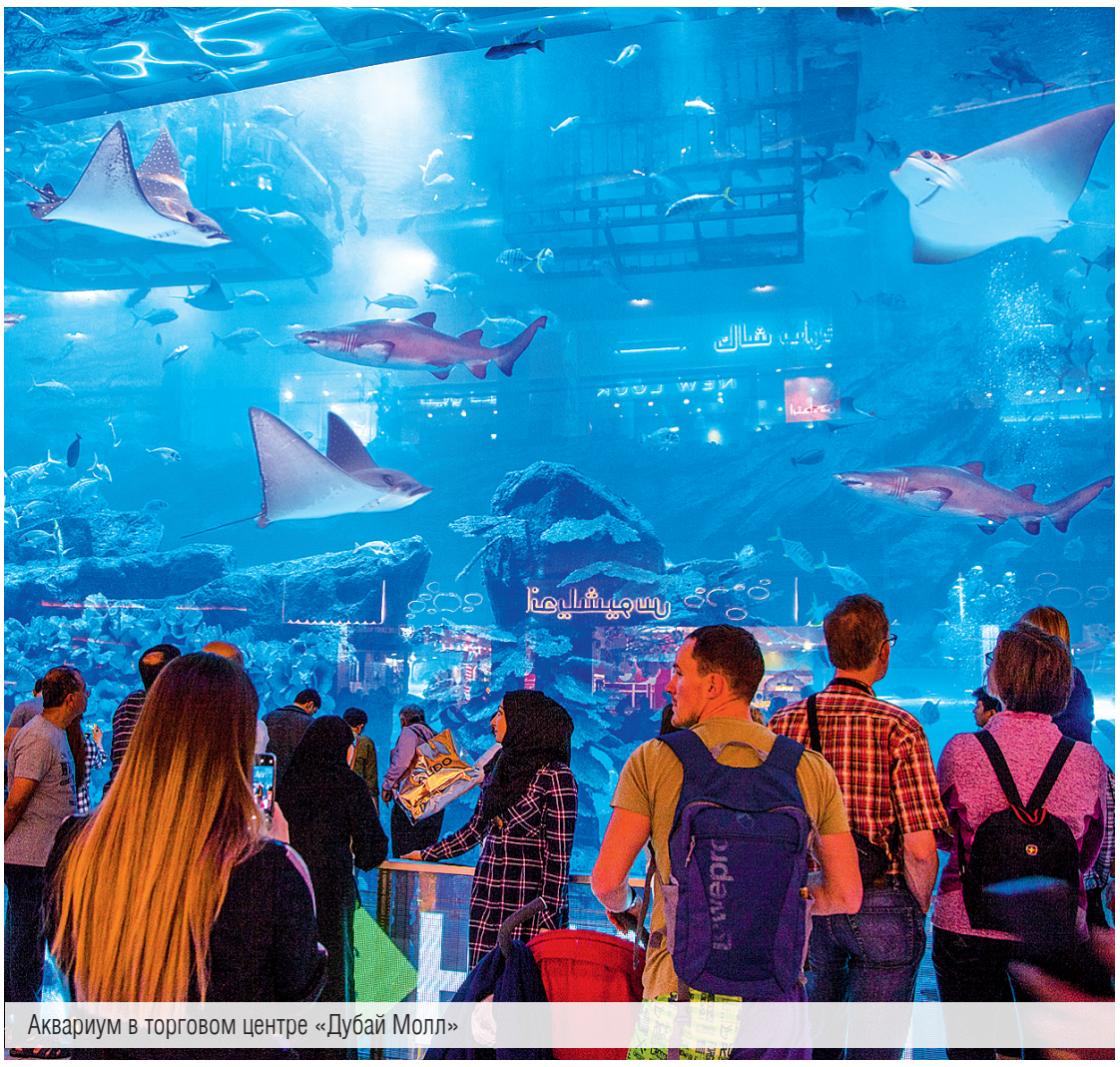
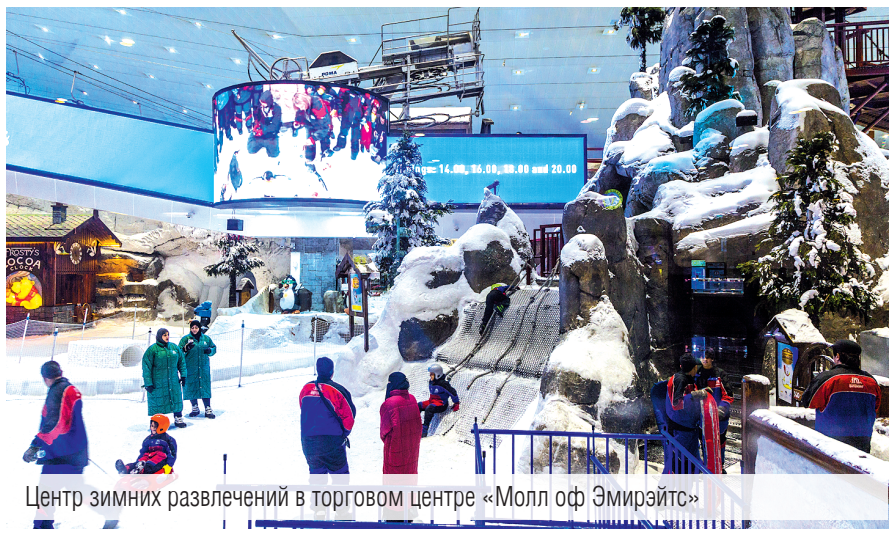
Путешествие



Аквариум в торговом центре «Дубай Молл»

Торговый центр «Дубай Молл»

Евгений Рухмалёв



Центр зимних развлечений в торговом центре «Молл оф Эмирэйтс»

Пляжно-экономический феномен

Объединённые Арабские Эмираты вновь стали одним из самых доступных направлений отдыха нынешней зимой

Фоторепортаж смотрите на сайте magmetall.ru

Продолжение. Начало в № 17, 22, 25

Декабрь и январь для тех, кто едет в ОАЭ на пляж, прохладен: море – плюс 22–24, воздух – 24–26 градусов. Зато местные – имею в виду европейцев, американцев и русских, живущих здесь постоянно, – ждут зимы как манны небесной, ибо два месяца – и снова жара, с лёгкостью переносимая разве что коренными арабами, пакистанцами и индусами.

Кстати, не раз и в ОАЭ, и в Таиланде, и в Индии, и во Вьетнаме, и в прочих жарких странах слышала чушь о том, что понижение температуры до плюс 16 для аборигенов – жуть вплоть до обморожений и смерти. Почему чушь? – да хотя бы потому, что в торговых центрах, транспорте и отелях кондиционеры поддерживают температуру не выше 20 градусов, и местные прекрасно себя чувствуют. В Дубае же кондиционерами оборудованы даже автобусные остановки.

Но вернёмся к погоде. Чтобы устранить сезонные «провалы» в туризме, шейх Дубая распорядился, во-первых, закупить климатические установки. Как Москва разгоняет тучи в дни военных парадов, так Дубай сгоняет их специальными пушками: в прошлом году, произведя 158 залпов, они действительно до самого мая сделали температуру вполне себе комфортной. Управление климатом в ОАЭ – вообще отдельная песнь, если вспомнить, что здесь была голая пустыня, и даже газоны расстелены тонким слоем прямо по песку: содрал где-то каблучком травку – а под ней сыпучая субстанция. К каждой пальме подведён отдельный шланг с автополивом, а небоскрёбы строят так близко друг к другу, что без света в квартире или номере отеля сидеть просто невозможно – зато эффект арки и постоянный ветерок. Впрочем, местных арабов это мало беспокоит – в высотках живут туристы и гастарбайтеры, местные проживают в двухэтажных особняках в отдельных посёлках в самых престижных районах. Но продолжим о климате.

В пустыне, где ещё сорок лет назад ползали разве что змеи и скорпионы, были воздвигнуты современнейшие города – и чудным образом изменилась фауна

Откуда-то появились крысы, беспрепятственно перебегающие из норки в норку прямо между оживлёнными автострадами, где оборудованы газоны. А голуби, воробьи и прочие пернатые, живущие исключительно возле людей? Но это что – главное, как меняется климат в связи с опреснением Аравийского моря, а львиная доля пресной воды – результат работы именно опреснительных заводов. Я уж не говорю о том, что происходит с морской живностью, когда появляются огромные насыпные острова вдоль побережья Дубая. Их появление, кстати, определено чисто практическими целями. По закону ОАЭ, священная исламская земля принадлежит Аллаху, точнее, его наместнику на земле – шейху, и не может быть продана иностранцу. В результате квартира как бы твоя, но земля, на которой она стоит, – нет. Не всех это устраивало, и шейх Мохаммед решил проблему хитро: насыпные острова – земля рукотворная, и её можно продавать в иностранную собственность. Стоит ли говорить, что виллы, квартиры и земельные участки, на которых тут же строили отели, «разлетались», словно горячие пирожки на морозе. Но вот как поведёт себя океан в ответ на такое вторжение людей в своей мир – учёные задаются вопросом, но шейх говорит, что лучшие в мире специалисты подошли к его решению очень тщательно, просчитав все риски.

Итак, о туристах. Для их привлечения в слишком жаркое арабское лето шейх Мохаммед организовал летний торговый фестиваль, в рамках которого в торговых центрах Дубая скидки доходят до 90 процентов. Это подействовало: поток модников устремился в Эмираты в самое нетуристическое время – только в прошлом году их было четыре с половиной миллиона человек. Следующий логический шаг – зимний торговый фестиваль, проводимый с середины декабря по конец января. В этом году омрачило пир шопинга лишь одно: налог на продажу, отменённый ещё в XIX веке, возвращён с 1 января 2018 года. Он небольшой – всего пять процентов, но сам факт, согласитесь, неприятненький. Покупаешь, к примеру, духи: до фестиваля они стоили 130 долларов, теперь 80, выторговываешь ещё двадцатку, но покупаешь в результате не за 60, а 63 доллара. Правда, за 120 миллилитров это почти даром – в дьютифри 75-миллилитровый флакончик таких духов стоит 80 евро.

Вообще, пожалуй, самый частый вопрос, который слышу от каждого: действительно ли так дёшев шопинг в Дубае, как это рекламируют? Да, действительно, но тут много нюансов. Если в России вы одеваетесь исключительно в бутиках, разбираетесь в «от кутюр» и ориентируетесь в модных дизайнерах, то арабские торговые центры – просто находка. Тут и так зона беспошлинной торговли да плюс огромные скидки торговых фестивалей. И ходят по шикарным бутикам уставшие дамочки с полными руками пакетов от Луи Виттона, Стеллы Маккартни и прочих кутюрье. Если же вы среднестатистический россиянин, одевающийся в масс-маркете, то и 90-процентная скидка в таких бутиках не избавит от шока при взгляде на ценник.

Впрочем, есть в моллах и марки среднего класса – к примеру, полюбившийся многим испанский бренд «Дисигуаль» (Desigual). Меня же впечатлила арабская марка для женщин и девочек «Анотах» (Anotah): по-арабски закрытая, она по-европейски креативная и яркая, модели необычные и ультрамодные – очень круто. По ценам – один пример, просчитанный специально для читателей. Из Шарджи приехали отельным бесплатным автобусом за кроссовками «Нью Бэланс» (New Balance), купили три пары, обратно уехали на такси, заплатив 100 дирхамов (1600 рублей). Можно было купить кроссовки и в Шардже, но модели, которые хотели мы, были только в Дубае. Так вот, с учётом такси одна пара кроссовок обошлась в четыре тысячи рублей – из новой коллекции, без скидки они обошлись бы в семь тысяч. Но это настоящий «Нью Бэланс», лицензионный и в России можно найти за три тысячи – не говорю уж о подделках.

Найдут шопинг-удовольствие и те, кто не привык тратить на одежду большие деньги. Многочисленные аутлеты – магазины мультибрендовых распродаж, их полно, мне понравился «Сплэш», где за тысячу рублей можно купить настоящие джинсы «Ли Купер». Что уж говорить о магазинчиках «фикс прайс», в которых по сто–двести рублей и футболки, и обувь, и игрушки, и конфеты. Качество – да разное, не всегда плохое, к примеру, футболки из хорошего индийского хлопка. В Шардже такие магазинчики дешевле, чем в Дубае. В крупных же торговых центрах ценник одинаков.

Торговые центры Дубая – а их здесь 45 – завлекают туристов самыми изощрёнными способами

Побил все рекорды, конечно, «Дубай Молл»: тут тебе и аквариум, и искусственный водопад, и каток олимпийских размеров, и танцующие фонтаны. Зато в «Молл оф Эмирэйтс» полноценный горнолыжный курорт – первая крытая горнолыжка на Ближнем Востоке.

«Ски Дубай» – это постоянная температура четыре градуса, два подъёмника, горнолыжный спуск, площадка детских развлечений, весёлая музыка, а главное – она находится за прозрачным стеклом: когда одни катаются по одну сторону, по другую за ними наблюдают, сидя в кафешках. Арабские женщины, кстати, не снимают чадру даже во время еды: зачерпнула ложкой мороженое, чуть отодвинула сбоку чадру, ловко сунула ложку в рот – почти аттракцион. Катаются одни арабы в одинаковых фуфайках и горнолыжных костюмах – здесь их выдают, как и полный комплект снаряжения. Русские лишь фотографируют из-за стекла. Часто, правда, наши дети канючат: «Мааам, хочу на горке покататься». Отвечают все слово в слово: «Мы за такие деньги от зимы убежали, чтобы сейчас за зиму опять платить? Вот домой вернёмся – бесплатно накатаешься».

Что ещё сказать о Дубае? Пляжно-экономический феномен состоялся: шейх, покупая и строя всё самое грандиозное на средства от нефти, обещал, что к окончанию чёрного золота Дубай будет готов. И вот нефть в эмирате закончилась ещё в 2010-м, а в Дубае всё хорошо. Успели построить крепкую экономику, которая, по словам шейха Мохаммеда, держится на трёх столпах: промышленность, торговля и туризм. Ещё в 1999-м шейх пригласил к себе лучших учёных всего мира, те разработали стратегию развития «без нефти». Город, в котором 40 лет назад умели читать только Коран, учил молодёжь за государственный счёт в престижных вузах мира, а потом привлёк в Дубай филиалы крупнейших из них, в том числе, филиал СПбГУ. Информационные технологии – вторая причина успеха: здесь работают филиалы 300 крупнейших компаний мира. Деятельность Дубайской финансовой биржи спланирована так логистически грамотно, что не остановила работу ни на час даже в самые страшные экономические кризисы. Как? – это и есть феномен, над разгадкой которого, желая повторения, бьётся весь мир.

Продолжение следует.

Рита Давлетшина