

На фоне Египта

«Дорога, длинной в тысячу ли, начинается с первого шага.»
Китайская поговорка

Первые впечатления

После приземления в аэропорту, который поначалу возродил в памяти подобные места в бывших среднеазиатских владениях СССР, нас довольно оперативно вывезли в зал прибытия на достаточно комфортабельных спец автобусах, чем сразу же поколебали упомянутое сходство. В моем договоре с тур фирмой значилось, что в Египте меня встречает и далее со мной «занимается» русскоговорящий гид. Название египетской тур фирмы я прочел только в ваучере – “Rest Travel”. Человек, а точнее люди меня встречавшие в лучшем случае могли быть «признаны ограничено русскоговорящими». Один из них, представившийся как мой, в дальнейшем, личный гид, по имени Ахмед (с ударением на первом слоге) возглавил от группу туристов, обслуживаемых “Rest Travel” и развозимую (в рамках оговоренного «трансфера») по своим отелям. Надо сказать, что еще во время ночного бдения в Шереметьево, я успел познакомиться с одним приятным мужчиной немного провинциального вида лет 50-55. Этот господин сказал мне, что до этого всего дважды бывал за границей, что вызвало во мне волну ответной симпатии, основанной, как я понял на осознании нашей общности по части «маловыездного» характера жизни на фоне некоторой возрастной близости, что составляло разительный контраст с значительным большинством пассажиров. А рейс выдался, прямо скажем, почти молодежный. Летели веселые и шумливые сливки московского студенчества в период зимних каникул, в день студенческой святой Татьяны. Этот господин, как я заметил, был неплохо снабжен всякого рода справочными каталогами по Египту. В частности я видел у него тот самый каталог отелей, который мне демонстрировали в моей тур фирме, и я с удовольствием еще раз в него заглянул. Он все это купил у себя в своей тур фирме, из чего я заключил, что он наверное все же москвич. Но он оказался каким то менеджером из Новосибирска. Уже во время рейса любезно дал мне посмотреть и туристический путеводитель по Египту, купленный им, как я понял уже в Москве и полный, наряду с русско-арабским разговорником, разного рода советов интересным явно только домохозяйкам и девицам на выданье. Правда некоторые дельные соображения на счет общения на арабской улице, этнической кухни и чаевых в отеле я там все же обнаружил. Уже в аэропорту Хургады я был рад вновь увидеть этого господина в числе группы, обслуживаемой моей тур фирмой. Правда маршрут его не совпадал с моим хотя бы уже потому, что состоял наполовину из круиза по Нилу и заканчивался совсем в другом отеле. Мой отель гордо назывался “EMPIRE HOTEL”, находился, как мне объяснили еще в Иваново, в старой части города, и я в него, из всей группы “Rest Travel”, ехал один.

В течение почти двух часов нас развозили по отелям. Наконец я попал в свой, где первым делом, зарегистрировавшись и, еще не пройдя в номер обменял немного валюты (в аэропорту я менять не захотел из за явно грабительского курса обмена, однако тот же курс обнаружил и в отеле). Это было тем более необходимо, что я уже видел наилюбезнейшие приготовления явно авторитетного служащего отеля донести до моего номера мою, совершенно нетяжелую, сумку. К этому трюку я был конечно готов, но долларов ему давать на чай не хотелось. Тем более, что хотя я, после предусмотрительных покупок в магазине «Duty Free», и имел при себе одностолларовые банкноты, я из путеводителя уже знал, что доллар за услуги носильщика слишком много, достаточно дать около полдоллара. При размене же долларов на египетские фунты (или просто, как их все называют,

«паунды» от англ. pounds), не смотря на мои просьбы, оказалось, что мелких монет они не имеют (при этом по лицу служащего было понятно, что вся подобная нехитрая процедура ему не в новинку) и мне пришлось таки дать ему, в итоге, на чай доллар. Этот молодой служащий отеля, по имени Хамди (ударение на последнем слоге), весьма любезно объяснил мне несколько позднее действие сантехники и еще кое чего в номере и сказал, что я всегда могу рассчитывать на него, но в следующие дни я его ни разу ни видел. Вероятно он решил, что с меня ему не получить чаевых дважды.

Отель и арабская улица

Поскольку наш отель был «на второй линии» и не имел своего пляжа, то уже в день приезда я во всей полноте смог насладиться красотами ведущей к пляжу (до него действительно, как и говорилось в каталоге, по прямой было чуть более 200м.) улицы. На ней велось непрерывное и интенсивное строительство. Но это я смог оценить немного позднее, о чем расскажу особо, хотя уже сразу отметил доносящийся снаружи городской шум. Мои окна (номер был на 4м этаже, но первым этажом считался тот, который мы называем у себя 2м, а первый, на кнопке в лифте, обозначался буквой G – ground) выходили как раз на улицу и первое, что я увидел, протирая не тонкий слой пыли на пластиковых креслах и столике на своем балконе (потом я прекратил это занятие за его бесполезностью, так как пыль оседала уже через час после того, как она в очередной раз мной протиралась) были обильно разбросанные вокруг новостройки и за ними краешек моря. Туда я и решил направиться сразу после того как разложил свои вещи. В ходе этого занятия меня ожидало неприятное открытие. Я обнаружил пропажу солнцезащитных очков из своей дорожной сумки, которую, забыв уже изрядно правила имущественной безопасности на авиатранспорте, я преспокойно сдал в багаж, несмотря на то, что она застегивалась только на молнию и по размерам ее я вполне мог бы и пронести ее с собой в салон самолета. Сделав небольшой осмотр остальных вещей я обнаружил, что к счастью больше ничего не пропало, хотя там были и на порядок более ценные вещи и мысленно возблагодарил за это Бога и какого то не очень жадного (или слишком торопившегося) арабского юношу. (Идею с кражей в Шереметево я почти сразу отмел, отчасти по нескольким косвенным признакам, указывавшим на крайнюю торопливость воришек / у нас бы сделали основательнее/, памятуя о некоторой задержке моей сумки при доставке в зал выдачи багажа в Хургадском аэропорту и в связи с тем, что пропали не самые ценные вещи.) Очки однако мне захотелось как можно скорее обрести вновь и я решил, по дороге на пляж, которую успел к тому времени уже выпросить в отеле на ресепшн, зайти в какой-ни будь магазин. Оказалось, что это совсем не сложно. Меня в эти магазины начали просто затаскивать под разными (не в каких путеводителях пока не зафиксированными) предложениями. Вот ведь где порыв творческий. Например в парфюмерную лавку меня затянул молодой человек под предлогом, что хочет посоветоваться со мной как лучше составить рекламное объявление на русском языке. Там он начал с того, что, уточнив какой день я уже на отдыхе, весьма вдохновенно, на весьма своеобразном английском, который вполне начинаешь понимать только к концу первой недели пребывания в стране, стал рассказывать мне свою благородную родословную, говорить о том, что я ему сразу понравился, что он готов сделать для меня эксклюзивную скидку на свой товар, который тут же давал мне оценить, втирая два-три аромата мне в руку. Словом еле ноги унес. Наконец в одном из магазинов на той же улице, но ближе к пляжу я нашел очки. С меня запросили 70 паундов (эквивалент 14 долларов или чуть меньше по реально действующему курсу). Очки, по виду, тянули максимум на наши 180р. и я ужаснулся. В итоге последующего торга я купил другие очки (макс. наши 140р.) за 50 паундов и вышел из магазина с сильно испорченным настроением. В последующем я торговался уже более эффективно и при покупке золота и при покупке сувениров. Но практически тотальное отсутствие ценников на товарах и совершенно восточный стиль назначения цены от вида покупателя и с почти всегдашним изначальным стрем-

лением оной к заоблачным высям, я свыкнуться так и не смог. И в этом арабская улица неприятно отличалась от отеля, где ценовые градации были как то все же расписаны и расходы подлежали рациональному контролю. Правда и тут были свои проблемы, как например с довольно странно работающим душем, не включением даже безалкогольных напитков в бесплатную часть ужина и т.п. Кстати именно на ужин выкладывались наиболее колоритные местные сладости и хорошая выпечка, как раз и провоцировавших потребность в напитках. Вечерний же чай, если его покупать, стоил один доллар и включал в себя целый чайник-термос 0,5л. много не очень сладкого, на наш вкус, тростникового сахара в бумажных пакетиках и всего один пакетик чаю. Столько же стоила и бутылка 0,5л. питьевой воды "BARACA", одной из наиболее распространенных в Египте, и стоившей в магазине 1,5 паунда. Бутылка колы 0,5л. стоила уже 2 доллара, столько же стоил и стакан 0,2л. египетского вина, бутылка питьевой воды, а бутылка местного вина, соответственно, \$7-9

Впрочем, весь этот арабский маркетинг я, равно как и, довольно малопривычную, привычку заманивать прохожих в свои лавки, присущую как правило наиболее примитивным и активным торговцам и невероятной зачастую способности к манипулированию ценами в обе стороны, я вскоре стал воспринимать достаточно философски, в чем мне отчасти помогала усвоенная мной в свое время привычка соотносить любой стиль с манерами соотечественников, в результате чего любой стиль вскоре начинал выказывать свои сильные стороны.

Все туристы, особенно приезжающие в Египет в первый раз, испытывают проблемы с обменом валюты. Гиды при встрече в аэропорту отнюдь не помогают в обмене, возможно имея договоренности с отелями где, как и в аэропорту, меняют по завышенным курсам. Официальный обменный курс по отношению паунда к доллару и евро мне так и не сказали и я в разговорах так и не понял, как он определяется. Но похоже не биржевым методом, а просто устанавливается национальным банком, почти как у нас в старые добрые времена. Похоже, что этот официальный курс равен что то порядка 4,7 паунда за один доллар США. (В последние 14-15мес. египетский фунт, упал по отношению к доллару в 1,3 – 1,4 раза, т.е. девальвировался порядка на 35-40%, что было связано с большими трудностями, испытываемые Египтом за последние 2-3 года в связи с наступлением времени возвращения крупных международных займов, иные из которых были получены еще в эпоху Садата, как своего рода «плата» за Кемп-Девидские соглашения 1977г.) Естественно, что «волевым способом» устанавливаемый нацбанком курс не может не отличаться от реально действующего. Ближе всего к нему пожалуй менялы в аэропорту и отелях, обменивающие в диапазоне от 1/4,45 (в аэропорту) до 1/4,70 в наиболее «нежлобских» обменных пунктах в отелях (в нашем отеле официально меняли по курсу 1/4,58, а парни на ресепшн, на практике поднимали до 1/4,6). Уличный курс обмена с иностранцами 1 к 4,8 – 1 к 5,0. По этому курсу можно обменять у любого уважающего себя торговца. На мой взгляд лучше всего менять в ювелирных магазинах. В остальных по курсу 5,0 норовят менять только в случае более \$100. От одних наших туристов слышал, о банке в Хургаде, который менял по курсу 5,2, но сам ничего такого не видел. Впрочем, на мой взгляд, если вам не предстоит обменивать более \$1000 за неделю. Разница в курсах существенна скорее психологически. Хотя конечно, обменивать по курсу менее 1/5,0, я бы никому не желал, тем более, что сами египтяне, и в расчетах между собой, и с приезжими применяют курс 1/5,1 – 1/5,2.

Особого языкового барьера я, со своим «весьма бытовым» английским, не чувствовал. Египетские торговцы на улицах и особенно в мало-мальски уважаемых магазинах, почти все бегло говорят по английски, хотя и с весьма характерным акцентом (чего например стоит ихний «библ», в котором не сразу узнаешь привычный «пипл», и вообще у меня сложилось впечатление, что нижегородский акцент все же ближе к йоркширскому диалекту, чем хургадский), и привычкой вставлять арабские слова посреди английских. Некоторые из них даже высказывали мне удивление, почему приезжие из России, так слабо владеют английским.

Индустрия туризма и состояние общества

Индустрия туризма в Египте поражает если не своим размахом (тем более, что мне, в силу своего мало-выездного образа жизни трудно сравнивать, скажем с Индией или Италией, одна из которых является туристической «меккой» Востока, а другая - Запада), то уж точно – динамизмом развития. Динамизм этот, вполне способен поколебать досужие, советской еще штамповки, представления об угнетаемом мировым империализмом, бедном и полу немощем (в силу этого угнетения) «третьем мире», с его непрерывным горячим желанием социальных экспериментов и национального освобождения. У меня же как раз наоборот сложилось впечатление, что я побывал в обществе достаточно молодым (правда, стоящем на древних руинах, с которыми оно чувствует лишь частичную, в слоях гуманитарной интеллигенции, преемственность) динамичном и знающем, куда оно хочет идти. Словом у меня было впечатление, что я застал общество «на марше». Особенно поражает размах строительства. Это стало бросаться в глаза еще по дороге из аэропорта по прибытии в страну. Строят везде и все время, включая ночные часы и время пятничной молитвы. «Есть то хочется, вот и не до молитвы», сказал наш русский гид Михаил, питомец университета, арабист, родом из С-Петербурга, проживший уже более 8 лет в Египте, сопровождавший нашу экскурсию от “Rest Travel” в Луксор, а потом устроивший мне льготное катание по морю на катере с дайвингом.¹ (NB. Надо сказать, что Хургада, по словам того же Михаила, да и по моим наблюдениям, один из околеевропейских центров дайвинга, благодаря особо чистой пока воде Красного моря и ровному, почти всегда однонаправленному, со стороны пустыни, ветру, в сочетании с редкими штормами. Последнее для дайверов особенно ценно, поскольку многие из них еще и серфингисты. Сами дайверы представляют собой в Хургаде очень интернациональное сообщество, состоящее в основном из выходцев из центральной и восточной Европы, к которому, в последнее время, все активнее присоединяются местные кадры. Коммерческий дайвинг, также является одной из составляющих индустрии туризма.)

Кстати, глядя на это почти муравьиное строительное упорство, совершенно равнодушное к призывам муэдзинов, мне почему то вспомнились любимые частные рассказы наших военных советников эры Насера, и Ближневосточных войн 67 и 73гг., которые утверждали, что арабы, в своей архирелигиозности, молились по часам (или по призыву муэдзина, правда тогда вопрос откуда ему взяться на передовой, т.к. в исламских армиях нет «полковых священников»), даже невзирая на наступление израильтян. Мне почему то не поверилось в такую причину неудач, обслуживаемых нашими «военспецами», арабских (во всяком случае египетских) войск. В основном строятся здания туристической инфраструктуры. Наиболее впечатляюще выглядят отели группы “Hilton” и “Plaza” (такие, как «Aly Baba, Macabe Club и широко разрекламированные у нас Shervan и Grand. Все находятся на «первой линии»), представляющие собой, как правило, высоко комфортабельные, с фешенебельной внешней и внутренней отделкой, жилые корпуса в ориентальном или национальном стиле, занимающие районы величиной с целые городские кварталы, на территории которых имеются свои торговые и развлекательные комплексы, включая парки аттракционов, и имеющие собственные благоустроенные пляжи. В архитектуре этих ансамблей преобладает некий синтетический стиль, который я лично, назвал для себя «мавританский модерн», сочетающий в себе особенности храмового пространства и возможностей современного крупно-блочного строительства. Строительный материал – в основном местные туф, строительный камень и (кирпичный завод в предместье Хургады) местный кирпич (в т. ч. и облицовочный), производимые, как говорят из достаточно высококачественных глиняных смесей местного происхождения. В качестве отделочного материала – мраморный камень и базальт, привозимые за 300-350км, из района Асуана и, последнее время все больше, пластик.

¹ Спортивный аквалангизм, с включение кодексных, культуральных элементов, выработанных космополитическим сообществом энтузиастов-профессионалов (от английского to dive –нырнуть). Называют себя не просто аквалангистами (как и

Строительство видимо сравнительно недорогое из за экономии на близости стройматериалов, рабочей силе (и далеко не только на зарплатах, которые в Египте уже вполне сопоставимы с средне российскими), но на содержании производственной инфраструктуры и особенно на отоплении, которое, в отличие от наших например условий, практически вообще не нужно.

Обильные инвестиции в строительный комплекс, как мне объяснили сами египтяне, объясняются, кроме их очевидной рентабельности, еще и благоприятным внутренним инвестиционным климатом в стране, в основном завершившей передел собственности на местах, еще к концу первого периода правления нынешнего президента Мубарака. То есть где-то к концу 80х гг. Отдельные переделы конечно периодически происходят и сейчас. Но на уровне верхних эшелонов власти и элит бизнеса. По этому местные олигархи за свою собственность (в т. ч., что существеннее всего, земельную, которая совершенно недвусмысленно охраняется вполне западными, по уровню либеральности, законами) не опасаются и спокойно в нее инвестируют. Кроме того, свершившийся, в основном, раздел собственности, и нацеленность на честный, как минимум по исламским понятиям, бизнес, снижают транзакционные расходы на переговоры с предварительными выяснениями “who is who”, с помощью многочисленных security, а заодно, и коррупционную, чиновничью, финансовую нагрузку. Также мне объяснили, что большинство владельцев крупных отелей не живет в самой Хургаде, а живет в Каире, Александрии и Порт-Саиде. А отелями, которые все чаще представляют собой последнее время уже не лично-семейную, а акционерную структуру собственности, правда, как правило с резким разделением ровня владения и статуса власти между миноритарными и мажоритарными акционерами, управляют через своих менеджеров.

Другим столпом туризма в Египте является транспорт. Это я понял во время первой же своей поездке на экскурсию, в Луксор, куда мы добирались около 150 км по Восточной пустыне и еще около 100км. по долине Нила. Глядя, с какой неукоснительной профессиональной точностью, вежливостью и аккуратностью действуют наши водители автобусов (их сменилось за рейс двое), рука к концу экскурсии (конечно далеко не у всех соотечественников), так сама так и тянулась за чаевыми. Поездки организуются очень тщательно, особенно продумывается охрана колонн, в которые в специальных точках сбора, формируются вереницы туристических автобусов. Египтяне помнят, что нападение на группу немецких туристов в Луксоре в 1996г. (погибло около 30 человек и сами местные жители до сих пор так и не могут сказать, было ли это действительно акцией политических экстремистов, в духе подпольных «братьев мусульман», или банальной криминальной разборкой между мафиозными бизнесами), стоило в следующие 3 года стране в 3млрд. долларов только за счет оттока туристов (не считая регрессных исков со стороны европейских страховых компаний, недополучения кредитных и целевых портфельных инвестиций в туристическую отрасль и т.п.).

Третьим можно пожалуй считать то, что я бы назвал «инфраструктурой руин, сувениров и мифов» и отнес бы, наряду с врожденной коммерческой гибкостью и своеобразной исламской честностью (при этом не будем забывать, что, 20-25 %, по разным оценкам, населения христиане-копты, как правило, еще более благожелательно настроенные по отношению к единоверцам), к числу «мягких» составляющих национальной конкурентоспособности. Лично у меня сложилось впечатление, что в настоящий момент вся, напрямую или косвенно даже связанная с туристической инфраструктурой, часть египетской нации денно и ночью творит и воплощает то в камне, то в папирусе, а то и в громких археологических или научно-концептуальных находках один великий и весьма притягательный миф об уникальности египетской цивилизации, с ее древними, средними и новыми династиями, а также о возможности напрямую соприкоснуться, на ее развалинах, с обнаженными пластами истории. И, надо сказать, обросшая умело сконструированными мифами, восточная древность и солнце

байкеры – от bicycle /bike/ – не просто мотоциклисты и тем более не велосипедисты), чтобы этим самоназванием подчеркнуть, что они являются неформальным сообществом и обладают собственным неписанным кодексом поведения.

почти весь год в зените, очень притягательные для северянина вещи, особенно в сочетании с современным комфортом.

И, наконец, надо сказать, что хотя инвестиции в туристическую отрасль являются для страны уже привычным типом капиталовложения, но в свое время (конец 70-х, начало и вся первая половина 80-х гг.), они были инновационны. Традиционно основной промышленной отраслью в Египте, единственной, пожалуй отраслью в европейском смысле, была текстильная промышленность. Египетские хлопчатобумажные ткани появились на европейских рынках почти одновременно с российскими, в конце XIX века. Качеством уступали, но были дешевле из-за собственной сырьевой базы (Египет и сейчас является экспортером, довольно неплохим по качеству, хлопка) и баснословно дешевой рабочей силы. Поначалу египетский текстиль закрепился в основном на рынках небогатых стран южной Европы (Греция, Италия, Испания, Португалия, Сербия). Наибольшего расцвета текстильная отрасль в Египте достигла накануне 2 мировой войны и сразу после нее. Этот период продолжался до революции 1952г., в ходе которой был свергнут, последний, весьма либеральный во внутренней политике, египетский монарх – король Фарук. В этот период, качественно и количественно выросший, но все также недорогой египетский текстиль (основные производства были сосредоточены в Каире и Александрии и принадлежали смешанному английскому и местному капиталу) широким потоком хлынул на рынки, обедневшего в результате II Мировой Войны, Британского Содружества Наций. Норма прибыли на вложенный капитал в отрасли достигала в этот период 80-90%. Зарплаты рабочих выросли и работа на фабриках считалась у населения престижной. Росла прослойка национальных управленческих и инженерных кадров, совершенствовался отраслевой менеджмент. Однако эта недолгая эра процветания национальной текстильной промышленности закончилась с наступлением эры Насера, в середине 50-х годов, и его самоубийственно-амбициозных социальных экспериментов с мессианским духом. Восстановление началось только во второй половине 70-х гг., при президенте Садате. Но ситуация на мировых рынках была уже не та. На место египетской продукции в Европу и Америку, уже с 60-х годов, широким потоком хлынули недорогие Турецкие, Пакистанские и Индийские ткани, а за их спиной уже вставал во весь свой гигантский рост Китай. Несмотря на все попытки восстановления, в целом достаточно удачные, норма прибыли в отрасли уже не поднималась выше 30%. В этот период и было обнаружено, что в индустрии туризма она может быть стабильно выше 50 % и начался массовый переток капиталов.

Будучи сам жителем полуразоренного российского субъекта Федерации, в составе ЦФО, подумывающего о том, как бы заменить глубоко убыточные все последние годы отрасли легкой промышленности (особенно «болит голова» по поводу текстиля), на туризм, в качестве одного из ключевых доноров областного бюджета и даже прописывающего это как цель, в разрабатываемые администрациями программы развития, я вполне оценил уровень сервиса у «развивающихся» египтян. Тем более это можно оценить, что еще 20 лет назад на месте сегодняшней Хургады, в составе старого (Down town) и нового города насчитывающего на сегодняшний день 80 тыс. чел и растянувшегося практически, с учетом цепочки отелей, на почти 90км. побережья, был небольшой рыбацкий поселок с населением чуть более 2 тыс. чел. Та же картина и с Шарм Эль Шейхом на Синае. И, надо сказать, что сравнение было абсолютно не в пользу родного «субъекта», так и не знающего, до сих пор, несмотря на все административное толкание воды в ступе, кадровые пересаживания и попрошайничество у федерального центра, чем же все таки (каким таким «Золотым кольцом») заманить туриста в родные пенаты.