одной викторине итоги подводились раз в неделю, и за месяц акции я получил два первых места и два вторых. Получил ноутбук, два телефона и путевку в Европу.

РГ | Ваши победы - это большей частью везение или стратегия?

Меньшиков | По-разному бывает. Часто это просто активность участия. У меня много друзей, и я участвую от их лица тоже. Если они выигрывают незначительный приз, я, им в качестве подарка оставляю. А когда что-то посерьезней, то они без вопросов мне его передают, потому что предупреждены заранее.

Бывает, что конкурсы проводят только для определенных регионов, поэтому у меня есть карточки почти всех операторов. Есть еще одна хитрость - бонусный тариф. За входящие звонки с сотового при разговоре более 1 минуты начисляется 1 цент. У меня есть безлимитный тариф с возможностью удержания двух линий, я когда занимаюсь на компьютере, параллельно зарабатываю виртуальные деньги на карточки. В день на 2-3 доллара наговорю, а один раз за месяц получилось около двухсот долларов. За безлимитный я плачу 2000 рублей в месяц. Я в телекоммуникациях все отслеживаю, так сказать, держу руку на пульсе.

РГ | Как вы решаете, стоит ли участвовать в конкурсе?

Меньшиков | Очень помогает, когда результаты в режиме реального времени отображаются в Интернете. Вот приведу пример смс-конкурса на одном сайте. Ответы найти не проблема, известна стоимость смс, и постоянно отображаются рейтинги. Я смотрю, какие призы и есть ли смысл за них бороться. Далее - сколько люди уже набрали очков. И если вижу, что они вперед ушли настолько, что этот приз практически достанется по себестоимости, нет смысла тратить на это время и деньги. Например, телефон стоит 15 000, затратишь 12-13. А у меня телефонов и так много. Если бы он достался в пределах 4-5 тысяч, то имело бы смысл продать хоть с какой-то прибылью. Большинство призов я продаю.

Ну и чисто технологический прием - в разных конкурсах требуются разные функции телефона. Вот у меня есть для конкурсов на скорость модель, с которой удобнее заранее приготовленные шаблоны отправлять, а другая быстрее отвечает на смс-вопросы, текст набирает. У меня это уже отработано и я чувствую, на каком телефоне дело быстрее пойдет.

РГ | Вы сказали, что выиграли 30 000 рублей на ТНТ. То есть участие не только деньги приносит, но и дает возможность стать известным. Сколько раз вас уже показывали по телевидению?

Меньшиков | Одно время на нашем телевидении шла передача про телекоммуникации. Там был конкурс с розыгрышем телефонных карт. В следующем выпуске показывали победителей, в том числе и меня. Участвовал в передаче "О, счастливчик!" с Дмитрием Дибровым почти в самом начале. В десятке претендентов был два раза, ответив на вопросы по телефону, но на компьютер ни разу не вышел. Показали 5 секунд в студии - рукой помахал. Зато на всю страну.

На одном музыкальном канале показывали прошлым летом. Во время джазового фестиваля разыгрывали телефон и другие призы. Я выиграл пледы. Телеканал делал репортажи с фестиваля и у меня взяли интервью.

Самое главное телевизионное событие для меня на сегодняшний день - этим летом я выиграл автомобиль в конкурсе музыкальной премии и ключи от него мне вручал Николай Басков на сцене "Олимпийского". Это дважды показывали по телевидению.

РГ | Какой ценой вам достались автомобили?

Меньшиков | Первый автомобиль, "Шевроле-Ниву", разыгрывал автосалон. Это была смс-олимпиада с вопросами из области общих знаний. На каждый вопрос давалось 4 варианта ответа. Ответ верный - плюс пять баллов, ответ не- верный - минус 3 балла. Я потратил около полутора тысяч долларов - но большая часть из них была просто накоплена на бонусных карточках. Шедший за мной участник потратил ненамного меньше, около 1200, и не выиграл ничего.

Второй автомобиль, "Пежо", достался почти бесплатно. Конкурс устраивали совместно сотовая торговая сеть и музыкальный канал. Задача состояла в том, чтобы как можно быстрее ответить на вопросы викторины. В самом начале я ответил за 20 часов и увидел на сайте, что нахожусь на четвертом месте. Стало ясно, что участвовать стоит. Через несколько дней прошел за 20 минут и оказался на втором месте. В самом конце, почти перед

завершением конкурса, посмотрел свой результат - был на первом месте, 20 вопросов за 4 минуты 92 секунды. За мной человек шел со временем 5, 17, но не смог перегнать. В итоге я использовал около 6 карточек и потратил долларов 30. А машина 20 000 стоит. Но заплатить, все-таки, пришлось больше. По пути из Москвы в Петербург я заснул за рулем и перевернулся. Получил сотрясение мозга и машину перед продажей придется отремонтировать. Не застраховал...

РГ | По законодательству выигрыши подлежат налогообложению, и 35 процентов от стоимости автомобиля - огромные деньги. Как удалось этого избежать?

Меньшиков | Я заплатил налог только один раз - когда выиграл 30 000 рублей. Телеканал удержал из выигрыша 35 процентов и мне прислали 19500.

Когда я выиграл первый автомобиль, фирма заплатила дилеру наличными от моего лица, как будто я сам купил. Во второй раз фирма тоже не оформляла это как приз.

РГ | Бывало, что вы тратили очень много денег и ничего не выигрывали?

Меньшиков | Ну конечно, я уже вообще значительное количество денег потратил. Одна пищевая компания разыгрывала каждую неделю по автомобилю. Нужно было собирать наклейки с упаковки, буквы в слово складывать. Я потратил в пределах 12 000 рублей и ничего не выиграл. Но розыгрыши еще продолжаются, так что буду продолжать участвовать.

РГ | Люди часто боятся участвовать, потому что думают, что компании всех обманывают и призы достаются только "своим". С вами такое случалось?

Меньшиков | Было. Автомобильный сайт проводил конкурс, размещая рекламу и информацию еще и в журналах по автомобильной тематике. Но нигде не было указано информации об учредителях, и никаких телефонов контактных, только адрес электронной почты. Разыгрывались телевизор, автомобиль и домашний кинотеатр. Статистика на сайте не велась, только победителей публиковали - конкурс полгода шел в три этапа. Нужно было просто отправлять смс, в ответ на которое присылался анекдот. А потом случайно разыгрывались победившие номера. Ну везение придет - не придет, а было еще написано, что человек, отправивший большее количество смс, получит путевку на двоих в Египет. Я стал активно участвовать и потратил долларов 500-600. Мне прислали смс, что я победил по количеству. Но в результате всех призеров объявили, кроме самого активного участника. По электронной почте ответили, что окончательный итог еще не подведен, а потом сайт закрылся и по почте мне перестали отвечать. Конечно были интервью с победителями, которые телевизоры выиграла и автомобиль, но кто проверит эту информацию? Я позвонил компании-оператору, которая учет проводила, и спросил, больше ли всех смс с моего номера отправлено было. Но они ответили, что вся информация передана организатору.

РГ | Чем вы занимаетесь помимо участия в конкурсах?

Меньшиков | Работаю комендантом в общежитии.

РГ | Как ваша жена относится к "хобби"?

Меньшиков | Очень даже положительно. Призы-то неплохие бывают...

РГ | А как вы относитесь к участию ваших детей в лотереях и конкурсах? Как-то ограничиваете?

Меньшиков | У меня две дочери. Старшая уже взрослая, 21 год, и сама решает, на что ей деньги тратить. А младшая, семилетняя, этим не интересуется.

Анна Шуткевич

[«Российская неделя»](#) [1]

Источник (получено 11.10.2026 - 11:40):

<http://casinostrateg.ru/news/2006/07/25/%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D1%8B-%D0%B2%D0%BE%D1%88%D0%BB%D0%B8-%D0%B2%D0%BE-%D0%B2%D0%BA%D1%83%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B8%D0%BC%D1%87%D0%B8%D0%B2%D1%8B%D0%B5-%D1%81%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B2%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BB%D0%B8-%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%B0%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8>

Ссылки:

[1] <http://www.rg.ru>