

Коммерсантъ Рождество

Пятница 24 декабря 2010 №239

Цветные тематические страницы №9-24 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №98889 27 мая 2005 года. Распространяются только в составе газеты.

Как можно активно
и экстремально
отдохнуть в Прикамье
с.10

Куда пермяки ездят
поправить здоровье
с.14

Когда подорожают
абоненты
в фитнес-центры
с.18

«Рождественские»
и «новогодние» вклады
в банках — где выгоднее
с.20

Во сколько может
обойтись экономия
на страховке во время
путешествия
с.22

Дедморозные дни

Адреналиновый раж

Индустрия активного отдыха для экстремалов и любителей элитарных и дорогих видов спорта все больше развивается в Прикамье. Зимой получить заряд адреналина можно теперь не только на пермской земле и в пермском воздухе, но и в пермской воде. Хватает экстремалам и необходимого снаряжения, которое уже можно приобрести, не покидая пределов Перми. Другое дело, что мест активного отдыха немного и порой они страдают из-за отсутствия необходимого сервиса.



Весь нужный для охоты инвентарь уже легко приобрести в Перми, так что зверю «стало тяжелее», говорят охотники ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

ОХОТНИЧЬИ ИНСТИНКТЫ

Не будет преувеличением сказать, что самым популярным видом активного отдыха среди почтенных мужей Прикамья по-прежнему остается охота. В том числе зимняя. Пострелять и половить дичь в уголках Пермского края любят очень многие. Например, экс-первый вице-мэр Перми и бывший топ-менеджер «Новогора» Александр Бесфамильный известен как один из самых заядлых охотников. Оценить охотничий потенциал всего края он не может, но рассказывает, что сам предпочитает охотиться с друзьями в охотхозяйстве «Оханском» и к угодию относится очень бережно. «Мы сами для себя определили правила — не стреляем самок кабанов, самок лосей, хотя это не запрещено. Делаем солончаки, засеваем поля для прикорма, зимой кормим кабанов. У нас стадо кабанов, по нашим подсчетам, выросло раза в четыре, а стадо лосей раза в три! — делится Александр Бесфамильный. — Чем больше мы там охотимся, тем больше нам там нравит-

ся. Мы ко всему привыкли. Знаем, где какие загоны, где зверь обитает, и делаем, чтобы его стало больше». Его партнер по охоте, тоже бывший вице-мэр Перми, Александр Фенев уверен, что проблем с местами для такого вида отдыха в крае нет: «Повсюду в крае — хорошие места. Для охоты у нас все очень благоприятно и охотиться можно где угодно».

Охотники уверяют, что проблем с приобретением нужного инвентаря именно в Перми нет, и зверю поэтому «стало тяжелее». «На мой взгляд, все, что нужно, есть. Может быть, каких-то прикормочных не хватает, но предела для совершенства всегда нет. Когда-то мы обходились без всего этого. Сейчас смотришь на ребят, когда они на охоту собираются, и глазу приятно. Манки, обувь, костюмы специальные, дальнометры, приборы ночного видения — этикие мужские игрушки», — говорит Александр Бесфамильный. «Рынок настолько насыщен техническими средствами для охоты, что никаких проблем с

этим не существует», — вторит Александр Фенев. Впрочем, большое количество технических средств — не главное, убеждены охотники. «Да, в последнее время рынок насыщается. Но для нас охота ведь не цель добыть кого-то. Охота — это, в первую очередь, общение с людьми, которых объединяет некий общий интерес. Хорошая охота не там, где много зверя, а там, где хорошая компания», — убежден Александр Фенев.

Заснеженные поля и разбитые дороги

Однако охота, пусть и активный вид отдыха, но все же традиционный. А любители адреналина осваивают другие всевозможные варианты активного времяпрепровождения. Например, активно использует местный «ресурс бездорожья» Пермский внедорожный клуб (занимается организацией спортивных соревнований, самый известный — «Уральский ухаб»).

«Направление „недешевого“ активного отдыха неплохими темпами развивается вот уже несколько лет на территории

Перми и Пермского края», — говорят в Пермском клубе любителей бездорожья (Пермский внедорожный клуб). По словам пиар-менеджера клуба Евгения Мокина, по наполняемости соревнований можно сказать, что из года в год количество спортсменов растет. В этом году серьезно увеличилось количество участников из разных территорий Пермского края.

Как рассказывает Евгений Мокин, активный отдых, связанный с внедорожной техникой, делится на три направления: автомобили, квадроциклы и снегоходы, водно-моторный транспорт (скутеры, аквабайки, катера). «Но если автомобилей у нас в избытке, то квадроциклов и снегоходчиков не так много, как хотелось бы», — сетуют в клубе. В клубе рассказывают, что направление квадроциклов и снегоходов в целом по России развивается бурными темпами и «у этих дорогих игрушек все больше поклонников, которые уже самостоятельно собираются в клубы». «Однако в Перми ситуация не настолько

РОЖДЕСТВО АКТИВНЫЙ ОТДЫХ

радужная, как, например, в соседнем Екатеринбурге. Дело в том, что в нашем городе до сих пор нет представительств некоторых мировых брендов этой техники. В то время как у соседей они представлены во всем изобилии», — говорит Евгений Мокин.

Что касается автомобилей, то Пермский внедорожный клуб, начиная примерно с 2003 года, организует внедорожные экспедиции по территории Пермского края и соседней Свердловской области. «Такой вид отдыха, безусловно, нельзя назвать дешевым. Так как для подготовки серьезного экспедиционного автомобиля нередко затрачиваются средства, сравнимые с тратами на покупку стандартного внедорожника. К тому же любая техника, эксплуатируемая в условиях тяжелого бездорожья, имеет свойство быстро ломаться», — объясняет Евгений Мокин.

Экстремальное моржевание

Отдельные пермские экстремалы облюбовали среди прочего такое направление, как пещерный дайвинг, или спелеодайвинг. Как и в случае с так называемым подледным дайвингом (ice-diving), в пещеры ныряют и зимой. Знаменитое фактически на весь мир место для спелеодайвинга в Пермском крае — это Ординская подводная пещера (протяженность — 4,4 тыс. метров). Поклонник этого увлечения, депутат заксобрания и с недавнего времени спецпредставитель Пермского края в Китае Илья Шулькин считает, что эта пещера — серьезный ресурс для развития этого направления спорта и отдыха. «Совершенно уникальное место, которое надо рекламировать, а пока оно плохо раскручено. Туда можно добраться, на месте есть необходимый сервис. Единственный ее минус — низкая температура, не более 4–5 градусов. Поэтому для плавания там нужны определенные навыки», — объясняет депутат. Он убеждает, что спелеодайвинг — это даже не отдых, не спорт, а «созерцание», когда «плывешь, кайфуешь и все в удовольствие».

Насколько это в спортивном плане сложный вид спорта, настолько же недешево и снаряжение. Сумма, за которую можно приобрести все, что нужно для пещерного дайвинга, как отмечает Илья Шулькин, исчисляется десятками тысяч рублей: «В Перми можно купить необходимое оборудование. Хотя можно и арендовать. Другое дело, что оно будет хорошее, но не индивидуальное».

Организованный экстрим

Есть возможность в Пермском крае заняться экстремальным туризмом. «Мы называем это не экстремальным отдыхом, а турами с элементами экстрима, так как при сочетании необходимых норм безопасности и тщательной проработке маршрута все они абсолютно реальны даже для людей, не имеющих специальной физической подготовки или специальных навыков в отличие, скажем, от парусного спорта, виндсерфинга или гонок по бездорожью», — говорит директор центра экологического туризма «Зеленый ветер» Евгений Пугин. «Зеленый ветер», например, предлагает вертолетный тур, который в компании называют «самым дорогим по стоимости и самым ярким по впечатлениям». «Сам полет на вертолете — это уже экстрим: оказаться за короткий промежуток времени в местах, куда нереально доехать на машине, а можно добраться только пешком, побродить там по нехоженным местам, увидеть Северный Урал с его причудливыми и неповторимыми скалами», — расписывает прелести тура директор центра.

А вот походы зимой не очень пользуются популярностью, признает Евгений Пугин. Он рассказал, что его компания пыталась четыре года назад организовать зимние походы: «Но это направление не пользовалось успехом, потому что людям нужен комфорт и они за него готовы платить — например, за летние сплавы, но



Снегоходчиков в Перми значительно меньше, чем водителей внедорожников. Влияет на это, например, то, что в городе нет официальных дилеров некоторых мировых брендов этой техники ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Кто на что горазд

Юрий Борисовец,

депутат Государственной думы, владелец группы «РИАЛ»:

— Самое экстремальное, что у меня было, — подводная охота на Каме поздней зимой — ранней весной. Приходится нырять в Каму, когда температура воды не больше +1. Только несколько человек у нас так могут.

Александр Бесфамильный,

бывший первый заместитель главы администрации Перми:

— Я никогда не шел на охоту с целью совершить подвиг. Не было ни свершений, ни экстремальных случаев. Смешные были, но это отдельная песня.

Алексей Санников,

руководитель Пермской краевой федерации парусного спорта:

— Мы буквально недавно приехали с открытого чемпионата России (проходил в середине ноября на Канарских островах.

— „Ъ-Рождество“), где под руководством шкипера Виталия Тараканова наша команда выиграла соревнования в классе J80 (на крейсерских яхтах). Это самое высокое достижение в моей жизни. Там были мастера спорта, олимпийские чемпионы. Состав был супер, ни на одном чемпионате России за последние 15–20 лет таких участников не было.

Риф Исмагилов,

гендиректор агрохолдинга «Ашатли»:

— Был такой случай на охоте. Мы искали лосей, а собака наша набрела на медвежью берлогу. Я подошел, а оттуда уже торчала голова медведицы. Когда она вылетела, сразу ей выстрелил в лоб из карабина. Если бы промазал, то она бы меня смяла. Но там еще были три больших медвежонка, подоспел мой товарищ — двух мы сбили сразу, третьего поймали, но потом пришлось отпустить.



Инвестиционная компания «Финансовый Дом» с радостью поздравляет коллег, партнеров, настоящих и будущих клиентов с наступающим Новым годом!

Пусть в наступающем году вас посетят только ценные мысли и высокодоходные идеи, случаются только приятные события, приходят только хорошие новости.

Благополучия вашим капиталам, тепла и уюта вашему дому!

никак не за зимние походы». Так что зимой «Зеленый ветер» предлагает любителям активного отдыха традиционные горнолыжные и снегоходные туры в Губаху. Есть как индивидуальные, так и групповые предложения.

Евгений Пугин признает, что спрос на экстремальные туры через турагентства хоть и есть, но он минимальный: «Те люди, которые всерьез увлечены экстримом, чаще всего все планируют и организуют сами, а основная масса пермяков к подобным путешествиям не готова». «Необходимое снаряжение можно приобрести в Перми. Не все, конечно, бывает в наличии, но я не считаю это проблемой», — уверен Евгений Пугин. Но, по его словам, все можно заказать также в Москве или за границей, что в некоторых случаях обойдется даже дешевле. «Пока не будет серьезных, интересных предложений на экстремальные туры от их организаторов, то вряд ли появится широкий выбор подобного снаряжения и вариантов по его обслуживанию», — добавляет он.

Прочь из морозной Перми

Интересно, что любители активного элитарного отдыха, рассказывая о его вариантах на территории Прикамья, практически не упоминают один из самых популярных сейчас видов среди населения — горные лыжи и сноуборд. Причина проста — люди, побывавшие на европейских курортах, местные точки отдыха ни во что не ставят. Надо отметить, что сейчас в крае и окрестностях Перми действует порядка 15 горнолыжных баз (например, поблизости от Перми — Иван-гора, Жебреи, Полазна). «Кататься в Прикамье негде, — категоричен Илья Шулькин. — Комфорт, безопасность — ничего этого нет. В сравнении с Европой склоны очень короткие. О чем говорить, если в Пермском крае нет даже ни одного кресельного подъемника». Более или менее, по его словам, горнолыжный отдых развит в Губахе, но и там «огромные очереди и никудышная экология». «Лучшая гора, которая есть, — это Осянка в районе Кизела. Но высадиться туда можно только на вертолете и там ничего нет (обустроенного для туристов. — „Ъ-Рождество“), — негодует Илья Шулькин.

Привыкнув к высокому уровню сервиса и обустроенным зарубежным курортам, часто местные «випы» даже не пытаются насладиться отдыхом на родине. Очень многие попросту уезжают в праздничные дни за границу. Хотя у приверженцев отдельных видов активного отдыха есть и другая причина выезжать зимой из страны: вынуждены в это время года перебираться в теплые края фанаты виндсерфинга, кайтсерфинга и парусного спорта. Хотя летом эти виды спорта активно развиваются и в Прикамье: стартовав как любители, пермские фанаты паруса смогли достичь серьезных спортивных достижений (см. «Кто на что горазд»). Но как индустрия отдыха парусный спорт развит в Прикамье меньше. И одна из причин — опять же климат и долгая зима. «Услуги по организации отдыха и прогулок по Каме предоставляются летом — в июле-августе. На большее пермская погода не способна», — говорит глава пермской федерации парусного спорта Алексей Санников.

Виталий Водопьянов

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Что планируете в новогодние каникулы?



Борис Швайцер,
генеральный директор ОАО «Кондитерская фабрика „Пермская“»:

— В эту новогоднюю ночь я буду с семьей на даче. Это хороший вариант русского нового года. Много снега, ель. Будут только своя семья и близкие родственники. Раньше мы также уезжали за город, катались на лыжах, делали пельмени, парились в баньке, а потом гуляли, запускали фейерверки. В эти новогодние каникулы мы с женой поедим в Санкт-Петербург. Дети уже взрослые, будут сами себя забавлять. Конфеты в нашей семье не являются подарком, так как некоторые члены семьи, так же как и я, работают на кондитерской фабрике. Зачем тогда другу дарить конфеты? Это, однако, не значит, что конфеты «Пермской кондитерской фабрики» нам не нравятся. Наоборот, они очень вкусные.



Мухаммедгали Хузин,
председатель Духовного управления мусульман Пермского края, муфтий Пермского края:

— Не в моих правилах строить столь отдаленные по времени планы по поводу встречи Нового года — все в руках Всевышнего. Но, как любой нормальный человек, помечтать я не прочь. Ну а учитывая многолетние традиции нашей семьи, я могу предположить, что 2011 год, как и предыдущие, я буду встречать на родине, вместе со своими самыми близкими — мамой и младшими братьями. Один из них живет со своей многочисленной семьей в деревне, где я родился, в Башкортостане, по соседству с мамой, а другой — здесь, в Перми. Все-таки Новый год — праздник семейный, да и в последнее время все реже и реже удается навестить родной дом. Дела... За новогодней ночью последуют долгожданные новогодние каникулы, которые, на мой взгляд, приятнее даже самой празднич-

ной ночи. Потому что они сулят долгие лыжные прогулки по лесу, с утра — приятную, бодрящую зарядку с лопатой в руках, а под вечер на очищенном от снега дворе — шашлыки или свежая речная рыба, запеченная на углях (у меня мама — заядлый рыбак). И встречи с родственниками — каждый день, у меня их много!



Дмитрий Махонин,
руководитель краевого УФАС:

— На Новый год уеду к маме на свою родину в Чердынский район — деревню Рябино. Я всегда так и делаю. Каких-либо других гостей мы не ждем. Новый год — это семейный праздник. Ничего особенного на новогоднем столе не будет: как обычно, запеченная курица, салаты. В доме обязательно будет елка. Сейчас искусственная, а раньше всегда была настоящая. В новогоднюю ночь, быть может, запустим небольшой фейерверк. В Пермь я вернусь уже 5–6 января. В деревне я буду просто отдыхать, гулять. Там отличная природа, чистый воздух! К концу каникул, как выберусь в город, может, покатаюсь на лыжах.



Николай Микуров,
директор пермского филиала ОАО «Вымпелком»:

— В этом году, как и в прошлом, я буду встречать Новый год в кругу семьи. На этот раз мы отправимся в Египет, в город Таба. Оттуда можно съездить в Каир, в монастырь Святой Екатерины, к горе Моисея... Посещение святых земель на Рождество Христово стало чуть ли не основополагающим фактором при выборе места путешествия. В прошлом году Новый год я также провел с семьей, мы ездили кататься на горных лыжах в Андорру. Очень экстремально и весело провели время, привезли массу впечатлений, поскольку горные лыжи — это не

просто хобби, это моя страсть. А вообще 2 января у меня день рождения, поэтому новогодние праздники для меня всегда особенно значимы, сразу несколько поводов провести больше времени с семьей, ведь обычно среди этой каждодневной суеты меньше всего остается времени на близких.



Игорь Лагуткин,
директор пермского филиала «Росгосстраха»:

— В последнюю неделю декабря я улечу в Пекин. Потом на несколько дней вернусь на родину в Екатеринбург, где и встречу сам Новый год с родственниками и друзьями. Мы хотим снять «Дом охотника», где можно покататься на санках, запустить фейерверки, чего не сделаешь просто в квартире. Новогодние каникулы я проведу во Франции: мы каждый год в это время ездим с друзьями-бизнесменами покататься на горных лыжах. В прошлый раз были в австрийском городке Капруне и знаменитом немецком Баден-Бадене.



Владимир Нелюбин,
бизнесмен, председатель наблюдательного совета ОАО «Экопромбанк»:

— Я всю жизнь встречаю Новый год с семьей, и в этот раз будет так же. Я буду в «женском царстве»: у меня три дочери. Выезжать в ресторан мы не планируем: моей младшей дочери 11 месяцев, она еще не ходит по клубам. В новогоднюю ночь я буду с любимой семьей на даче. Но у меня всегда дверь открыта, дом без гостей не бывает. Девочки у меня творческие, всегда что-нибудь придумают — конкурсы, розыгрыши. В плане еды я неприхотливый, ем то, что мои девочки приготовят. В новогодние каникулы мы вернемся в город: у моей мамы 11 января день рождения. Будем все вместе готовиться к празднику.

Финансы в высшем свете

Несомненно, самым ярким событием декабря в деловой жизни Перми стало открытие VIP офиса ОАО «Восточный экспресс банк». По этому поводу в бизнес-центре «Любимов» зимним вечером собрались в полном составе представители бизнес-клуба «Строгановский»: бизнесмены, представители высшей школы, меценаты.



Игорь Шубин и вице-президент банка «Восточный экспресс» Наталья Мельник связали две золотые ленты в надежный узел, в знак союза клиентов и банкиров.



Роман Голиков «Уралалмаз» и Элла Белых «Galla Dance».



Исполнительный директор клуба «Строгановский» Александр Астафьев вручил топ-менеджменту вымпел бизнес-клуба.



Хозяйка VIP-офиса Екатерина Любимова в окружении гостей: Антона Ильиных и Натальи Шемякиной, «Пермская энергосбытовая компания».



Директор VIP-офиса Екатерина Любимова и Олег Жданов «Пермэнерго».



Федеральный инспектор по Пермскому краю Алексей Андреев и Депутат Пермской городской думы Николай Демкин.

ВОСТОЧНЫЙ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ БАНК

г. Пермь, ул. Ленина, 58а (БЦ «Любимов»),
тел. 8(342)219-66-10

Мы предлагаем состоятельным клиентам индивидуальное банковское обслуживание, возможность решать финансовые вопросы в комфортной и уютной атмосфере. Персональный подход, строгая конфиденциальность, возможность дистанционного обслуживания. А также уникальные банковские услуги, которые позволяют получить гарантированный высокий доход в ограниченные сроки.



Генеральный директор ОАО «Камская долина» Андрей Гладиков поздравил банк с новосельем, и преподнес картину в подарок хозяйке офиса — Катерине Любимовой

В том, что офис для «состоявшихся и состоятельных» людей Перми открыт именно в бизнес-центре «Любимов», нет ничего случайного. «Любимов» построен в честь Ивана Любимова, одного из самых известных меценатов Прикамья, и, кстати, некоторое время служившего городским головой (эту должность Иван Любимов занимал почти семь лет).

«Когда имеешь дело с деньгами, все должно быть конфиденциально и добротное. Ведь деньги требуют тишины и комфорта, — знает вице-президент банка «Восточный экспресс» Наталья Мельник. — Таким мы и делали наш офис. Наши услуги будут также приватны как апартаменты оли-

гарха». Клиентам банка будет предложено персональное обслуживание на высшем уровне, для этого в VIP офисе есть индивидуальные переговорные и даже депозитарий. И то, что хозяйкой офиса стала Екатерина Любимова, представляется закономерностью, а не просто совпадением.

Гости дарили подарки и говорили добрые слова. Банк не остался в долгу, и одарил гостей коллекционными винами и дорогими подарками. Бывший губернатор Пермской области Геннадий Игумнов пожелал «много денег на мелкие расходы», отметив, что, кроме Сбербанка, никто еще не решился открыть офисы по обслуживанию VIP-клиентов: «Вторым делает шаг «Восточный экс-

пресс». Уважение элиты делает банку прекрасный имидж». Глава Перми Игорь Шубин пожелал, чтобы «Восточный экспресс» всегда привозил своих клиентов к нужному результату.

Пермские бизнесмены давно дружат с банкирами еще пермского «Камабанка» (на его фундаменте и строится в Перми «Восточный экспресс») — банка, который, буквально, рос и развивался вместе с ними. Исполнительный директор клуба «Строгановский» Александр Астафьев отметил, что банк будет развиваться дальше только, если развиваются его клиенты: «Экспресс» подразумевает быстрое движение. Поэтому, успехов в развитии и в движении».

В путь здоров

Лечебный туризм набирает обороты, привлекая все больше клиентов. Теперь пермякам недостаточно просто наслаждаться пляжным отдыхом или осмотром достопримечательностей — все больше горожан предпочитают санаторно-курортный отдых. В топе — курорты Восточной Европы с обширной оздоровительной программой. Родные здравницы также в почете, однако пока значительно отстают от зарубежных аналогов по уровню сервиса. Оздоровительные курорты, популярные у пермяков, изучала корреспондент „Ъ-Рождество“ **Ирина Пелявина**.



Сейчас многие туристы любят сочетать пляжный отдых или деловые поездки с оздоровительными процедурами ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

Последние годы среди россиян развивается культ здоровой жизни. Здоровое питание, занятия спортом. И даже отдых должен не просто расслаблять, а оздоравливать. Именно поэтому последние годы туроператоры наблюдают повышение спроса на поездки на оздоровительные курорты. «Общий уровень туристической культуры повышается, как и благосостояние клиентов. Поэтому примерно 70% туристов сегодня предпочитают не просто пляжный отдых, а любят сочетать деловые, событийные поездки с общим оздоровлением», — рассказывает генеральный директор агентства «БТС-групп» Ольга Коркунова.

При выборе оздоровительного направления определяющим фактором, как правило, становится не цена на тур. Как пояснила директор по туризму бюро «Спутник» Юлия Яборова, прежде всего при выборе курорта учитываются медицинские пока-

зания для посещения того или иного санатория. «Нельзя просто прийти и сказать: я хочу на лечение в Карловы Вары. Дело в том, что для каждого курорта есть свои показания. Некоторые специализируются на лечении желудочно-кишечных заболеваний, другие — опорно-двигательного аппарата. Поэтому, прежде чем заказать тур, мы просим клиентов получить справку от врача. Главное, чтобы не было противопоказаний для посещения того или иного места. Ведь организм может среагировать по-разному даже на лечение минеральной водой», — поясняет госпожа Яборова. Именно поэтому в некоторых туркомпаниях предоставляют бесплатную услугу — посещение врача-курортолога, который поможет выбрать направление. Рекомендации российских врачей помогают лишь определиться с направлением, а оздоровительную программу определяют врачи уже на месте.

Как рассказали в туристических компаниях, на первом месте по популярности у пермяков традиционно остается чешский курорт Карловы Вары, известный всему миру своими термальными источниками. Как поясняют специалисты, это один из самых общедоступных курортов и по цене, и по месту расположения. По словам туроператоров, двухнедельный отдых в Карловых Варах обойдется для одного человека в среднем в 50–60 тыс. руб. «На минеральные курорты едут за лечением желудочно-кишечного тракта, нарушений обмена веществ, снижением веса», — рассказывают в «БТС-групп». Альтернативой чешским источникам может стать оздоровительный курорт Памуккале в Турции. «Помимо прекрасного лечения в Памуккале хватает и развлечений, и достопримечательностей, однако отдых здесь обойдется дешевле», — рассказывает Ольга Коркунова. — Но важно учитывать и то, что в Турцию из

Перми есть прямые вылеты. Кроме того, плюс этого курорта — безвизовый режим».

Популярностью также пользуются оздоровительные туры в Далянь (Китай). Этот курорт привлекает пермяков невысокой стоимостью, уникальной китайской медициной с многотысячелетней историей. Последнее время популярность приобретают также курорты Мертвого моря в Израиле. Его морская вода активно помогает при восстановлении после травм, при переутомлениях, стрессах, хронических простудах. «Диагностические и лечебно-оздоровительные туры в Израиле дают уникальную возможность совместить приятное с полезным — прекрасный отдых на море и посещение достопримечательностей Святой Земли с новейшими и самыми современными методами диагностики и лечения различных заболеваний», — рассказывает госпожа Коркунова. Популярность курортов на Мертвом море

начала расти также благодаря тому, что минувшим летом в этой стране был введен безвизовый режим для россиян. Кроме того, сейчас обсуждается открытие прямого рейса в эту страну из Перми. «В 2010 году Израиль принял рекордное количество туристов — 3 млн. Из них примерно 420 тыс. человек — из России, — говорит специалист по медицинскому туризму в Израиле Лион Левинсон, ссылаясь на данные центрального комитета статистики Израиля. — Редкий россиянин в Израиле не посетит лечебные воды Мертвого моря, так что можно сказать, что медицинский туризм занимает в приоритетах русских туристов далеко не последнее место». По оценке Лиона Левинсона, «здоровье от еврейских врачей» обойдется в среднем на 30–40% дешевле, чем в Европе и Америке. Цены в различных клиниках практически одинаковые и определяются министерством здравоохранения Израиля, а вот условия различны, отмечает он: «В одной клинике врач — мировое светило, в другой — лучшие условия содержания, третья расположена в живописном месте на расстоянии ходьбы от Горненского Монастыря, а какая-то близка к туристическим объектам».

Фешенебельными считаются курорты восточно-европейских стран. Отдых в таких странах более дорогой, однако благодаря развитому сервису и высокому уровню медицины эти курорты держатся в топах посещаемости. «В плане предложений по спа, вэлнесу, общеоздоровительным и восстановительным программам в лидеры вышли Венгрия, Чехия, Швейцария, Франция и Германия. Эти страны занимают лидирующие позиции на рынке оздоровительного туризма и по сей день. Ориентируясь на растущий спрос, они расширяют предложение. Например, горнолыжные курорты выходят на рынок летом как горноклиматические курорты, предлагая оздоровительные программы», — рассказывает Ольга Коркунова. Например, курорты Германии предлагают три сегмента: вэлнес (wellness) — поддержание здоровья, косметологические процедуры, правильное питание; услуги по профилактике и реабилитации и медицинские услуги. Кроме того, Германия славится бальнеологическими и термальными курортами. Правда, стоимость таких курортов несколько выше, чем, например, путешествие в Карловы Вары. Следует отметить, что у Перми с Германией также есть прямое сообщение.

Как отмечают специалисты, последние годы к лидерам по посещаемости примкнули курорты Италии. Особенность термальных курортов этой страны в том, что они доступны в любое время года.

Альтернативой санаторному отдыху могут стать поездки в страны с благоприятным климатом на спа-курорты, где можно получить немедикаментозное лечение. Это направление сейчас развито практически во всех странах, где есть специализированные отели, созданные в том числе для проведения спа-терапии.

В домашних условиях

Конкуренцию зарубежным курортам составляют и отечественные здравницы. Санаторно-курортный отдых в России имеет многовековую историю, и сегодня Россия находится среди стран, активно развивающих это направление. «Оздоровительные туры в России на Кавказские минеральные воды могут быть не менее



Лечебные туры остаются элитарным видом отдыха, поэтому они дороже, чем пляжные и экскурсионные ФОТО ДМИТРИЯ ПИЛКО

полезны, чем поездки в чешские Карловы Вары», — говорит Ольга Коркунова. В агентстве сообщили, что стоимость лечебного тура на 15 дней на курортах Кавказских минеральных вод начинается в среднем от 20 тыс. руб. за номер на двоих. В эту сумму входит комплекс процедур и трехразовое питание. Авиа или железнодорожный переезд оплачивается дополнительно.

Отдохнуть с пользой для здоровья можно и не выезжая за пределы Пермского края. В бюро туризма «Спутник» рассказали, что стоимость путевки в санатории Прикамья колеблется от 30 тыс. руб.

Как рассказали в министерстве торговли и предпринимательства края, среди наиболее популярных курортов Прикамья — «Усть-Качка», «Демидково», «Ключи», «Красный Яр».

Так, курорт «Ключи» известен своими запасами минеральных вод и лечебными грязями. В санатории «Красный Яр» в Кишертском районе есть свой йодобромный источник. В пределах краевого центра работает санаторий «Апи-спа», ориентированный на оздоровление методом апитерапии (лечение продуктами пчеловодства). По данным министерства торговли и предпринимательства, из 585 тыс. иностранных туристов, посетивших Пермский край в 2009 году, 19% отдали предпочтение именно лечебному туризму.

Несмотря на то что сегодня развитие туризма в Прикамье заявлено властями как одно из приоритетных направлений, пока краевые чиновники сосредоточены в большей степени на культурной составляющей туризма. В администрации края не смогли рассказать о преимуществах пермских санаториев, отметив лишь, что кли-

мат здесь благоприятен и более привычен для организма.

Специалисты туристического рынка отмечают, что основные минусы санаторного отдыха на родине — дороговизна и относительно низкий уровень сервиса. «Если сравнивать путевки в Карловы Вары и в „Усть-Качку“, чешский курорт, конечно, интереснее. Стоимость тура отличается ненамного — в пределах 10 тыс. руб. Но за эту цену за рубежом вы можете получить качественный сервис. Кроме того, это полная смена обстановки, что важно для отдыха», — отмечает владелец туристического агентства «+30 по Цельсию» Арсений Павлов. Юлия Яборова рассказывает, что зачастую при небольшой разнице в цене зарубежные курорты предлагают услугу «все включено», в то время как в российских санаториях тако- го нет, в итоге выгода от посещения мест-

ных курортов становится совсем незначительной. Кроме того, проигрывают пермские курорты зарубежным по уровню сервиса. Так, Юлия Яборова рассказывает, что в минус пермским здравницам можно поставить питание, очереди на процедуры. «В зарубежных санаториях все четко: человек записывается на процедуру и попадает на нее в строго положенное время. Там нет очередей, как у нас», — рассказывает госпожа Яборова. Кроме того, отличаются зарубежные курорты и более вежливым и внимательным отношением персонала.

Как отметил владелец туристического агентства «+30 по Цельсию» Арсений Павлов, несмотря на то что лечебный туризм сейчас активно развивается, пока он остается элитарным видом отдыха. Подобные туры дороже, чем пляжные и экскурсионные.

ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ
КОРПОРАЦИЯ
КАМА

ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ

Дорогие коллеги и партнеры!
Поздравляем вас с наступающим
Новым годом и Рождеством!
Энергии и процветания в новом году!

Вячеслав Потанин
Генеральный директор
ЗАО «Электротехническая компания»

реклама

Звучит!

Пермской краевой филармонии – 75



Первый Всероссийский фестиваль «Владимир Спиваков приглашает...». Маэстро играет И.-С. Баха



Коллектив филармонии – ансамбль солистов «Каравай» в Перми называют не иначе как «великолепная четверка»



Премьера. Высокая месса И.-С. Баха. Уральский государственный камерный хор. Оркестр Pratum Integrum (Москва)



Открытие 75-го концертного сезона. Российский Национальный оркестр. Дирижер – Гинтарас Ринкявичус



V Международный фестиваль органной музыки «Диалог, преломляющий пространство: орган и арфа». Эльке Фелькер (орган, Германия) и Ронит Муэс (арфа, Германия)



Первый Международный фестиваль «Виртуозы скрипки». Алена Баева (скрипка) и Вадим Холоденко (фортепиано)



Большой музыкальный фестиваль «Движение» собрал в Хохловке более двадцати групп со всего света и несколько тысяч зрителей



Ноу-хау Пермской филармонии: on-line трансляции концертов и фестивалей из Большого и Органного залов на экран, установленный на улице



Фестиваль «Певческое поле Прикамья» летом вновь соберет в Хохловке любителей хоровой музыки



V Международный фестиваль органной музыки. Маркку Крон (ударные) и Мерви Мюллюойя (скрипка, Финляндия)



Заккрытие I Международного фестиваля «Виртуозы скрипки». На сцене — Камерный оркестр В-А-С-Н (Екатеринбург). Дирижер — Николай Усенко



Мировая премьера! Сверхповесть В. Хлебникова «Дети Выдры» представляют группа «Хуун-Хуур-Ту» (Тува), ансамбль Opus Posth (Москва) и хор «Млада» (Пермь)



Заккрытие V Международного фестиваля органной музыки. Премьера кантаты К. Орфа «Кармина Бурана»

Небесспортивное дело

Весь этот год фитнес-центры Перми подстраивались под волнообразный спрос на их услуги. Стабильности не было, говорят участники рынка. Но уже сейчас многие из них ощущают конец кризиса и смело держат цены, не особенно пытаясь заманивать клиентов скидками. Да это и не нужно, утверждают они, потому что рынок заполнен — или, вернее, пуст — на 50%. В следующем году спрос будет более явно расти, а вслед за ним и цены на клубные карты.

Без спортивного задора

Несмотря на то что пару лет назад крупные федеральные сети (например Planet Fitness) говорили о возможности открытия в Перми своих клубов, никаких ярких появлений в городе во время кризиса не состоялось. За этот год количество клубов осталось примерно прежним: какие-то закрылись, какие-то открылись, говорит директор отдела маркетинга сети фитнес-центров BodyBoom Оксана Игнатова.

По словам директора Go!Fitness Марины Шемелиной, новые центры, которые открылись в этом году, были чаще всего заведениями сегмента «эконом». Что касается клубов премиум-класса, то единственный такого уровня — Indigo закрылся еще в 2009 году (впрочем, некоторые эксперты рынка и этот центр не относили к премиум-сегменту, из-за того что у него не было своего бассейна и парковки).

Явного роста или падения спроса на услуги фитнес-центров в этом году не было, говорят эксперты. Он колебался от месяца к месяцу. В частности, небольшой спад случался в самом начале каждого месяца, говорит Оксана Игнатова, а затем посещаемость возвращалась на прежний уровень. «Постоянно приходилось держать, как говорится, руку на пульсе, чтобы удержать спрос. Поэтому за месяц могло быть по несколько акций», — отмечает госпожа Игнатова.

Между тем, несмотря на нестабильный спрос в течение этого года, яростных битв за клиентов между фитнес-клубами Перми не происходило. Более того, некоторые из участников рынка говорят о том, что конкуренции попросту нет. «Каждый клуб нацелен на свой сегмент. У всех есть какая-то своя особенность, своя „изюминка“, свой круг клиентов. Биться еще не приходится. Поэтому не приходится и снижать цены, — говорит Марина Шемелина. — Например, наш клуб существует пять лет. И большая часть посетителей — это постоянные клиенты. В привлечении новых мы не так остро нуждаемся (как это могло бы быть при серьезной конкуренции. — „Ъ-Рождество“). У нас есть текущая реклама, различные акции, мероприятия. Но это не направлено на то, чтобы переманить клиентов других клубов». По словам госпожи Шемелиной, максимальная скидка, которую их центр может дать клиенту при продлении абонемента, это 5%.

Таким образом, пока на рынке сложилась ситуация не в пользу клиентов. Цены диктуют не они. Как объясняют представители клубов, связано это с тем, что рынок мал. Именно это серьезно облегчает им работу. Если в 2005 году фитнес-центров в Перми было около 65, то сейчас их в городских справочниках насчитывается порядка 74. То есть за пять лет ситуация изменилась очень несущественно. По данным исследования сети фитнес-центров BodyBoom, проведенного в сентябре этого года, рынок фитнес-услуг Перми насыщен только на 50% (или,



В пермских фитнес-центрах ощущают конец кризиса — люди снова начали активно заниматься спортом ФОТО НИКИТЫ ИНФАНТЬЕВА

как говорится, пуст наполовину). То есть, по сути, места хватит еще для такого же количества спортивных клубов, которое есть сейчас (либо действующие игроки могут расширяться и нарастить клиентскую базу).

«Впрочем, ситуацию с насыщенностью надо оценивать в каждом конкретном районе. Например, в Свердловском нас окружают 30 фитнес-клубов. А есть районы, где их совсем нет», — отмечает директор Go!Fitness.

Доступ к телу дорожает

По оценкам отдела маркетинга сети фитнес-центров BodyBoom, сейчас цена годового абонемента в клубах уровня «средний» и «выше среднего» составляет в Перми

порядка 28–35 тыс. руб. Судя по опросу, в основном предновогодние скидки во многих центрах стартуют в середине-конце декабря. В сети Edward's Gym предположили, что дисконт может составить 10–20% (без скидки на момент опроса полная годовая карта этого клуба стоила 29,9 тыс. руб.). В начале декабря уже объявил о скидках клуб Go!Fitness. Один из его вариантов — это годовая клубная карта со скидкой в среднем 25% от стоимости полного абонемента (но с ограничением количества тренировок: годовая карта на 72 занятия — 17 тыс. руб., на 100 занятий — 20 тыс. руб.). Спортивный комплекс «Спортхолл» делает предновогодние скидки (10–25%) только на длительные карты — полугодовые и годовые.

Предновогодние предложения фитнес-центров действуют, как правило, недолго, до середины января — это самый неурожайный период у клубов, чем, в частности, и объясняются различные спецакции. Например, BodyBoom проводит уже традиционную для него предновогоднюю акцию и предлагает квартальные карты по системе «все включено» со скидкой 31%. При этом интерес клиентов подогревают, заявляя, что таких карт всего 31.

Как правило, в докризисные времена клубы, делая перед новым годом скидки (в среднем порядка 20%), уже в январе поднимали цены на прежний уровень. Однако когда грянул кризис, поступить так же

они просто не имели возможности, смысла в этом не было. В начале 2009 года упавшие цены остались на прежнем уровне. Но сейчас ситуация приближается к докризисной: сохранять предновогодние скидки в начале года клубы не планируют (например, «Спортхолл» ограничил действие спеццен на карты вообще лишь до конца декабря). Более того, цены на услуги фитнес-центров, по прогнозам экспертов, вырастут.

«На сколько именно, спрогнозировать сложно. Но цены будут расти. Чувствуется, что кризис прошел», — считает Марина Шемелина. Что любопытно, клиенты сейчас очень часто вообще не спрашивают о скидках, отмечает она. По ее словам, люди

снова идут заниматься спортом, даже те, кто не сильно «этим болеет». Приток клиентов будет увеличиваться, прогнозирует госпожа Шемелина. В этой ситуации сетевые фитнес-центры готовы открывать новые клубы. Например, буквально в декабре сеть BodyBoom открыла шестой свой центр. Из-за увеличения точек клуба по городу, цена на полную клубную карту (с посещением без каких-либо ограничений любого клуба сети) выросла на 20% (от базовой стоимости). В фитнес-центре Symbol, например, вообще предновогодних скидок нет (на момент опроса. — „Ъ-Рождество“). Будут ли они, в клубе затруднились ответить.

Анастасия Костина

А Вы знаете, что будет цениться в следующем году?



управляющая компания
парма
менеджмент

**ООО Управляющая компания
«Парма—Менеджмент»
614990, г.Пермь, ул. Орджоникидзе, 15
тел. (342) 210-30-05, факс (342) 210-59-69
www.p-fondy.ru**

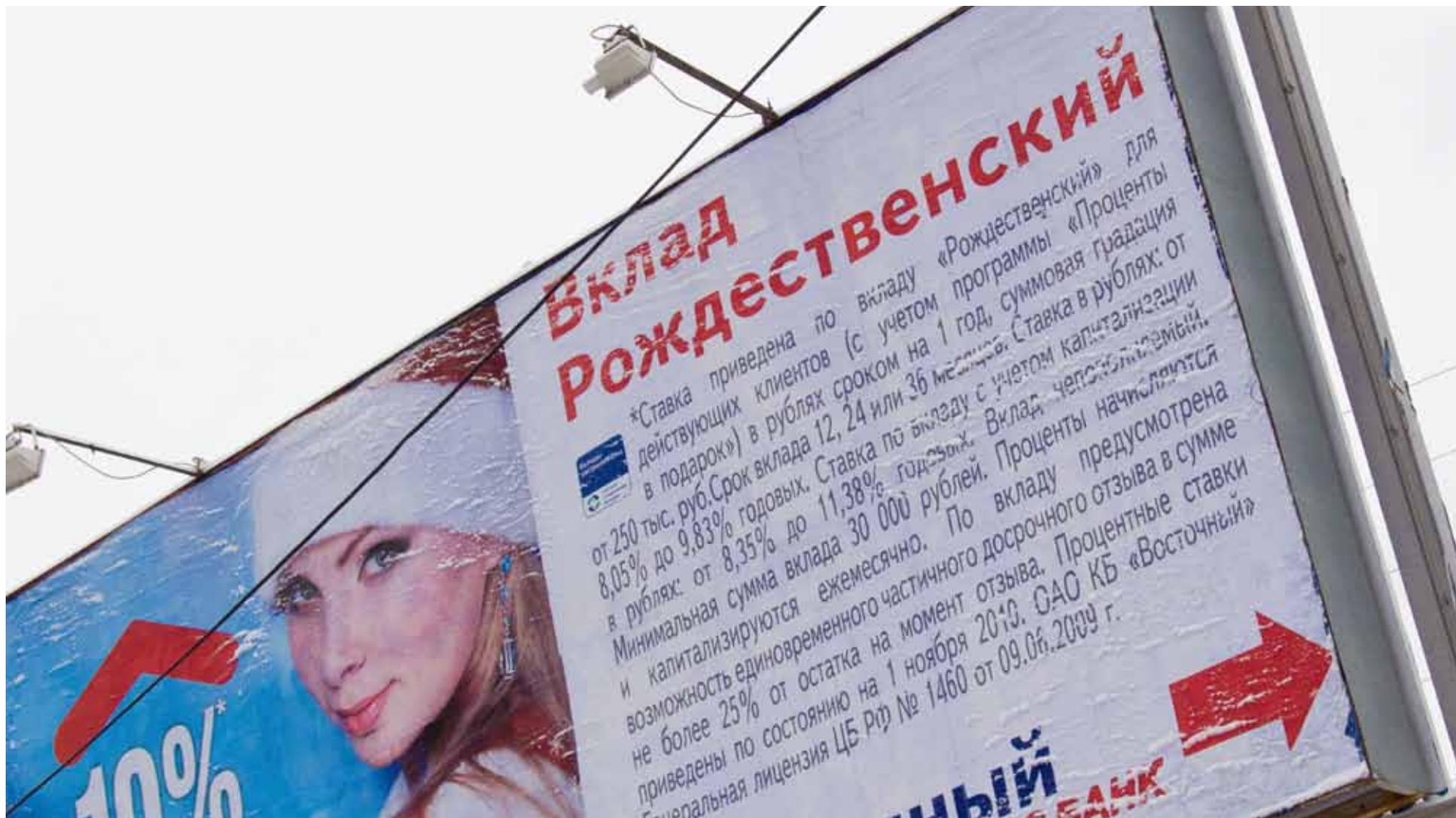
Управляем активами частных лиц

**Управляем активами Паевых
Инвестиционных Фондов**

Управляем активами Пенсионных фондов

Найти вклад

Возможность заработать, отдыхая, — это, например, банковские вклады. Однако лишь единичные банки в Перми предлагают процентную ставку по депозитам выше уровня прогнозируемой инфляции — 8%. А средняя процентная ставка — всего 5,5–6%. Но пермяки все равно предпочитают сберегать, а не тратить, и банки с трудом справляются с навалившимся на них грузом избыточной ликвидности.



Сберегательная сила — в рублях

Объем вкладов на счетах пермских банков растет, констатирует ГУ Банка России по Пермскому краю. За девять месяцев 2010 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года вклады физических лиц увеличились почти на треть (27,9%), превысив 108 млн руб. При этом пермяки явно предпочитают хранить капиталы в национальной валюте, и это можно считать тенденцией 2010 года. Рублевые вклады по итогам девяти месяцев увеличились на 36,5% (с 70,59 млн до 96,33 млн руб.), а вклады в валюте уменьшились на 15,2% (в пересчете по курсу ЦБ с 13,96 млн до 11,84 млн руб.). Большинство вкладов (до 80%) не превышают 700 тыс. руб. каждый (максимальная сумма вклада, которая страхуется государством). Таким образом, жители Прикамья в большинстве не видят иного способа сохранить свои сбережения, кроме как положить их в банк на депозит.

При этом спрос на кредитный ресурс, по данным ГУ Банка России, упал, но незначительно. Кредитный портфель в целом сократился на 0,5% (с 217,17 млн до 216,08 млн руб.), более заметное снижение — на 0,8% зафиксировано по кредитам, выдан-

ным физическим лицам, — с 59,56 млн до 59,06 млн руб. При этом банкиры утверждают, что это может быть связано с тем, что жители сейчас более активно гасят кредиты досрочно.

В то же время в течение этого года банки не испытывали дефицита активов, поясняют банкиры, а значит, не стремились и привлекать деньги на интересных вкладчикам условиях. Средняя процентная ставка по

депозитам, по словам зампредправления банка «Урал ФД» Александра Яцкова, сегодня составляет 5,5–6% годовых. Согласно исследованию, проведенному компанией «Инвест-аудит», среднюю ставку по депози-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Вы бы что попросили у Деда Мороза?

Андрей Шурыгин,

управляющий пермским филиалом банка «Глобэкс»:

— Я бы попросил, чтобы в следующем году инфляция стабилизировалась на уровне 7,8–8%, и даже начала снижение. Наиболее приемлемым считаю показатель в 6%. Тогда все наши партнеры смогут ощутить стабилизацию на рынке, клиенты — физические лица — сохранить и приумножить денежные средства, которые они размещают в банках. И самое главное — это позволит повысить привле-

кательность размещения в рублевом эквиваленте, укрепить национальную денежную систему.

Наталья Мельник,

вице-президент ОАО «Восточный экспресс банк»:

— Я бы попросила Деда Мороза прекратить в обществе всяческие разговоры о кризисе, а также благополучного движения вперед, стабильности, больших банковских вкладов и хорошего настроения у людей. А если говорить о себе, я бы хоте-

ла, чтобы в следующем году сбылось все, задуманное мной.

Алексей Червонных,

заместитель председателя правления ОАО «Экопромбанк»:

— Я бы попросил, чтобы у наших клиентов не было иных проблем, кроме той, куда разместить свои капиталы. То есть, чтобы их предприятия эффективно развивались, товары продавались и все проекты были прибыльными. А также, чтобы число успешных предприятий неуклонно росло.

там более 10% предлагают только банк группы «Ренессанс» (10,13%) и Home Credit (10%). Выше 9% — у Евротраста, «БТА-Казань», «Русского стандарта» и Москоммерцбанка (все — 9,50%), Инвестторгбанка (9,4%), Бинбанка (9,35%) и Локо-банка (9,13%). А вот дешевле всего хранить деньги в ЮниКредитБанке (3,25%), Райффайзенбанке (3,4%) и Сбербанке (4%), а также ВТБ 24 и «Сосьете Женераль Восток» (оба — 4,60%). При этом инфляция в России в 2010 году, по разным прогнозам, достигнет, а то и превысит 8% годовых.

«Сегодня банки скорее решают задачу: где и как разместить деньги, нежели, как их привлечь. Отсюда и непривлекательные ставки. Ведь привлекательные условия не могут быть в одни ворота. Стоимость ресурсов и пассивов банков должны быть сбалансированы, при этом желательно иметь некую маржу. Банки не хотят привлекать деньги населения, поскольку не хотят делать это дорого. Сегодня ставка рефинансирования ЦБ (ставка, по которой банки могут гарантированно размещать деньги в госбумаги) составляет 7,75%. Это минимальная ставка за все время моей работы в банковской сфере, то есть за 15 лет», — говорит господин Яцков.

Объем вкладов в «Урал ФД» за этот год, по словам Александра Яцкова, увеличился на 20%. Кроме общей конъюнктуры, на рост объемов вкладов, по мнению господина Яцкова, влияет и госполитика, в частности система страхования вкладов: «Государство многое сделало для повышения доверия граждан к банковским институтам».

В «Восточном экспрессе» отмечают рост крупных вкладов. «Возможно, это связано с уменьшением бизнес-активности. У людей еще посткризисный синдром, многие опасаются вкладываться в предпринимательство, предпочитают не рисковать и несут деньги к нам», — отмечает региональный директор банка Александр Гайор. — По нашей статистике, сегодня спрос населения на вклады и кредиты достаточно сбалансирован. По обоим направлениям идет рост. Если по кредитам это отчасти объяснимо сезоном праздничных покупок, то увеличение объемов вкладов — выражение роста доверия населения к банку».

Исключительная щедрость

По этой же причине не все банки готовы и на традиционные предновогодние «распродажи» в виде привлекательных условий для вкладчиков. В «Восточном экспрессе» есть вклад «Рождественский» (минимальная сумма вклада 30 тыс. руб. или \$1 тыс.). Ставка в зависимости от срока и суммы вклада — от 8,05 до 9,83% в рублях, от 5,05 до 6,1% в долларах и от 4,85 до 5,9% в евро. Банк обещает, что по этому вкладу ставку можно будет зафиксировать на срок до трех лет.

«Праздничные» наименования для своих продуктов, напомним, ОАО «Восточный экспресс банк» запатентовал еще в прошлом году. Банк получил эксклюзивные права на использование слов «рождественский», «новогодний», а также «отпускной», зарегистрировав в Роспатенте соответствующие товарные знаки. Поэ-

тому маркетологам других кредитных учреждений приходится тренировать свою фантазию. Например, Бинбанк с 15 ноября 2010 года открыл вклад «Искренний» с более высокой доходностью по сравнению с действующей депозитной линейкой (в зависимости от суммы и срока вклада, процентная ставка варьируется от 7,8 до 10% годовых в рублях и от 4 до 6,5% годовых в валюте). Другие в отсутствии возможности снизить ставки дарят подарки. Например, в Абсолют Банке клиенты, открывшие вклад до 31 декабря 2010 года, а также действующие вкладчики, открывшие новый депозит, получают специальные подарки для зимнего отдыха.

Испытывая переизбыток пассивов, многие банкиры предпочитают их раздавать, даже на менее выгодных для себя условиях. Специальный праздничный потребительский кредит в банке «Урал ФД» можно получить до 31 января 2011 года по ставке от 15,9 до 18,9% годовых (срок — от полугодия до года, сумма — 50–150 тыс. руб.). Скидку до 3% могут получить клиенты, имеющие положительную кредитную историю в банке, получающие заработную плату на пластиковые карты «Урал-ФД», а также сотрудники предприятий, включенных в корпоративную программу банка. Экспресс-кредит «Новогодний» в «Восточном» выдается в рублях под 12% годовых, но как короткий заем — на один месяц. Размер кредита 50 тыс. и 100 тыс. руб. В валюте можно получить до 10 тыс. евро на срок до двух лет, при этом ставка составит от 19% годовых.

Обещают морозы

Ощутимое торможение прироста вкладов, по мнению аналитиков РА «Эксперт», произойдет уже весной 2011 года. Именно тогда интерес к банковским депозитам упадет не только у банков, но и у населения. Не все пермские банкиры подтверждают этот прогноз. «Приток ресурсов достаточно большой, поэтому ставки по вкладам будут снижаться и дальше. Ситуация изменится, когда экономика будет предъявлять спрос на ресурсы. Круг заемщиков пока узок, к тому же бизнес не готов идти в долгосрочные проекты, а значит, и занимать на длительный срок», — поясняет руководитель пермского филиала «Уралсиба» Константин Долонин. В 2011 году он ожидает снижение ставок в среднем на 1,5–2 процентных пункта.

«Мы уже снизили ставки по депозитам в этом году на 1%, хотя держали неизменными с мая», — рассказал «Ъ-Рожество» руководитель пермского филиала банка «Глобэкс» Андрей Шурыгин. — Снизили в среднем на 1%, в зависимости от сумм и сроков размещения. Так как мы работаем с корпоративными клиентами и средним бизнесом, чтобы оставаться конкурентными, мы вынуждены немного снижать пассивы, которые привлекаем у вкладчиков. «ЦБ говорил, что ставку рефинансирования могут еще понизить до конца года. Я думаю, что он не торопится ее снижать из-за инфляционных ожиданий, которые присутствуют на рынке. Скорее всего, в этом году снижения не будет, а как поведет себя ЦБ в дальнейшем, увидим по итогам первого квартала».

Надежда Емельянова

расскажи о себе СВОИМ ПОКУПАТЕЛЯМ

237-50-00



на правах рекламы



Председатель Совета директоров
ОАО «Метафракс»,
Депутат Законодательного Собрания
Пермского края
А.Г. Гарслян



Генеральный директор
ОАО «Метафракс»,
Депутат Законодательного
Собрания Пермского края
В.А. Дауд

Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

**Примите самые теплые поздравления с наступающим
НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ ХРИСТОВЫМ!**

Новый год – это праздник, который чудесным образом соединяет прошлое, настоящее и будущее, светлые мечты и новые цели. Новый год – это время мечтать, надеяться и верить в то, что ничего невозможного нет.

Пусть в Новом 2011 году исполнятся все ваши мечты и успех будет результатом всех начинаний. Желаем, чтобы этот год принес вам минимум разочарований и максимум здоровья, стабильность отношений и доходов и отсутствие неразрешенных проблем.

Благополучия, доброго здоровья, неиссякаемой энергии в делах и процветания вам и вашим близким!

МЕТА ФРАКС

на правах рекламы

Отдых под прикрытием

Новогодние праздники многие россияне предпочитают проводить в Европе. Чтобы получить визу в любую из европейских стран, требуется медицинская страховка. Нередко туристы подходят к этому вопросу формально, покупают дешевые полисы и, сэкономив на этом несколько евро, теряют не только деньги, но и здоровье.

Большинство туристов, выезжая на отдых за границу, довольствуются минимальной медицинской страховкой. «В связи с большой конкуренцией на рынке туристических услуг некоторые турфирмы стараются сократить стоимость тура. Они снижают цену турпакета за счет предложения более дешевой страховки с минимальным набором услуг», — рассказывает начальник отдела страхования выезжающих за рубеж компании «Цюрих» Константин Харакоз.

Согласно требованиям стран Шенгенского договора, минимальный размер страховой премии для Европы должен составлять 30 тыс. евро. «Для США и стран Азии минимальная сумма страхового покрытия должна составлять \$50 тыс. В Азии, за исключением Японии, медицина не является дорогой. Однако здесь довольно затратными будут мероприятия, связанные с эвакуацией пострадавшего в Россию, особенно если для этого потребуются специальный самолет», — рассказывает директор департамента комплексного страхования путешественников «КИТ Финанс Страхование» Гаянэ Календжян.

При выезде в большинство безвизовых стран, которые, как правило, не требуют страхования, туристы часто покупают полисы с суммой покрытия не более 15 тыс. Однако страховщики предупреждают, что, учитывая выросшие цены на медицинское обслуживание и авиаперелеты, этот лимит уже неактуален. «Так, в 2010 году „АльфаСтрахование“ подключилось к оплате расходов туриста, пострадавшего в автобусной катастрофе в Турции. Несмотря на то что в турпакет была включена страховка на \$15 тыс., страховой суммы не хватило бы на покрытие расходов. И не имея клиент корпоративной страховки, он заплатил бы более 50 тыс. евро», — рассказывает начальник отдела страхования путешествующих компании «АльфаСтрахование» Юлия Кольшова.

Страховые компании, минимизируя свои расходы, стараются оплатить только экстренное лечение. «Если потребуются какие-то дополнительные меры, но не неотложного характера, туристу будет предложено провести их уже у себя на родине. Тут есть один нюанс: после возвращения домой действие страховки для выезжающих за рубеж заканчивается, а значит, эти расходы туристу придется оплачивать самостоятельно», — рассказывает Константин Харакоз. В этом случае на помощь путешественнику может прийти страховка от несчастных случаев, которая продолжает свое действие и после возвращения домой.

Нередко страховая компания отказывается вообще оплачивать страховой случай. Чаще всего это происходит, если турист в момент получения травмы был нетрезв. «Вторыми по количеству отказов идут случаи, связанные с тем, что начинаются преждевременные роды или возникают иные проблемы с беременными женщинами, отправившимися на отдых. Хотя, как правило, их предупреждают, что их состояние не будет являться страховым случаем», — рассказывает директор Центра методологии и андеррайтинга Национальной страховой группы Виктория Цирер.

Минимальная страховка точно не спасет путешественника, если он в новогодние праздники решит отправиться, например, на горнолыжные курорты. Как правило, для экстремального туризма приходится покупать специальный полис. И нужно быть готовым к тому, что его стоимость будет в два-три раза выше обычной медицинской страховки. Размер страховой премии будет зависеть от того, каким видом спорта планирует заняться турист. «При включении в страховое покрытие занятий спортом мы применяем повышающие коэффициенты от 1,5 до 3 в зависимости от выбранного вида спорта. Среди самых дорогих — дайвинг, автоспорт, горные лыжи и сноубординг. Дешевле обойдутся занятия гольфом, стрельбой или легкой атлетикой. Также у нас предусмотрена возможность включать в страховое покрытие занятия всеми видами спорта сразу. В таком случае коэффициент составляет 3», — говорит начальник управления страхования путешествий страховой группы «Уралсиб» Наталья Кучерова.

Хотя занятие экстремальными видами спорта и повышает стоимость страховки, ее цена все же остается невысокой по сравнению со стоимостью путевки. Так, в Национальной страховой группе минимальная страховка на \$30 тыс. для двухнедельного отпуска, например в Австрии, составит 611 руб. Если в нее включить страхование гражданской ответственности на \$15 тыс., страхование от несчастного случая на \$3 тыс., страхование от потери багажа на \$1 тыс., а также занятия зимними видами спорта, то стоимость страховки вырастет до 1667 руб. В Росгосстрахе страхование по минимальному пакету составит 430 руб., по полному же — с учетом занятий зимними видами спорта — 1224 руб. В РОСНО стоимость страхового полиса с расширенным покрытием, включающим зимние виды спорта, в страну Шенгенского соглашения на 15 дней составит 27,83 евро.

Страховщики уверены, что сумма покрытия при занятиях экстремальным спортом должна быть не менее 50 тыс. евро вне зависимости от страны, где планируется отдохнуть. «Сейчас среди туристов стал очень популярным парапланеризм. Если вы едете заниматься этим видом спорта в дальние страны, то нужно закладывать как можно большую страховую сумму. В нашей практике был случай, когда в одном из регионов Индии при совершении полета парапланеристка получила серьезные травмы. Страховой суммы хватило только на то, чтобы доставить ее санитарным самолетом в Дели и прооперировать. На этом страховой лимит закончился, и на оставшееся лечение туристам пришлось искать деньги самостоятельно», — рассказывает начальник отдела выезжающих за рубеж страховой компании «Согласие» Павел Зайцев.

Подписывая договор со страховой компанией, нужно внимательно изучить список услуг, входящих в страховку. «При занятиях зимними видами спорта нужно обращать внимание на то, чтобы в договоре страхования в графе „Особые условия“ обязательно стояла отметка о том, что оплачен дополнительный



Если в момент получения травмы турист был нетрезв, то страховые компании часто отказываются оплачивать его лечение ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

тариф в связи с занятиями зимними видами спорта. А также чтобы в перечне предоставляемых услуг был указан пункт „Поиск в горах и транспортировка до ближайшей больницы“. Как правило, стандартные программы не предполагают доставку пострадавшего с места происшествия до машины скорой помощи. А если травма произошла в горах, то понадобится эвакуация туриста либо специальным вертолетом, либо при помощи специального спасательного оборудования. Нужно проконтролировать, чтобы этот пункт был учтен в договоре», — говорит Гаянэ Календжян.

Спортсменам страховщики советуют дополнительно оформлять страхование гражданской ответственности (возмещение неумышленного ущерба имуществу или здоровью третьих лиц). Она пригодится, например, если турист повредит взятое в прокат на горнолыжном курорте оборудование. «Например, на горнолыжном курорте неумышленно сноубордист или лыжник на склоне сбивает коллегу. Инцидент фиксируется администрацией, и виновнику вменяется по суду возместить медицинские расходы и компенсировать потерю заработка из-за временной нетрудоспособности. При наличии полиса гражданской ответственности эти расходы компенсирует страховая компания. Если в полисе нет страхования гражданской ответственности, платить придется самому», — рассказывает директор департа-

мента страхования путешественников РОСНО Светлана Шваб.

В большинстве случаев наличие страховки гражданской ответственности носит рекомендательный характер, но некоторые страны выдвигают это как обязательное условие. «Если планируется поездка на горнолыжный курорт, некоторые страны, например Австрия, требуют, чтобы туристы были застрахованы по риску гражданской ответственности перед третьими лицами, и при отсутствии такого полиса могут отказать в визе», — предупреждает Гаянэ Календжян.

Насколько быстро и качественно будет оказана медицинская помощь, зависит не только от страховой компании, но и от страны, в которую отправляется турист. «В некоторых странах Европы у врачей не принято приезжать по вызову к пациентам ночью. Поэтому туристу нужно быть готовым к тому, что придется брать такси и ехать в больницу. В Америке скорая помощь приезжает быстро по любому вызову и, оказав первую помощь, сразу же спрашивает у него social security number (номер страхового полиса). Как-то наша клиентка не назвала номер своей страховки, и больница выставила счет не нашей страховой компании, а клиентке. И потребовался год переговоров, чтобы клиника выставила счета все же на СК „Согласие“, — рассказывает Павел Зайцев.

Юлия Погорелова

Безопасность — это комфорт нашей жизни

В следующем году свой пятилетний юбилей отметит профессиональное аварийно-спасательное формирование «Экологическая перспектива». Компания твердо стоит на страже экологической безопасности нашего промышленного региона и за это время прочно завоевала статус динамично развивающейся, надежной и профессиональной команды. Об итогах уходящей пятилетки и о планах на будущее рассказал гендиректор компании Алексей Дударев.

— Алексей Германович, чем занимается ваша компания?

— Мы работаем в области обеспечения экологической безопасности. Основная наша деятельность — ликвидация последствий аварий — разливов нефтепродуктов, химических загрязнений. Согласно ФЗ № 116 «О промышленной безопасности» предприятие, имеющее опасное производство, должно иметь либо договор с подрядной организацией, имеющей право на проведение аварийно-спасательных работ (АСР), либо иметь собственное профессиональное формирование. До нас, сторонних подрядных организаций, имеющих свидетельство на право проведения АСР просто не было. В рамках договора мы осуществляем предупреждение аварий. Это ежеквартальные выезды на предприятие, осмотр оборудования. Мы даем рекомендации предприятиям, что необходимо сделать: подмонтировать, укрепить, расчистить территорию, чтобы можно было в случае чрезвычайной ситуации разместить оборудование, спецтехнику, по крайней мере, машины ставить. А то бывает так — приезжаешь, а там завалы: либо мусор, различные детали, либо еще что-нибудь. Пока все это разгребешь, разлив уже, например, распространится на большие площади, что влечет в итоге большие трудозатраты, а соответственно, большие материальные затраты для предприятия-виновника. Кроме того, по закону не реже, чем раз в год, на предприятии должны проходить учения, в которых отрабатываются навыки слаженной работы персонала, аварийных групп и групп быстрого реагирования (спасателей), обостряются вопросы, которые нужно учесть при подготовке и профилактике аварийности объекта. Мы по сути дела, ликвидаторы, мы и людей можем вытащить из загазованных зон и оказать первую помощь. И, чтобы этого не случилось, мы проводим профилактику — мероприятия по предупреждению аварийности, то есть, обслуживая опасные объекты, сможем, как и в каком состоянии они находятся.

— Вы пока являетесь единственным частным аварийно-спасательным формированием в регионе?

— К сожалению, в нашем, да и в соседних регионах, не нашлось людей, готовых создать и организовать работу подобного формирования, как наше. На настоящее время «Экологическая перспектива» одна из первых таких организаций, созданных в России. К нам обращаются предприятия со всей России, такие регионы, как Свердловская, Челябинская, Кировская области, Удмуртия, Оренбург, Республика Коми. Реально действующих формирований в смежных областях, которые работают так, как мы, я практически не знаю.

— То есть на сегодняшний день очень востребованное предприятие?

— Недавно был на конференции в Российском союзе спасателей, и там подвели статистику — 80% оборудования на сегодняшний день по стране признано изношенным. Два года назад мы были на совещании в Ханты-Мансийском округе по проблеме ликвидации разливов нефти. Уже тогда картина вырисовывалась не очень хорошая. Там работают порядка 19 крупных нефтяных компаний, и у них, только по официальным данным, происходит 6,5 тыс. разливов нефти в год. Это было два года назад, но тогда

говорили о 70% износе оборудования. Сегодня говорят о 80% износе. Техногенная ситуация, к сожалению, ухудшалась и ухудшается с каждым годом. И мы с каждым годом все серьезнее и серьезнее к этому готовимся.

— Как вы считаете, с чем связана эта проблема, почему не обновляется оборудование?

— На некоторых предприятиях к этому относятся так: емкость стояла 50 лет и ничего, не развалилась. Зачем нам аварийно-спасательное формирование? Но то, что она не развалилась, это счастье, а не чья-то заслуга. Понятно, есть предприятия, у которых нет больших ресурсов на техническое перевооружение. Но, по крайней мере, имея договор с нашим предприятием, они уверены, что в том случае если что-то произойдет, мы это оперативно локализуем, ликвидируем, не допустим дальнейшего распространения загрязнения территорий и, самое главное, человеческих жертв. Случаются ситуации, когда авария происходит на предприятиях, с которыми у нас нет договоров. Мы выезжаем на место, и вместо того, чтобы сразу приступить к работе, приходится сначала урегулировать юридические вопросы при согласовании условий договора. А в это время увеличивается площадь и объемы разлива, плюс увеличиваются суммы штрафа и ущерба, которые придется заплатить собственнику за загрязнение.

— Это значит, что компании не соблюдают закон? Причина в маленьких штрафах?

— У нас, к сожалению, многие требования законов и подзаконных актов не соблюдаются. Сейчас нет особого наказания — то есть предприятие не закроют, если при проверке выяснится, что у предприятия нет аварийно-спасательного формирования. Для того чтобы закрыть предприятие, нужно обратиться в суд. Но если чрезвычайная ситуация не случилась, люди не погибли, тогда причин для закрытия предприятия нет. Таким образом, предприятия чаще думают, что отсутствие профессионального аварийно-спасательного формирования не несет в себе угрозы для человеческой жизни. Хотя, по сути, на опасном производстве — это самая настоящая угроза, так как персонал — это люди.

— Сегодня у вас довольно большой список партнеров. Есть ли потенциал для дальнейшего развития компании?

— На самом деле у «Экологической перспективы» очень большой потенциал для работы. Мы пока практически не работаем с нефтедобывающими компаниями. Есть компании, которые хотят, например, заключить договора только на месяц — на время проверки. Я отказываюсь сразу, потому что, для того чтобы заключить договор на месяц, я все равно должен быть готов: подготовить и обеспечить определенное количество спасателей, создать дополнительную группу. И я не могу создавать группу только на месяц. У нас есть и небольшие, и средние есть, есть крупные партнеры — такие как: ОАО «Уралкалий», ООО «ЛУКОЙЛ-АЭРО-Пермь», ОАО «Сильвинит», ОАО «РусГидро — филиал «Камская ГЭС». Причем там, где есть европейский капитал в основном фонде, все таки к экологии относятся более серьезно, чем те предприятия, у которых нет такого капитала. Это связано с более жесткими законами, которые существуют на Западе. Там любая авария, любой ущерб природе стоит очень дорого, и возмещать его очень проблематично. С одной аварии можно просто разориться. К тому же серьезно при этом страдает репутация, в том числе деловая. Поэтому они очень серьезно подходят к решению проблем в сфере промышленной и экологической безопасности, и с ними легче работать, чем с российскими предприятиями.

— Вы работаете на рынке уже почти пять лет. Можете подвести итоги первой пятилетки?

— В феврале 2011 года «Экологической перспективе» — уже пять лет. Я считаю, что главный итог к этому времени — это то, что мы как предприятие сформировались, состоялись, есть потен-

циал и возможности для роста. Для меня, как для руководителя, итог в том, что предприятие работает, обеспечивает себя. Мы не берем кредиты, не занимаемся лизинговыми схемами. Независимо от того, есть или нет кризис, мы ни разу не задерживали зарплату сотрудникам. Это один из главных наших показателей. Мы одно из первых частных аварийно-спасательных формирований в России. И если сначала это было как-то непонятно, то сегодня с нами считаются, очень часто консультируются. Нас приглашают на учения такие структуры, как МЧС России, Управление ФСБ России. Потому как мы на практике занимаемся ликвидацией аварий, а не в теории. Это определенный кредит доверия к нашей организации и нашему профессионализму.

— Какие планы у «Экологической перспективы» на следующий год?

— Мы приступаем к работе в новых регионах. Открыты филиалы в Оренбурге и Санкт-Петербурге, где также не было ни одного подобного предприятия, но там есть партнеры, желающие воспользоваться данным видом услуг. Поэтому есть необходимость создания филиалов — полноценных отрядов, которые реально будут работать на местных уровнях, тем более что Оренбург — это столица газа. Оренбургский район очень богат нефтяными месторождениями. Кроме продвижения своих услуг в другие регионы, мы готовимся к переаттестации. Срок свидетельства истекает в марте. В следующем году мы начнем готовить спасателей еще, по новой специальности — проведение противобрызговых работ на объектах месторождений нефти и газа. Это уже дополнительная специализация, которая была утрачена на территории Пермского края и ряда других регионов, и существует в ней потребность у ряда производств. В рамках возможности выполнения подобных работ предстоит расширение парка оборудования, закупим, освоим и внедрим специальное оборудование.

— Что вы можете пожелать партнерам, коллегам в новом году?

— Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

Поздравляю вас с наступающим Новым годом и Рождеством. Искренне желаю, чтобы в будущем году мы все более и более чувствовали себя комфортно, безопасно не только в кругу семьи, но и на работе и на отдыхе. Ведь что такое безопасность? Безопасность — это комфорт нашей жизни, и одна из главных ее составляющих — экологическая безопасность. Желаю вам мирного и светлого неба, чистых рек, плодородных земель, процветания и новых достижений в сфере решения задач экологической и промышленной безопасности на вашем предприятии и в Пермском крае в целом!

Экологически чистого здоровья всем!



**ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ
ПЕРСПЕКТИВА**
НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО



614012, г. Пермь, ул. Карпинского, 125
Тел./факс: (342) 2-275-572; 2-285-756; 2-285-786
E-mail: ecoperm@mail.ru
www.ecoperm.ru



**Инновация в премиум-классе:
технология спортивных автомобилей.**

Новый Porsche Panamera.

Индивидуальное рождественское предложение.
До 31 января 2011 г.



PORSCHE

Терра-Спорт

Официальный дилер Porsche AG

г. Пермь, ул. Героев Хасана, 81а
Телефон: +7 (342) 24 94 000

www.porsche-perm.ru