

ДЕТИ ЛЕЙТЕНАНТА... ГИППОКРАТА



ФОТО АЛЕКСАНДРА ВОЛОДИНА

Приставка «био» способна творить с любым словом воистину чудеса. Назовите безобразную будку «биотуалетом» - и уже не стыдно выставлять это убожество в центре города. Еще круче получается, если энергию превратить в «биоэнергию», резонанс - в «биорезонанс».

точно определить патологический очаг. Подход основан на сьеме энергопотенциалов с определенных точек организма и обработке специальной компьютерной программой...

Услышав эти слова, вдруг вспоминаю школьный курс физики. Если прибор предназначен для измерения разницы потенциалов или сопротивления, то он называется омметром. Изобретен лет 200 назад. Стоит 1 доллар с доставкой на дом.

Между тем доктор любезно проводит со мной сеанс «экспресс-тестирования» всего организма при помощи «чудо-прибора». Из квадратной коробки размером с книжку Александр Васильевич выуживает пару проводов, на концах которых болтаются металлические штыри. Один велит мне зажечь в правой руке. А в пальцы левой принимается тыкать свободным штырем. В процессе тыкания на приборе ритмично моргают разноцветные светодиоды. При этом колонки компьютера издают на редкость заунывные звуки.

- Что за лампочки? Они же явно не имеют отношения к измерению потенциалов...

- Вообще-то действительно лампочки тут просто так. Хотя это можно назвать цветотерапией. Пациентов успокаивает, когда на приборах моргает много цветных лампочек.

- А звук заунывный - тоже для успокоения?

- На экране компьютера вы видите столбик. Он то увеличивается, то уменьшается - в зависимости от разницы потенциалов в исследуемой точке. Звук меняет тональность в зависимости от величины столбика...

- А зачем?

- Так врачу удобнее. Он слышит, что столбик стал больше или меньше.

- Но ведь это и так видно... Ладно, а что за диск с дырками поверх коробки?

- Это место для пробирок с лекарствами.

- А зачем лекарства надо запихивать в пробирки да еще и вставлять в дырки?

- Так врачу удобнее.

- А что вы сейчас измеряете на моем мизинце?

- Исследую ваше сердце.

- А почему вы думаете, что исследуете мое сердце? Оно у меня вовсе не в мизинце.

- Зато там проходит особый меридиан, отвечающий за сердце. Вы бы почитали специальную литературу...

Разумеется, после обследования мне был поставлен диагноз: я оказалась «в целом здоров».

Мне объяснили, что прибор фиксирует общее состояние организма, метаболизм в его органах, доставку кислорода и питательных веществ. Так вот, метаболизм у меня в порядке. За эту радостную информацию пришлось выложить 1000 рублей (с учетом скидки в 100 рублей по купону № 577).

Хотя, каюсь, кое-что сверх этой информации я узнал. Эскулап опрочметчиво оставил прибор в моем распоряжении минут на десять. Осмотрев его, я выяснил, что величина размеров столбика на экране компьютера зависит не от участка кожи, куда тыкают электрод - исключительно от силы нажатия на кожу. Чем сильнее нажатие, тем выше столбик. То есть тыкать электродом можно и в манекен, диагноз все равно будет.

После визита в клинику я весьма заинтересовался этим прибором. Отыскал вскоре уникальный документ, направленный в правоохранительные органы его изобретателем - директором Института прикладной психофизики Нестеровым В.И. Вот этот документ. «В течение 2000-2002 годов... рядом организаций реализуются аппараты «оберон»... которые имеют существенные недостатки либо являются бутафорскими изделиями, что делает недопустимым использование их в соответствии с целевым назначением. Своими действиями данные организации вводят в заблуждение потребителей относительно свойств и качества прибора... Просим принять меры по вышеизложенным фактам».

В приложенном к документу списке «ряда организаций» упоминалась, в частности, и фирма, где вышележащий Александр Васильевич демонстрировал мне действие «чудо-прибора». Жаль, что в столичном УБЭП не стали заниматься этой любопытной темой.

Очевидно, все, что я увидел и услышал в указанной клинике, нуждалось в профессиональных комментариях. И я обратился к специалистам.

«Вам хватит час-полтора, чтобы провести полную диагностику пациента?» - спросил я Марину Успенскую - кандидата медицинских наук, врача высшей категории в одной из ведущих городских клиник, занимающихся медицинской диагностикой. «На это и 60 часов может не хватить. Например, диагностика некоторых инфекционных заболеваний требует большего количества времени».

- «Сколько стоит в частных клиниках полное обследование всего организма? В 1000 рублей можно уложиться?»

- «Нет, это стоит как минимум в 10 раз больше - от 10 тысяч рублей. И то речь идет о достаточно поверхностном обследовании. Полноценное займет несколько дней и обойдется еще дороже».

- «А к тем, кто предлагает его за 1-1,5 часа и 1000 рублей, вы лично как относитесь?»

- «Если у них диплом врача, их надо судить за мошенничество, поскольку они не могут не знать, что жульничают. А если это знахари, пусть себе работают. Но тогда люди должны точно знать, что идут не к врачам, а именно к знахарям».

После этого разговора я попытался найти в Москве представителя общественности или власти, способного не просто констатировать существование мошенников

от медицины, но готовых к действиям против них. Увы...

В Московском союзе потребителей (МСП) смогли только посочувствовать жертвам мошенников от Гиппократов. Татьяна Суетнова, руководитель экспертного центра по поддержке потребителей и предпринимателей, сказала: «Потребитель имеет возможность, позвонив нам по телефону, узнать, стоит ли обращаться к конкретному врачу или вообще человеку, который провозит лечение. Преследовать в судебном порядке мошенников, как это делают потребительские общества на Западе? Этого мы пока не можем: нет базы - ни материальной, ни технической, ни правовой».

Представители официального здравоохранения, занимающиеся внедрением профессиональной

медицинской техники, оказались более конкретны. Но, увы, не менее беспомощны. Юрий Кудрявцев, начальник научно-инновационного отдела ГУП «Медтехника», дал, в частности, такой комментарий ситуации: «Законодательная база у нас несовершенно. Поэтому привлечь шарлатана к ответственности за недобросовестную рекламу сложно. Горожанам самим надо критичнее относиться к предложению таких услуг. Хороший доктор не обещает пациенту чудес, говорит ему порой нерасходные вести. Пациент, услышав это, сам бросается туда, где обещают чудо, - к шарлатанам».

Комментарий любопытен, но в нем явно недооценена роль Минздрава. Почитать объявления - во всех без исключения речь о том, что «мы используем только рекомендованные Минздравом РФ высокоэффективные аппараты». Рекомендации выдают чиновники

структур министерства и представители его научных учреждений. Вот и на вышеупомянутый омметр тоже выданы и сертификат, и даже заключения о клинических испытаниях, что и открыло «зеленый свет» на пути его широкого применения.

Но, возможно, мошенники от Гиппократов пользуются такой популярностью в Москве... от безысходности. Подчас больные просто отчаиваются получить хоть какую-то помощь от нашего здравоохранения. А тут вдруг доброжелательные и вежливые люди в белых халатах за сравнительно небольшие деньги предлагают избавление от всех проблем.

И все-таки неизбывная вера в чудеса - это и впрямь доминанта в поведении наших потребителей. Заодно - и соблазн для мошенника.

НА «ГОРЯЩИХ» ТУРАХ ЛЕГКО СГОРЕТЬ

Летний туристический сезон стартовал. Оживление рынка явное. Каких только объявлений не встретишь - вплоть до самых экзотических и экстремальных.

Но больше всего сейчас объявлений с предложением так называемых горящих путевок. Взять наугад пару-тройку самых популярных каталогов туристического рынка - в любом разделе «горящие путевки» занимает добрый десяток страниц. По любому направлению. На самых выгодных условиях. С обещанием сэкономить (клиентские - Г.В.) деньги и время. И так далее, и тому подобное.

Обилие таких объявлений понятно. Ответствующие предложения - только отражение растущего спроса. А рост спроса объясним: многие еще помнят советские времена, когда можно было именно по «горящей» путевке съездить по дешевке в приличный санаторий или дом отдыха.

Увы, бесплатный сыр - весь в советском прошлом. Как удалось выяснить, система «горящих» туров суть не что иное, как уловка туроператоров.

Чаще всего путешественников надуют в странах массового туризма - Египте, Турции, Испании. Здесь местные туристические фирмы в сезон просто не справляются с несметным числом отдыхающих.

Одна наша читательница приобрела в такое время «горящую» путевку. В Египте,

но обещанный трехзвездочный отель находился у черта на куличках. К тому же окна выходили... на свалку. На завтрак подавали скромный салат и жиденький кофе, на ужин - сомнительного качества рыбные котлеты или такие сосиски, после которых московские кажутся деликатесом.

По возвращении на родину туристка написала в фирму претензию. На что получила резонный ответ: а что можно получить в недорогой стране за 10 долларов?

Вообще, любая «горящая» путевка - это изначально, по природе своей, лотерея. Просто так ничего не «горит». Если вам предлагают что-то с большой скидкой, знайте - это товар или услуга заведомо низкого качества. Коли турфирма пошла на резкое снижение цен, она обязательно постарается свести свои потери к минимуму. По оценке экспертов этого рынка, более половины претензий к туроператорам появляется в результате того, что клиент не прислушивается к известному совету: «не гоняйся бы ты, поп, за дешевизной».

В одной из фирм со мной поделились секретом, откуда они появляются, эти самые «горящие» туры. Всегда находится

клиент, который по тем или иным причинам отказывается от путевки. Уже оформлена виза, оплачены авиабилеты, забронирована гостиница, решены прочие сопутствующие вопросы. А от клиента, как снег на голову, вдруг отказ. Ему в лучшем случае возвращается около 30 процентов стоимости тура. А кто будет возмещать убытки фирме? Тут-то оператор лихорадочно начинает искать желающих, чтобы пристроить пропадающую путевку.

Впрочем, «горящие» туры появляются и по другим причинам. К примеру, менеджеры турфирм могут промахнуться и заказать слишком много мест в том же самом Египте или в Турции. В результате часть этих мест продать не удастся, и цену приходится снижать.

Еще причина «горения» путевок - всякого рода катаклизмы. Хотя этот фактор в последнее время срабатывает плохо. Наши граждане - рискованный народ.

Но самая большая опасность при покупке дешевого тура - это риск нарваться на мошенников. Кстати, мошенничеством в чистом виде это назвать трудно, с законом все ладно, но по большей части налицо неприкрытый туристический лохотрон.

Более всего, наверное, стоит помнить о том, что турист в нашей стране - самый незащищенный потребитель. Такой ситуации нет ни в одной стране мира. Специфика туризма состоит в том, что услуги предоставляют несколько служб - авиапере-



КОЛЛАЖ АЛЕКСАНДРА ВОЛОДИНА

возчики, работники отелей, экскурсоводы, чиновники визовых отделов. Это целый комплекс услуг. Туристическая компания их только формирует. Ни один туроператор не в состоянии контролировать всю цепочку. Поэтому невероятно высок риск невыполнения договорных обязательств.

Ответственность лежит на туркомпаниях лишь в том случае, если составлен договор, в котором прописано все до мелочи.

Как сказано выше, самые распространенные обломы - сервис. И в том, что такие имеют место, часто виноват сам потребитель. Оценка сервиса нашими клиентами, откровенничали со мной в одной турфирме, как правило, основана на одних только эмоциях. По статистике, подобные жалобы имеют правовую оценку лишь в 30 процентах из ста. Но наш турист - он выше всех правил и заботы о собственных правах.