





Вчера в пресс-службе казенного учреждения «Администратор московского парковочного пространства» сообщили, что за первый квартал 2019 года более 26,6 тысячи человек обратились за консультацией по вопросам платных парковок в сервисных центрах «Московский транспорт». Чаще всего горожане спрашивали, как оформить парковочные разрешения и приобрести парковочные абонементы. Как платные парковки влияют на жизнь мегаполиса, корреспондентам «ВМ» рассказали эксперты.

# Стой, все оплачено

## Нужно развивать систему парковок

Введение платных парковок в столице, на мой взгляд, возымело большой эффект для мегаполиса. Во-первых, значительно упорядочилось движение в Москве. Теперь редко где в столице можно увидеть машину, стоящую на тротуаре в нарушение всех Правил дорожного движения, или автомобиль, который перегородил улицу и мешает проезжать другому транспорту, включая и общественный.

Во-вторых, удалось разгрузить центр столицы. Там действительно стало существенно меньше автомобилей, значительно сократилось количество заторов на дорогах. Город поехал быстрее. Мы видим, что с каждым годом растет популярность и востребованность городского общественного транспорта. Это, к слову, очень сильно влияет на экологическую обстановку, улучшая ее. Я вижу, как становится популярно у жителей Московское центральное кольцо, как много людей пользуются метрополитеном, который растет и развивается гигантскими темпами.

**ВАЛЕРИЙ ТЕЛІЧЕНКО**  
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОМИССИИ МОСГОРДУМЫ ПО ГОРОДСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ И ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКЕ

**эффективность**

Кроме того, появляются новые виды городского транспорта. Например, такой экологичный вид, как электробус. Современный, динамичный и удобный. На мой взгляд, он стал хорошим подспорьем в развитии экологических видов транспорта. Также ширится служба такси и каршеринга — все больше людей арендуют автомобиль, отказываясь от личного транспорта. Кстати, для машин каршеринга парковка в Москве абсолютно бесплатная, что очень удобно. Совсем скоро появятся еще и Московские центральные диаметры, которые, уверен, будут очень востребованы среди горожан и гостей нашей столицы.

В-третьих, средства, полученные от платных парковок, являются хорошим фондом для управ столичных районов, которые используют эти деньги для проведения благоустройства улиц и дворовых территорий. По оценкам Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы, ежегодный доход от оплаты парковок составляет около 5 миллиардов рублей.

Все это в сумме, безусловно, способствует динамичному развитию транспортного комплекса столицы. Город делает все необходимое для того, чтобы жителям и туристам было комфортно находиться в нашем мегаполисе. Это один из главных приоритетов работы столичного правительства.

Я считаю, что нужно развивать платные парковки и дальше. Но не путем расширения границ, мне кажется, уже и так достаточно, что в отдаленных районах города введена эта система. В спальных районах в целом остро стоит проблема с местами для парковок возле жилых домов, там их не хватает, и дворы переполнены автомобилями. Вводить там оплату не стоит. Нужно идти другим путем — создавать подземные и наземные парковки в городе, в центре. Для этого можно использовать участки земли, которые пусты.



19 ноября 2018 года 13:40 Москвичка Влади Ананова оплачивает стоянку с помощью паркомата. Деньги, которые она заплатила, будут направлены в столичные управы. А на них проведут благоустройство во дворах и на улицах

## Дороги разгрузит каршеринг

В полной мере разгрузить улично-дорожную сеть Москвы действующая система платных парковок не в силах. Об этом мы говорили с самого начала введения этой системы. И при наличии платных парковок находится немало водителей, которые приезжают в центр и готовы платить. Гораздо больше вопросов вызывает организация платных парковок в столичных спальных районах — это, на мой взгляд, нелогично.

Для решения существующих проблем на дорогах есть вполне понятный алгоритм действий. Во-первых, необходимо разгрузить от автомобилей улично-дорожную сеть — там, где создаются заторы, а особенно это касается мест с зоной платной парковки. Следует развивать и саму улично-дорожную сеть, где это возможно.

Во-вторых, нужно создавать в центре как можно больше паркингов, расположенных вне улично-дорожной сети. Таким образом парковочное пространство формируется, к примеру, в Нью-Йорке.

В-третьих, рассматривать сегодня автомобиль как роскошь — не совсем верно. Для многих людей это необходимое средство передвижения, чтобы добраться из точки А в точку Б, и не более того. Поэтому необходимо отталкиваться от мысли, что наличие и использование автомобиля — это хорошо. Не должно быть перевеса лишь в пользу использования городского общественного транспорта.

На мой взгляд, лучшей альтернативой, которая позволит отойти от системы платных парковок, является расширение системы каршеринга (*краткосрочная аренда автомобилей*). — «ВМ». Конечно, можно рассуждать о развитии велосипедной инфраструктуры. Но проблему таким образом не решить. Как и за счет увеличения парка такси. Потому что, как говорится: «наши люди в булочную на такси не ездят». А вот система каршеринга — уникальна. Ее развитие позволит снизить накал существующей проблемы загруженности дорог. Это верный путь, который вписывается в сегодняшние реалии.

Приведу пример: один автомобиль каршеринга снимает необходимость покупки 15 процентов машин. Это общемировая статистика. Кроме того, давайте посмотрим, сколько в Москве ресурсов, которые используются не на полную мощь. Это мосты, эстакады — все эти места могут быть приспособлены под паркинги. Они могут быть наземными и подземными.

Грамотно продумывать и организовывать систему парковочного пространства следует не только в центре, но и во дворах. Правильно, когда на каждую квартиру приходится два машиноместа. В большей степени это правильно, когда дело касается новостроек. Но такой системы застройщики достаточно редко придерживаются.

Для нахождения золотой середины, на мой взгляд, нужен отдельный документ — общественный договор. Свои подписи в нем должны поставить все стороны — и власти, и общественники, и жители. К примеру, у американцев есть общественный договор, по которому власти не вмешиваются в решение вопросов районного уровня. И если мы говорим о платной парковке в Москве, то в данном вопросе также требуется общественный договор. Чтобы это было «правилом» большинства, то есть решение, которое фактически единогласно поддержали жители.



**перспективы**

**СЕРГЕЙ КАНАВ**  
РУКОВОДИТЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «ФЕДЕРАЦИЯ АВТОВОЛАДЕЛЬЦЕВ РОССИИ»

## Следует привлекать бизнес

Любое мероприятие, связанное с парковочным пространством, в том числе и финансовое — повышение тарифов, эксперты оценивают с точки зрения наличия свободных мест. Если такие мероприятия не приводят к освобождению 10–15 процентов парковочных мест, это означает, что есть спрос, но нет предложения. Поэтому я считаю, что проект по модернизации парковочного режима в столице нужно развивать.

Некоторые утверждают, что платные парковки — это выкачивание денег с владельцев автомобилей. С другой стороны, можно ли считать выкачивание денег расходами на топливо? Так устроена система, так устроен автомобиль: его надо заправлять, его нужно мыть и платить за парковку. Мы ведь живем в капиталистическом мире.

В то же время я не знаю в этой сфере более социального проекта, чем московский паркинг: резидентные разрешения, бесплатные места для инвалидов и так далее.



**развитие**

Дальнейшее развитие системы московского паркинга я вижу по двум направлениям. Во-первых, на днях правительство Москвы анонсировало начало процедуры допуска коммерсантов на сооружение плоскостных паркингов. Это некая форма кооперации с бизнесом, когда предпринимателям будут передаваться участки для организации, надеюсь, на общих тарифах, паркингов и получения с них прибыли.

Во-вторых, я думаю, что, по большому счету, если емкость плоскостных парковок еще не исчерпала себя, то уже находится на грани исчерпания. Поэтому нужно идти «под землю», привлекать бизнес, чтобы он строил многоуровневые подземные паркинги, как это делается во многих мегаполисах мира. Мы также знаем примеры наземных многоэтажных парковок. Надо двигаться дальше, потому что альтернативы, к сожалению, нет: ежедневно в московской агломерации количество автомобилей увеличивается на 100–120 тысяч, а платные парковки в свою очередь — это один из механизмов регулирования транспортных потоков.

У меня складывается впечатление, что паркинг в столице не является средством взимания денег. Те, кто утверждает обратное, просто не владеют цифрами. Все средства, что приносит платные парковки, перераспределяются в бюджеты муниципальных образований, которые расходуется на свои нужды. Но бесплатных паркингов для такого серьезного и сложного мегаполиса, как Москва, уже никогда не будет работать. Поэтому самое главное — идти на увеличение парковочных мест, именно на увеличение их количества. Тогда в конечном счете это даст снижение стоимости парковки.

## Уровень комфорта растет

Идея по введению в Москве системы платных парковок связана в первую очередь не со стремлением города заработать на этом как можно больше денег. Мы говорим о стремлении городских властей создать комфортные условия для жителей мегаполиса. Перегруженность центра, автомобильных пробок, хаотичность парковочного пространства — все это стало причиной введения в столице системы платной парковки. Это решение можно поддерживать или нет, но положительный результат очевиден. В том числе с экономической точки зрения. Любому мегаполису, где действует система платной парковки, самостоятельно решать, куда направлять полученные средства. В этом случае мы говорим о приоритетах. Потому что достаточно сложно сказать, на какие статьи было бы правильно тратить в первую очередь, а на какие цели — во вторую. Да и это было бы не совсем корректно. Все зависит от приоритетов городских властей каждого конкретного мегаполиса. Москва свои приоритеты расставила изначально, решив направлять все средства от платных парковок на благоустройство дворовых территорий, включая обустройство на них детских площадок. Это логичное и обоснованное решение. Оно приносит только плюсы для нашего города, для жителей, которые пользуются созданной инфраструктурой. Так, только в прошлом году на благоустройство за счет средств от платных парковок было потрачено более четырех миллиардов рублей. Однако пока сложно с экономической точки зрения сравнивать эту сумму и говорить о ее величине. Должно пройти еще какое-то время, чтобы дать емкий анализ. Безусловно, все мы видим, как сегодня меняется наш город, дворы. То есть получается такой дополнительный экономический эффект от платных парковок, результаты которого мы можем наблюдать в наших дворах. Подчеркну, что введение такой системы — пока, на мой взгляд, лучшее, что есть. Потому что чего-то более сверхнового пока еще не придумано, и такой системой пользуются все развивающиеся мегаполисы мира. Это действенный выход из положения, реально позволяющий избавиться от катастрофических пробок.



**экономина**

Отмечу, что в Москве в последнее время все больше пространства отдается пешеходам. Это особенно заметно в центре города, где проведено благоустройство: на улицах, которые стали пешеходными, открываются кафе, рестораны, летние веранды. То есть мы говорим о развитии малого и среднего предпринимательства. Это еще один экономический эффект. Ведь бизнесмены отчисляют налоги в бюджет города. Часть средств, опять же, тратится на благоустройство. Единственное, что таких мест, точек притяжения, сейчас не хватает в районах. Надеюсь, что ситуация изменится и там.

Еще мы видим, что именно платные парковки позволили установить определенный экономический барьер. Что я имею в виду? После введения в столице платы за стоянку стало заметно сокращаться число желающих приехать без особой нужды на личном автотранспорте в центр города, значительно снизился нагрузка на автомагистрали, которые и не были рассчитаны на такое количество машин. И главная причина введения системы платных парковок заключается именно в этом — в пользе для города и его жителей. Поэтому столица вкладывает средства в создание необходимой инфраструктуры. И это касается не только платных парковок, но и условий для комфортных поездок на городском общественном транспорте. Появились также и альтернативные личным автомобилям способы передвижения — к примеру, система каршеринга (*краткосрочной аренды автомобилей*). — «ВМ». То есть созданы и продолжают создаваться условия, позволяющие водителям все чаще отказываться от поездки на личном транспорте.



**цитата**

**МАКСИМ ЛИКСУТОВ**  
ЗАМЕСТИТЕЛЬ МЭРА МОСКВЫ, РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ТРАНСПОРТА И РАЗВИТИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

## Обустроиваем детские площадки

В моем районе платные парковки организованы на нескольких улицах. В основном они находятся рядом с крупными торговыми центрами. Основная масса автомобилистов оставляет там свои машины на время похода по магазинам или поездок на метро. Я считаю, что бизнес должен сам организовывать стоянки для своих клиентов и сотрудников. Но в этом вопросе есть ряд определенных исключений: члены многодетных семей могут бесплатно парковаться по всей столице, а у владельцев резидентных разрешений есть право оставлять автомобиль на территории своего района. Так город постарался соблюсти социальные аспекты при вводе платных стоянок. В прошлом году наш район получил более 18 миллионов рублей от парковок. Эти средства пошли на создание новых детских и спортивных площадок, а также их обновление. Кроме того, деньги идут на содержание платных парковок в хорошем состоянии и различные локальные мероприятия. В основном все дворы, которые обустроятся с нуля, делают на средства от таких стоянок. Мелкий ремонт идет за счет управы. Но если детская площадка требует капитального обновления, то на нее выделяют деньги от платных парковок. В работу входит не только установка малых архитектурных форм, но и приведение в порядок дорожного покрытия.

Еще одна положительная сторона парковок — жители стали меньше нарушать Правила дорожного движения. Раньше у крупных торговых центров автомобили могли стоять в три ряда. На хорошую динамику в этом вопросе повлияло улучшение инфраструктуры, видеорежимы и сотрудники Центра организации дорожного движения, следящие за тем, чтобы водители не нарушали закон. Москва гибко подходит к решению вопросов платных парковок. Например, жители одного из домов в моем районе являлись обладателями резидентного разрешения, но бесплатно припарковать авто у своего дома не могли, потому что их улица относится к другому району. Мы обратились в высшие инстанции, и ситуация была решена в пользу жителей. Еще один момент: иногда водители не хотят платить за парковку у магазинов и ставят свои машины в близлежащие дворы. В таких случаях жители могут запрестить у города субсидию в размере 100 тысяч рублей на установку шлагбаума, который преграждает путь во двор.



**практика**

Мнения колумнистов могут не совпадать с точной зрения редакции «Вечерней Москвы»

Редактор страницы **ЮЛИЯ ЗИМЕНКО** [yulia.zimenko@vm.ru](mailto:yulia.zimenko@vm.ru)



Китайские туристы в столице оставляют ежегодно более миллиарда долларов. Почти весь рынок обслуживания гостей из КНР отдан на откуп их же туристическим операторам. Столичная «индустрия гостеприимства», помимо размещения в отелях, не работает с китайцами. Итогом становятся закрытые для москвичей магазины и рестораны, где, как утверждают эксперты, происходят многочисленные налоговые нарушения. В вопросе разбирался специальный корреспондент «ВМ».

# Путь серого дракона

На миллионах туристов из Китая в Москве зарабатывают их же земляки

## За широко закрытыми дверями

Привычная, обыденная картина на всех основных станциях столичного метро — группы китайских туристов. Они идут за своим гидом с высоким флажком, как гусь за вожаком. Игромно выражают свое восхищение мозаиками, картинами, бронзовыми статуями на «Парке Победы», «Площади Революции».

По данным Департамента спорта и туризма Москвы, Китай уже пять-шесть лет удерживает первое место по объему въезжающих в Москву туристов. Каждый 15-й иностранный турист в столице сегодня является китайцем. Причем ежегодно турпоток в Москву из Китая увеличивается примерно на 35–47 процентов. ВГУМе, что на Красной площади, подавляющее большинство вывесок продублировано на китайском. Ими снабжены практически все магазины, торгующие премиальными товарами, тем, что сейчас называется лакшери. Это прежде всего золото и украшения с драгоценными камнями, дорогие механические часы. А также дорогостоящая одежда и обувь. Объяснение простое: в Китае производится около 65 процентов всего мирового фальсификата, от одежды до техники. Поэтому туристы из Поднебесной настойчиво, до помрачения разума, любят товары без ярлыка Made in China. Они больше доверяют магазинам в России и Европе, чем бутикам, торгующим такими товарами в Пекине. И те китайские предприниматели, что оперируют в турбизнесе, отлично знают об этой отличительной черте своих земляков. В Москве магазины и столовые (кафе) «только для китайцев» можно заметить по тому, насколько старательно эти заведения скрывают свое существование от проходящих и проезжающих мимо москвичей. Так, например, пара ювелирных магазинов на престижной Фрунзенской набережной обслуживают исключительно своих. Попытка пройти в один из таких магазинов ни к чему не привела: корреспондента «ВМ» встретили плотные жалюзи на окнах и табличка «Закрыто». В другом подобном на двери было написано «Учет», а при попытке войти меня вытеснил с шипящими извинениями охранник, невысокий, жилистый и смуглый, напоминающий актера массовки из тайваньского боевика. О том, что там внутри, известно вполне точно. Цены на самое скромное колечко с бросовым камушком могут начинаться с 35 000 рублей. Верхнего потолка цены для изделий из золота или кости монтажа с бриллиантами, похоже, не существует. Особо стоит обратить внимание на янтарь — он в таких заведениях продается во всех видах: от бус и сережек до составных панно и целых бубльничков.

Как говорят специалисты, мы обязаны повышением цен на янтарь в несколько раз за пять лет и превращением его из поделочного материала в полудрагоценный камень именно интересу со стороны китайцев. — В Китае вещи облагаются налогом на роскошь, и разница в стоимости может достигать 70 процентов, — пояснила Анна Сибиркина, руководитель программы «Чайна френдли». — Года три назад французский дом моды Chanel и крупнейший модный конгломерат LVMH даже запустили специальную программу снижения цен в Китае. Главной целью было противостоять китайским реселлерам. Что должно точно привлекать внимание столичных чиновников: в таких магазинах, как правило, десяток продавцов. Причина не только в том, что привозят большую группу. Главное, если там и есть кассовый аппарат, то через него проходит в лучшем случае каждая десятая покупка. Остальные товары гости из КНР оплачивают налом или через электронные кошелеки международных и китайских систем. При вывозе все это, естественно, не декларируется. Вот она, большая часть потерянных налогов.

## Баоцзы по-московски

Вторым по важности и закрытости местом посещения для китайских туристов в столице становится кафе (столовая или ресторан). Конечно, состоятельные гости из КНР спокойно посещают легальные заведения, прилетев в столицу группой два-три человека. А вот большие груп-

## ПРЯМАЯ РЕЧЬ

**ВЛАДИМИР МИХАЛЕВИЧ**  
ГЕНЕРАЛ-МАЙОР ПОЛИЦИИ В ОТСТАВКЕ

В Китае такая ситуация с туристической мафией появилась еще 20 лет назад. Если туристы приезжают в Россию, в этом бизнесе должны работать наши операторы, наши отели, должны обязательно платиться налоги в полном объеме в наш бюджет. Кассовые аппараты в магазинах обязаны работать. Обеспечивать безопасность туристов однозначно должны тоже мы. Мало того, если в отношении туриста было совершено преступление на нашей территории, то это также в нашей юрисдикции. А вот завышенные цены в магазинах — не состав преступления: владельцы товара имеют задачу извлечь прибыль и потому зазывают людей к себе.

пы с персональным гидом питаются там, куда их данный гид завезет. Столовые для китайских групп также недоступны для москвичей. Если вы попытаетесь проскользнуть туда в составе группы китайцев, вас просто вежливо, но твердо выведут. В том числе и потому, что там нет кассы, оплатить обед вы не сможете. А сами китайцы либо централизованно расслаиваются со своим гидом, либо переводят деньги аналогом нашего онлайн-приложения банка. Чаще всего это China UnionPay, за пользование которой банк начисляет кешбек. Хотят и небольшой, но со всех покупок набегают солидная сумма. — Для китайца побывать в России и не купить янтарь — нонсенс, — пояснил Александр Агамов, исполнительный директор ассоциации туроператоров «Мир без границ». — В КНР ценят также золото. В магазинах для китайцев цены немисливо задирают. С каждого купленного украшения (сувенира) «серый» туроператор получает откат, так и окулает затраты на билеты и гостиницу. В таких магазинах и кафе не принимают карты и не выдают чеки, более того, еще перед отправкой предупреждают: «В России в ходу только наличные деньги, возьмите с собой доллары».

## Лापша, рис, чай

Не стоит думать, что туристов из Поднебесной кормят в закрытых столовых черной икрой, осетриной, медвежьими отбивными и прочими изысками русской «бойской» кухни. По уверениям собеседников «ВМ», там группа получает обычный дешевый чай, рис, пельмени и пирожки в одноразовой пластиковой посуде. Операторы дешевых массовых туров экономят на всем, а на питании в первую очередь. — Китайский стандарт — шесть долларов на человека в день, — говорит Сергей Мстиславский, китаевед и основатель чайной компании

Гостям из Китая хочется увидеть в Москве больше, чем показывают их гиды, настроенные извлечь выгоду

«Сергеев и Ко». — Ни один нормальный ресторан за эти деньги кормить не станет. Управляющие компании сами открывают рестораны для своих. Кассы там обычно нет, правила нарушаются — все основано на экономии. Не так давно ассоциация «Мир без границ», объединяющая легальных туроператоров, за-

## Туристы из КНР ежегодно оставляют в Москве миллиард долларов

являла о том, что из России ежегодно выводится порядка полумиллиарда долларов (!) «серыми» китайскими операторами и связанными с ними в гидами и авиаперевозчиками. — Огромный процент тех, кто приезжает к нам, не были даже в Пекине, — убежден один из предпринимателей, работающих в сфере туризма. — Они впервые выезжают за границу.

Накопили денег — и сразу к нам. А тут чужая страна, чужой язык. А «серые» гиды (или турлидеры, как их называют в Китае) навязываются не только на сувенирах и драгоценностях. Делают деньги буквально на всем! Не удивлюсь, если эти дельцы собирают плату за фото на Красной площади, за проход по Арбату. В Китае уже несколько лет существует программа «туров в Россию за ноль долларов». По данным российской ассоциации, подобные туры составляют около половины поездок из Китая. В первую очередь это безвизовые групповые поездки от 5 до 50 человек. В среднем туристы тратят 1,5–2 тысячи долларов за поездку на покупку драгоценностей и товаров европейских брендов, а затем около 30 процентов прибыли от таких операций уходит организаторам схемы в Китай и сопровождающим группы. Операции они проводят через систему взаимозачетов с применением интернет-кошельков.

В Шереметьеве сейчас ввели вывески, объявления и надписи на трех языках (русский, английский, китайский). — «ВМ», так как этот столичный аэропорт является хабом для китайцев, летящих в Европу. На очереди аэропорты Новосибирска и Красноярска. В районных группах пользователи соцсетей уже пару лет жалуются, что супермаркеты, обычные «Латерочки» и «Магниты», расположенные в районе аэропортов, «превратились в китайские». Если кассы магазина начали принимать карты «Юнион пэй» — верная примета. — Китайцы начали выезжать из страны лет 15 назад, — поясняет китаевед Сергей Мстиславский. — Сейчас идет становление рынка. Есть много операторов, идет демпинг. Цена продукта упала. То, что делают китайцы, — характерное явление. Оператор забирает свое на экскурсиях, магазинах и питании. Так компенсирует потери от дешевой продажи. Туристов «окучивают» еще в самолете.

## цитата

*Китайские туркомпании демпингуют. Циркулирует огромное количество неучтенных денег, которые не облагаются налогами с нашей стороны и которые работают не на нашу экономику.*

**ЮРИЙ ЦУРКАН**  
ГЛАВА АССОЦИАЦИИ  
СОДЕЙСТВИЯ РУССКО-  
КИТАЙСКОМУ  
ТУРИЗМУ



## Деловое кунг-фу

Как пояснил бизнесмен, на рынке КНР поездка в Россию стоит около тысячи долларов. Это с авиабилетом, размещением, питанием и экскурсиями. А самый дешевый чартер стоит 600 долларов. Получается, что китайцам продают недельный отдых с питанием в Москве и Петербурге за 400 долларов. Соответственно, за большую часть экскурсий китайские туристы платят отдельно, причем по той цене, которую сообщает гид. Магазины — второй доход турфирмы. Себестоимость продаваемых товаров — порядка десяти процентов цены. Получаемая маржа делится не только между турфирмой и владельцем магазина. Свою часть получают гид и водитель автобуса. Янтарь, матрешки, шоколад, кондитерские изделия, парфюмерия и косметика, золото, изделия из кости, продукция народных промыслов. Такая практика, кстати, не особенность Москвы. Точно так же работают турфирмы с группами в Турции, Египте, Тунисе, Таиланде, Сингапуре, Малайзии.

— Наши предприниматели не столь гибкие, чтобы давать китайцам откат в 90 процентов, — утверждает Мстиславский. — Так что китайцам приходится самим все это делать. Предприниматели и туроператоры в столице полагают, что выход из сложившейся ситуации только один — работать с китайским рынком на месте, в КНР. Поднять стоимость поездки в Россию хотя бы до полутора тысяч долларов. Например, страны Скандинавии на уровне правительства регулируют эту ситуацию, вкладывают немалые средства в формирование туррынка в Китае.

Российское направление в КНР продвигают китайские компании: вкладываются в маркетинг и рекламу, занимаются чартерами и отелями. Поместить простое газетное объявление в КНР стоит в пять раз дороже, чем в Москве! И это неудивительно, Китай — самый активный потребительский рынок в мире. Для китайского бизнеса все ясно: сами вложились в рекламу и маркетинг, сами везут туристов, сами и прибыль получают. Обман столичных налоговых органов их, похоже, не беспокоит.

Мы обратились за разъяснениями ситуации с туристами в Москве в посольство КНР в России. Ответ на запрос редакции на момент публикации не получался.

## кстати

В Москве у китайский турист обычно трехдневная программа. В нее входит посещение Красной площади, Поклонной горы, станций метро, прогулка по центру. Музеи Москвы и знаменитые театры китайские туристы в большинстве своем не посещают. После Москвы группы из Поднебесной ждут «Сапан» на Ленинградском вокзале и Петербург.

Сертифицированных китайскогоговорящих гидов в Москве категорически не хватает. Мало подготовленных отелей, а в размещении китайцев есть свои особенности: их нельзя селить на четвертом этаже и в номерах, где есть 4 (цифра связана со смертью). В отеле им делают временную регистрацию. В номере тапочки должны стоять по фен-шуй и лежать кипятильником для лапши. Основная часть туристов из КНР — пожилые люди, заставшие «великую дружбу» сталинских времен. За них, кстати, платят обычно дети. Другая часть — люди 40–50 лет, которые набирают впечатления и штампы в паспорте. Им важно увидеть как можно больше, посетить разные места, побывать на экскурсиях. Китайцы активны, пляжный отдых не слишком ценят. Более молодые туристы выбирают не групповые туры, а ездят по два-три человека. Но китайцы 30–40 лет предпочитают Европу, особенно те, кто знает английский язык.



**МИХАИЛ ВИНОГРАДОВ**  
специальный  
корреспондент



Московский молодежный театр отмечает 30-летие. «За всю историю существовало только семь театров, которые сами по себе были мировым достижением. Один из них — театр, созданный Вячеславом Спесивцевым», — писал о его создателе знаменитый критик Лев Аннинский. На самом деле Вячеслав Спесивцев за свою жизнь создал три театра: студию «Гайдар» в Текстильщиках, Молодежный театр на Красной Пресне и Московский молодежный театр, в котором творит по сей день.

# Графский воспитанник

Режиссер Вячеслав Спесивцев — о детстве в бараке, о вере, об учителях

**Вячеслав Семенович, вы москвич, чье детство пришлось на войну. Удивляет тот факт, что уже в четырехлетнем возрасте на подоконнике в комнате барака, где жила ваша семья, вы постоянно разыгрывали спектакли.**

Так и было. Действа разыгрывались несложные, это были мои наблюдения за людьми, с которыми приходилось ежедневно общаться: пьющий сосед, его жена, другие знакомые. Стать режиссером собственного театра я безотчетно стремился с детства. Мои воспоминания о послевоенном детстве достаточно смутные, но яркие. Однажды, уже будучи состоявшимся режиссером, в Париже я был приглашен в ресторан. Дорогое заведение, двухэтажные тарелки с морскими дарами. На верхней — лангусты, омары, раки, на нижней — всякие раковины от очень больших до крошечных. Я сказал переводчице: «Нижнюю тарелку есть не буду». Прибежал взволнованный шеф-повар, светило французской кулинарии: «Мсье, это очень вкусно, вы такого никогда не ели!» И я ему ответил: «Ел и гораздо раньше, чем вы родились на свет». Во время войны и после нее было очень тяжело с едой. И мой сосед по тому самому бараку ловил в царьцинском пруду разных моллюсков, там было очень много разных живых ракушек. Мы их потом все вместе жарили в бараке. Запах стоял невыносимый, но они были невероятно вкусные. Вкуснее, чем в Париже.

Если люди думают, что жизнь в бараке была адом, то они ошибаются. В бараках жили 50 процентов москвичей в послевоенные годы. Жилье, кстати, было очень теплым, у каждого была своя комната. В бараках жили интересные и очень разные люди. Моим воспитанием, например, занималась немецкая графиня — она жила через комнату от нас и взяла на себя воспитание всех детей в том бараке. Она была политкаторжанка, участвовала в революции.

**И чему вас учила графиня?**

Она воспитывала нас, детей барака, так же, как воспитывали ее. Уже в шесть лет я знал азы французского языка, которым она владела в совершенстве, знал, чем отличается музыка Мусоргского от музыки Чайковского. Графиня обладала чувством юмора. И начала она с того, что заставила всех нас разбить сады. «Начнем с сада», — сказала графиня.

**Прямо как у обожаемого вами Достоевского, которого вы ставили в театре. Федор Михайлович ведь говорил, что «человек должен жить в саду и садом же выправиться».**

Может, благодаря ей я и попал в итоге в театр, а не в тюрьму. И когда лет пятнадцать назад меня Юрий Калинин, руководитель Федеральной службы исполнения наказаний, пригласил поехать в детскую икшанскую колонию около Дмитрова, чтобы позаниматься с местными детьми, я вспомнил, как в нас вкладывала свои силы графиня, и согласился. Мы поехали в колонию, я посмотрел на детей, позанимался с ними, провел мастер-класс. И так им это понравилось, что меня упростили взять это дело под свое крыло. Из всего этого вырос фестиваль, который мы теперь проводим регулярно, он называется «Амнистия души». В колониях сидят дети с 14 по 18 лет, среди них очень много талантливых, но когда-то оступившихся ребят. Этими ребятами потом стали очень активно заниматься мои друзья. Там постоянно вели занятия Тереза Дурова, Юрий Куклачев, Юлий Гусман, Никас Сафронов, Валентин Юдашкин, Николай Сличенко. Многих сагитировал лично я. Иосиф Давыдович Кобзон приезжал неоднократно и вкладывал в этих детей силы, душу и время. Наш фестиваль «Амнистия души» — единственный в мире. Он дает несовершеннолетним осужденным увидеть свет в конце тоннеля, раскрыть в себе творческие возможности, помогает осмыслить, понять, что не все люди плохи и грешны и что у них есть надежда на другую жизнь.

**Вас наверняка спрашивают, как вы умудряетесь в вашем возрасте (Вячеславу Семеновичу 76 лет. — «ВМ») руководить такой машиной, как театр?**

Мне очень помогают сыновья — Сема и Вася, а им уже по тридцать стукнуло, они, как и я, окончили Шепку. Выходят на сцену мои студийцы, которых около пятисот человек. Вот они всем этим и руководят. Ребята к нам приходят в возрасте от 5 до 18 лет, а потом идут ко мне на актерский курс, если это нужно. Я преподаю и в ГИТИСе, и в других учебных заведениях. А они, если не идут по этому пути, то просто становятся хорошими людьми. Это все очень важно. Потому что если нам кажется, что поток нефтяной или газовой трубы — это главное, то уверяю вас, не менее главное — поток духовно-эстетического воспитания человека. Потому что если не красота, спасающая мир, то что тогда? Тогда у молодого человека впереди наркотики и подворотня. Этому мы и противопоставляем театр, который зиждется на монологе «быть или не быть». Не быть человеком — очень просто, а быть человеком — тяжело, зато прекрасно.

**Как вы сами сформулировали с годами цель творчества?**

Я согласен с Пастернаком, который говорил так: «Цель творчества — самоотдача, а не шумиха, не успех». Я претворяю в жизнь систему Шепкина. Он брал детей семи-девяти лет и воспитывал их на образной системе, смотрел, кому это нужно дальше, а кому нет. Когда ко мне приходят люди, которые хотят этим заниматься, то я понимаю, что наше общество не только не потеряно, но у него прекрасные перспективы. Вы заметили, сколько вокруг у людей негатива? Чтобы его не было, давайте вместе с детьми работать засучив рукава. Я всех подряд детей беру без экзаменов. Так было у нас, когда я занимался на Чистых прудах во Дворце пионеров.

**Мне об этом Дворце пионеров когда-то Ролан Быков рассказывал...**

А-а, Быков — мой дружок. Он у нас был самым старшим, потом в нашу студию пришли Боря Нечаев, Сергей Никоенко, Наташа Гундарева.



27 сентября 2008 года. Народный артист России Вячеслав Спесивцев во время генеральной репетиции спектакля «И выбери жизнь». Спектакль по произведениям Михаила Задорнова играется в интерьере московского метрополитена и в вагоне движущегося поезда

**Говорить о вере со зрителем трудно, потому что поверить — вообще штука сложная**

Оттуда после окончания десяти классов я пошел поступать в Шепкинское училище. Я был последним в очереди, и засыпающая тетка в приемной комиссии мне устало сказала: «Иди-ка ты в инженеры, не надо тебе в артисты». Тогда я с горя пошел в цирковое училище и поступил на курс к Юрию Никулину. Стал клоуном. Тетка во мне ничего не увидела, а Юрий Никулин увидел. А потом случилось чудо: мой дружок, будущий известный радиоведущий Витя Татарский, поступил в Шепку к блистательному Игорю Ильинскому и попросил прийти помочь, поскольку они делали этюд «Цирк», а я учился в цирковом. Я стал репетировать с ними. После показа Игорь Владимирович Ильинский мне сказал: «Спесивцев? Беру тебя к себе на курс без экзаменов». Он был человеком с невероятным чувством юмора. Ильинский мне

сказал: «Я тебя беру на курс, если ты мне покажешься, что, когда я умру, ты придишь ко мне на похороны, наклонишься над гробом и скажешь: Игорь Владимирович, я пришел, как и договорились».

**Вы сдержали обещание?**

А как же! Сдержал. Пришел, наклонился и прямо так и сказал, как договорились. Кстати, у Ильинского я учился, параллельно окончивая цирковое училище.

**А чему вас научили Юрий Никулин и цирк?**

Работать. Работать много и с удовольствием. Мы иногда выжимали свои цирковые тапочки, а там была кровь. Это была настоящая кузница не просто талантов, а мастерская труда. Это очень важно. Поэтому, если я и предлагаю работу своим студийцам, то это без дураков, они должны впахивать, если хотят заниматься театром.

**Вы в жизни пересекались с титанами, с выдающимися людьми — Никулиным, Ильинским, Любимовым, Габриэлем Гарсия Маркесом. Какой они оставили след в вашей жизни?**

Любимов взял меня в театр, честно предупредив, что берет к себе, чтобы я у него ставил все пантомимы, поскольку они тогда были очень модными. Действительно, во всех его спектаклях — от «Тартюфа» до «Гамлета» с Высоцким — пантомимы были моими. Правда, Любимов пообещал мне, что я буду играть и ставить еще и самостоятельно. Но после восьми лет работы Валерка Золотухин мне шепнул: «Слава, он никогда не даст тебе у него в театре ничего поставить самому. Смывайся». Я пришел к Любимову, поблагодарил за школу, за опыт и закрыл за собой дверь. Позже я уже приходил к нему в качестве гостя и друга. Он был уникальный человек, потому что только такой мог собрать вокруг себя людей вроде Володи Высоцкого и Бори Хмельницкого. Любимов был трудолюбивым. И кроме того, человеком практиче-

ского толка. Он говорил: «Сначала покажи, как ты будешь играть». Начиная с Ильинского и заканчивая Маркесом, все это были практики, ценившие в людях, прежде всего, само желание работать.

**Я слышала, что дружба с Маркесом у вас началась с конфликта?**

Габриэль Гарсия Маркес приехал на Московский кинофестиваль к Никите Михалкову, с которым мы дружили. Я был знаком с мамой Никиты Сергеевича. У нее на «обедах» собирались очень интересные люди. Так вот, когда приехал Маркес, в Москве устроили пресс-конференцию. Маркес обвинил нас в том, что мы — страна, которая на тот момент не подписала конвенцию авторского права. И высказал претензию, что какой-то режиссер Спесивцев поставил «Сто лет одиночества» без его разрешения. А я его поставил, потому что мне так понравился этот материал, и на спектакль в Молодежный театр на Красной Пресне бегала вся Москва, вплоть до Сергея Михалкова. Потом Маркес посмотрел наш спектакль, и он ему так понравился, что он сказал: «Я отсюда не уеду, пока вы не дадите мне согласие показать его у нас в Южной Америке». Так мы оказались за рубежом. А как нас было не выпустить?! У меня была за спиной подпорка в виде Сергея Михалкова, который прекрасно понимал, что такой Маркес. Мы поехали, это были невероятные гастроли и невероятный успех!

**О чем ваши спектакли? Каковы ваши послания залу? Я слышала, что на «Чайке по имени Джоанатан Ливингстон» у вас постоянный аншлаг много лет.**

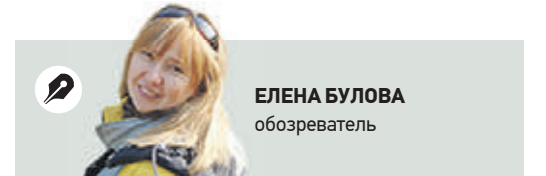
На спектакле по Ричарду Баху у нас действительно много лет аншлаги. Ну представьте: на сцене 300 человек разного возраста, от пятилетних детей до моего тридцатилетнего сына Семени Спесивцева — Чайки, которая летает не для

того, чтобы есть. Рассказать, для чего он летает — для этого я и создавал не просто спектакль, я для этого создал свой театр. Человек летает не для жратвы. Там один из персонажей говорит: «Мы рождены, чтобы жрать». А моя задача эту жрачку перевести в красоту — и вот тогда в нашей жизни все встанет на свои места, все станет бессмертным.

Эта мысль очень пересекается с «Преступлением и наказанием», тоже спектаклем о красоте. Студент прибил старушку, об этом мы узнаем в самом начале. Но ведь после этого еще следует огромный роман. О чем он? А вот о чем. В финале этого произведения герой говорит, что ему снятся сны — те, которые ведут через уродство в красоту. Он идет к этому финалу, а не к расказу о том, как пришил старушку. Вот этот путь был для меня главным, в том числе и в строительстве театра. Все, что я поставил, — об этом. О том, как, по большому счету, человек приходит к вере, к осознанию того, что он бессмертен.

**Вы ведь из рода священнослужителей. И, насколько я знаю, в вашем кабинете много церковной литературы, вы даже ставили спектакль «Библия для детей» (цикл из восьми спектаклей. — «ВМ»). Трудно о вере говорить со зрителем?**

Да, это не такая простая вещь, как кажется. Потому что поверить — очень сложно. Этот процесс необыкновенно многогранный, его надо вкусить и пройти — от первого вкушения до разрешения.



ЕЛЕНА БУЛОВА  
обозреватель

