



ВОКРУГ СВЕТА ВСЕЙ СЕМЬЕЙ



66-й км МКАД, Крокус Сити, ст. м. Мякинино  
[www.crocus-oceanarium.ru](http://www.crocus-oceanarium.ru)

Получить справочную информацию, забронировать и оформить доставку билетов курьером вы можете по телефону call-центра:  
+7 (499) 55 000 55 | Режим работы call-центра: ежедневно: с 9:00 до 21:00 | [www.crocus-hall.ru](http://www.crocus-hall.ru)

Бизнес и Выставки №3 (105) 2020

# Бизнес и Выставки

№3 (105) 2020

**ПРИКАЗАНО:  
ВЫЖИТЬ!**

с. 6

**ИКОРНАЯ  
ИМПЕРИЯ**

с. 48

**ОТКРЫТЫЕ  
ВРАТА ВОСТОКА**

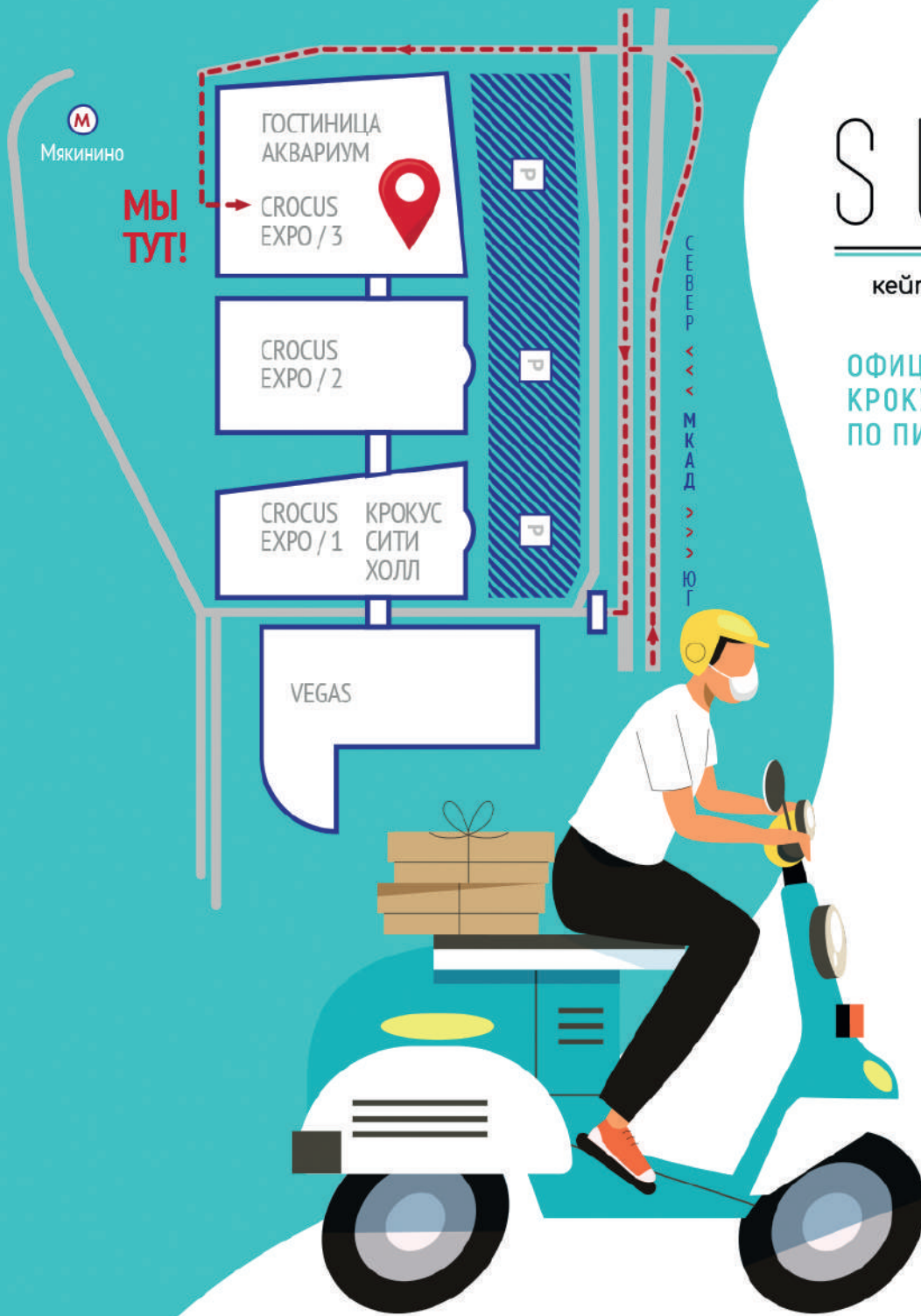
с. 54

**КРИЗИС,  
ДА НЕ ТОТ**

с. 66

**РЫБКА МОЯ**

с. 40



# SUCRÉ

кейтеринговая служба

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР  
КРОКУС ЭКСПО  
ПО ПИТАНИЮ

**МАКСИМАЛЬНО ОПЕРАТИВНАЯ ДОСТАВКА  
ПО ТЕРРИТОРИИ КРОКУС СИТИ**

+7 925 508 60 06, +7 925 544 70 45,  
@MYSUCRE

MYSUCRE.RU



# Бизнес и Выставки

№ 3 (105) 2020

**Издатель**  
Араз АГАЛАРОВ

**Главный редактор**  
Борис ФАНТАЕВ

**Заместитель главного редактора**  
Ирина СКИБИНСКАЯ

**Дизайн-проект и верстка**  
Анна АНИСИМОВА

**Отдел рекламы:**  
Тел.: (495) 223-4215

**Адрес редакции:**  
143401, Московская область,  
г. Красногорск,  
ул. Международная, д. 16  
МВЦ «Крокус Экспо»  
Тел./факс: (495) 727-2676  
Интернет: <http://www.crocus-expo.ru>  
<http://www.biv-expo.ru>

Эл. почта: [journalbv@crocus-off.ru](mailto:journalbv@crocus-off.ru)

**Учредитель:**  
АО «КРОКУС»  
Адрес: 143401, Московская обл.,  
г. Красногорск,  
ул. Международная, д. 16

**Отпечатано:**  
ООО «Первый полиграфический комбинат»: 143405, Московская обл., Красногорский р-н, п/о Красногорск-5, Ильинское ш., 4-й км

**Распространение в деловых центрах Москвы:**  
Агентство Mamma Mia  
[www.mamamia.ru](http://www.mamamia.ru)

**Подписка в редакции журнала:**  
Тел.: (495) 223-4215

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Регистрационный номер ПИ № ФС77-26532 от 08.12.2006

Воспроизведение любых материалов, опубликованных в журнале, только с разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.

Тираж 10 000 экз. Цена свободная. 16+

От издателя . . . . .	4
«Крокус»: новости компании. . . . .	5

## ГЛАВНАЯ ТЕМА

Приказано: выжить! . . . . .	6
В тисках коронавируса . . . . .	12
Всё встало на свои места . . . . .	14
Цель – сохранить программу. . . . .	18
Ответ на вызовы . . . . .	22

## ВЫСТАВКИ И РЫНКИ

Выставки, конгрессы, форумы. . . . .	26
«Крокус Экспо»: день за днем . . . . .	28
«ЦветыЭкспо»: новое лицо . . . . .	30
Рыбный день – каждый день . . . . .	34
Приплыли в столицу. . . . .	38
Рыбка моя . . . . .	40
В неводе проблем. . . . .	44

## ИСТОРИЯ УСПЕХА

Икорная империя. . . . .	48
--------------------------	----

## ВЫСТАВОЧНЫЕ И КОНГРЕССНЫЕ ЦЕНТРЫ

Открытые врата Востока . . . . .	54
----------------------------------	----

## ИЗ ПРОШЛОГО

Энергия правит миром . . . . .	58
--------------------------------	----

## ВСЁ НА ПРОДАЖУ

Торги онлайн . . . . .	62
Новости аукционов . . . . .	64

## ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

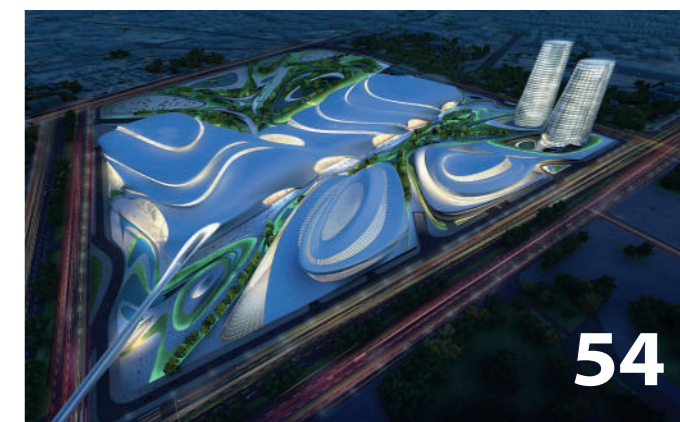
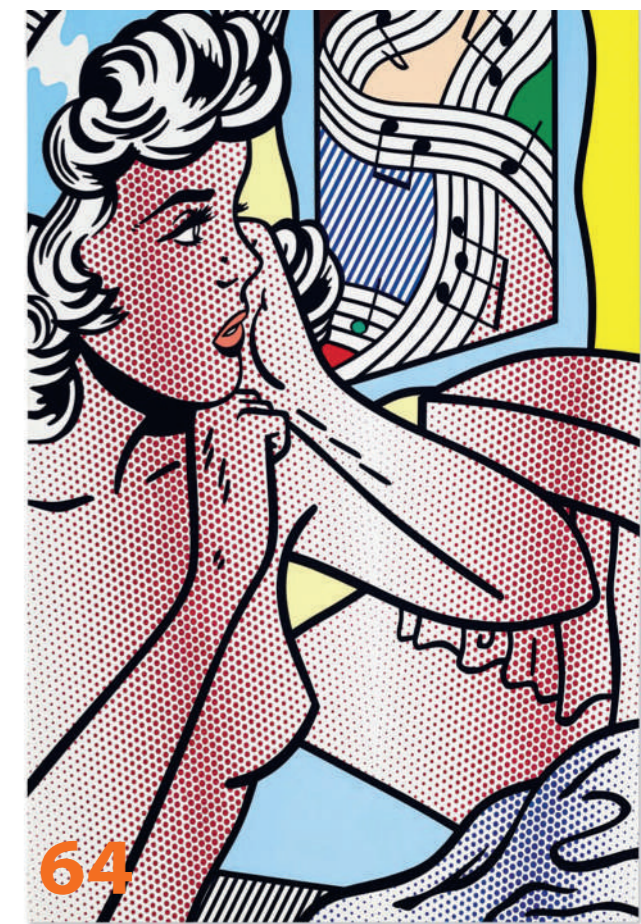
Кризис, да не тот . . . . .	66
-----------------------------	----

## ДАЙДЖЕСТ

Глобальное управление технологиями . . . . .	68
С санкциями надо поосторожнее . . . . .	70
Начал ли доллар свое долгое падение? . . . . .	72
Неуязвимость перед наказанием . . . . .	74

## КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК

Маркетинг и реклама . . . . .	32
Продукты питания. . . . .	39
«Крокус Экспо» . . . . .	79





## ОТ ИЗДАТЕЛЯ

Во втором полугодии текущего года стало ясно, каковы масштабы экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса. Глубина падения оказалась существенно больше, чем предполагалось на начальном этапе его распространения.

Воздействие кризиса на разные отрасли экономики оказалось неодинаковым. Одни сектора пострадали в большей степени, другие — в меньшей. В числе наиболее пострадавших оказалась и выставочная сфера. По оценке Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), суммарные убытки компаний выставочной отрасли составили сотни миллиардов долларов. Было отменено огромное количество мероприятий, аннулированы контракты, разрушены сложившиеся за десятилетия коммуникации. Выставки в их прежнем виде утратили свое значение из-за невозможности непосредственного участия в них деловых людей и специалистов из-за приостановки авиасообщения в период карантина.

Вместе с тем проблемные периоды вынуждают людей искать новые решения для развития своего дела, разрабатывать специальные программы выживания. Широкое распространение получили технологии проведения выставочных мероприятий онлайн, обеспечивающие участникам получение необходимой информации и их общение между собой и с посетителями.

Отдельную проблему для организаторов составили карантинные требования и ограничения относительно порядка проведения массовых мероприятий, которые касаются и численности посетителей, и необходимости соблюдения дистанции между людьми, и создания более широких проходов между стендами. Все это усложняет организацию выставок, снижает их масштабность и эффективность.

Видимо, пройдет еще немало времени до возвращения выставочной отрасли к привычным методам работы. Но уже сейчас можно с уверенностью сказать, что приобретенный опыт сделает ее более устойчивой к будущим испытаниям и возможным колебаниям рынка.

В настоящем номере журнала рассказывается о том, как крупнейшие мировые выставочные компании преодолевают кризис и ищут новые формы работы.

**Араз АГАЛАРОВ**

Участок первого пускового комплекса Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД) протяженностью 25 км, который возводит компания Crocus Group, планируется открыть для автомобильного движения в октябре 2020 г. Общая протяженность участка от трассы М4 «Дон» до 11 км трассы А107 составляет 49,5 км. Дорога соединит крупные вылетные магистрали Москвы: Симферопольское (Варшавское), Калужское и Киевское шоссе. Строительство нового автомобильного кольца вокруг Москвы должно быть закончено в 2021 г.



Потери компании Crocus Group за период карантина, введенного в связи с пандемией коронавируса, составили, по сообщению ее президента Араза Агаларова, 4 млрд руб. Закрытие торговых комплексов и других крупных объектов из-за сложной эпидемиологической обстановки привело к сокращению доходов компании в период карантина на 90%. Несмотря на это, все рабочие места в компании были сохранены.



Компания «Лотофиш», 90% которой принадлежит АО «КРОКУС», реализует проект по выращиванию рыбы в Лотошинском районе Московской области. Общая сумма инвестиций в развитие производства может составить около 3 млрд руб. Реализация проекта позволит выйти уже на начальном этапе на объемы выпуска готовой продукции в размере более чем 2,1 тыс. т в год. Производственные мощности рыбного хозяйства включают 13 выростных прудов, 11 нагульных прудов и зимовальный комплекс из 23 бассейнов. Общая площадь прудов составляет более 1,5 тыс. га.



Открытие Всемирной выставки ЭКСПО в Дубае в связи с пандемией коронавируса перенесено с октября 2020 г. на октябрь 2021 г. Компания Crocus Group занимается строительством российского павильона на этой выставке. Планируется, что это грандиозное мероприятие пройдет с 1 октября 2021 г. по 31 марта 2022 г. В нем примут участие 192 страны. Экспозиция выставки расположится на территории площадью 438 га между городами Дубай и Абу-Даби.



Гольф-клуб Agalarov Golf & Country Club, принадлежащий компании Crocus Group, завоевал звание лучшего гольф-поля России в номинации на премию индустрии гольф-туризма World Golf Awards в конкурсе World Travel Awards. Победители этого конкурса определяются путем интернет-голосования на официальном сайте премии. Ежегодно она присуждается лучшим представителям гольф-сообщества по всему миру. Поле клуба расположено в загородном поместье Agalarov Estate на 23 км Новорижского шоссе.

В рамках благоустройства и развития береговой линии Москвы-реки в пределах территории Крокус Сити компания Crocus Group реализует проект размещения двух дебаркадеров длиной 65 и 50 м на участке между метромостом и Спасскими мостами. Оба дебаркадера уже заняли свое место. Для подхода к ним с набережной сооружен лестничный спуск. Протяженность акватории реки, подлежащей обустройству, составит 175 м.



# ПРИКАЗАНО: ВЫЖИТЬ!

Глобальный выставочный бизнес противостоит самому тяжелому кризису в новейшей истории. Но потери пока подсчитывать рано — это можно будет сделать года через два, если пандемия в ближайшей перспективе закончится.

Какова ситуация в мировой выставочной индустрии сегодня? И когда проведение традиционных выставок, где предприниматели встречаются лицом к лицу, выйдет на уровень прошлого года?

Именно эти ключевые вопросы находятся в центре внимания нового исследования Всемирной ассоциации выставочной индустрии *UFI Global Exhibition Barometer*. Понятно, что оно целиком и полностью посвящено влиянию пандемии, говоря точнее, результатам развития выставочного рынка в первой половине 2020 г. и прогнозам на 2021 г.

Информация для работы предоставлена международными и национальными выставочными объединениями 17 стран, включая РСВЯ. В опросе приняли участие руководители 459 компаний из 62 стран и регионов мира (беспрецедентное количество для исследований *UFI*).

Доклад охватывает весь мир и 20 региональных международных и национальных рынков, к примеру Европы в

целом и отдельно Германии, России, Италии и ряда других стран.

## Бизнес-активность

Прежде всего, специалистам предложили оценить уровень бизнес-активности своих компаний в первой половине года, выбрав один из трех вариантов ответа: нормальный, пониженный или полное отсутствие. Их также попросили дать прогноз о сроках возврата к обычным формам проведения выставок в своем городе.

Итоги более чем красноречивы: если в январе в 85% случаев говорилось, что общий уровень активности является нормальным, то в марте этот показатель снизился до 15%, а в апреле, мае и июне — до 5–6%. Такая же ситуация и у нас, в России: январь — 88%, июль — 8%.

В апреле и мае 73% респондентов заявляли о нулевой активности.

В то же время в большинстве компаний не теряют оптимизм, надеются на открытие местных и национальных выставок во второй половине года и, соответственно, ждут медленного ро-

В большинстве компаний не теряют оптимизм, надеются на открытие местных и национальных выставок во второй половине года

ста деловой активности. Как минимум сниженный уровень активности в последнем квартале 2020 г. прогнозируют 66% опрошенных людей.

Наконец, большая часть участников опроса считают, что международные выставки не откроются раньше 2021 г.

Авторы доклада отмечают несколько региональных особенностей. Так, в Азии, где первыми столкнулись с пандемией, только 73% экспертов заявили о нормальном уровне активности в январе, в то время как в других частях света этот показатель не опускался ниже 85%.

На Ближнем Востоке, в Африке и в некоторой степени в Центральной и Южной Америке доминирует мнение, что до 2021 г. не будет не только международных, но и национальных выставок.

## Оборот и операционная прибыль

Одно из главных мест в исследовании занимает оценка валового оборота компаний в I полугодии и прогноз объема выручки по итогам всего года (в сравнении с теми же показателями в предыдущем году).

Закономерно, что прогнозы роста операционной прибыли в 2020 г., которые давались в декабре, пришлось кардинально скорректировать в сторону снижения.

В мировом масштабе выручка компаний за шесть месяцев упала в среднем на две трети и составила лишь 33% в сравнении с аналогичным периодом 2019 г. По итогам всего года ждут снижения до 39%.

Резкое падение доходов привело к убыткам для 39% компаний, при этом лишь в 7% случаев говорится о прогнозе стабильного или повышенного уровня прибыли по итогам года.

На различных международных рынках имеются свои особенности. Так, в странах Ближнего Востока и Африки, Центральной и Южной Америки планируют значительно большее падение оборота в 2020 г. (соответственно, до 31 и 33% от прошлогоднего уровня), чем в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР, 39%), Европе и Северной Америке (по 44%).

Доля компаний, в которых планируют убытки в 2020 г., варьируется от 34% в АТР до 48% на Ближнем Восто-



Эксперты уверены, что выставочная индустрия должна активно идти по пути цифровизации, разнообразия и устойчивости. Для 60% компаний цифровизация имеет сильное или важнейшее значение

ке и в Африке. В других странах этот показатель составляет в среднем 40%.

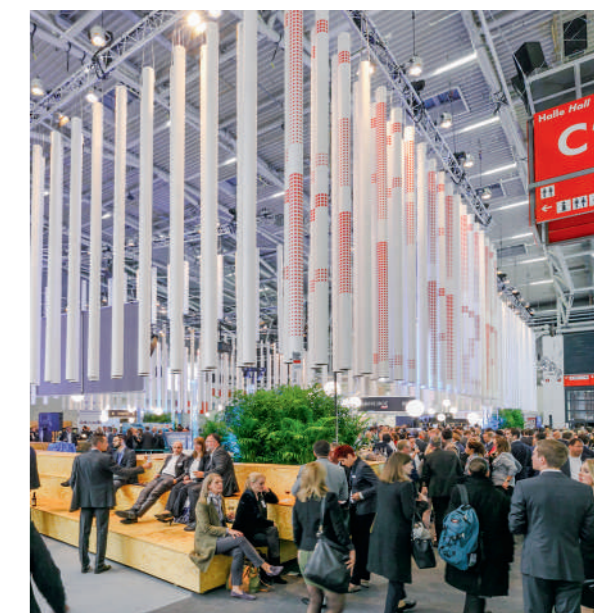
## Снижение затрат, инвестиции и господдержка

Также изучалось влияние пандемии на текущие расходы компаний, уровень государственной финансовой помощи (если таковая имеется), а также инвестиций, включая вынужденные затраты на выполнение обязательных требований санитарно-эпидемиологической безопасности.

Как и ожидалось, свои затраты снизили 87% компаний, причем 17% — более чем на 50%.

Свыше половины респондентов не получили никакой государственной помощи. Подобной формой поддержки воспользовались лишь 44% компаний, и то для большей их части это не играло особой роли, поскольку компенсировалось менее 10% необходимых затрат.

Что касается собственных инвестиций, то в 2020 г. отменили все инвестиции 44% компаний, значительно снизили — 32%. Характерно, что нашлись энтузиасты, которые не сверну-



Когда, как вы полагаете, возобновятся выставки? (% ответивших)

Ответы	Местные выставки	Международные выставки
Еще не ясно, но позднее	9	19
I полугодие 2021 г.	38	54
II полугодие 2020 г.	50	27



Отмена мероприятий оказала пагубное влияние на деятельность большинства компаний, прежде всего, в части повышения узнаваемости брендов на целевых рынках



**Как вы оцениваете уровень активности в выставочной сфере? (прогноз на IV квартал 2020 г., % ответивших)**

Ответы	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Затрудняюсь ответить	24	25	25
Нет активности	9	7	10
Падение активности	42	39	37
Как обычно	25	29	28

ли инвестиции в условиях пандемии, но их, как говорится, только на развод — 3%.

Руководители 33% компаний не планировали какие-либо краткосрочные инвестиции, необходимые для соблюдения обязательных медицинских рекомендаций, связанных с COVID-19. В то же время для четверти предприятий они составят более 10% их годовых затрат (исследование проводилось летом; понятно, что осенью эти показатели будут другими).

Среди существенных региональных отличий можно выделить следующие. Государственная финансовая поддержка на Ближнем Востоке и в Африке встречается гораздо реже, чем в Европе и Азии: там ею смог воспользоваться лишь 31%. Немногим больше в Северной Америке — 38%. Полностью прекратили собственные инвестиции 60% компаний в Центральной и Южной Америке.

**Влияние пандемии на специальные программы**

В этом разделе исследовалось влияние кризиса на собственные программы компаний, связанные с тремя клю-

чевыми направлениями: внедрение цифровых технологий, расширение сфер деятельности (разнообразие) и устойчивое развитие.

Вопросов было два: как они оценивают влияние кризиса на инвестиции в этих сферах и в какой степени они приветствовали бы аналогичные государственные инвестиции.

В целом, эксперты уверены, что выставочная индустрия должна активно идти по пути цифровизации (2,9 по шкале от 1 до 5), разнообразия (2,9) и устойчивости (2,8). В то же время для 60% респондентов цифровизация имеет сильное или важнейшее значение: 50% компаний увеличили свои инвестиции в эту сферу. Для сравнения: сократили или остановили инвестиции в программы, связанные с разнообразием и устойчивым развитием, 55 и 54% компаний соответственно.

Около половины опрошенных согласились с тем, что государственные инвестиции важны и необходимы для цифровизации (50%) и устойчивости (46%), а также нужны в значительной степени для расширения направлений бизнеса (49%).

**Главные проблемы бизнеса**

Традиционная тема опросов UFI на этот раз дала вполне ожидаемый результат. Главными проблемами вы-

ставочных компаний названы влияние пандемии COVID-19 на бизнес (27% ответов), состояние экономики на внутреннем рынке (21%), глобальное экономическое развитие (18%) и влияние цифровых технологий (10%).

Внутренние проблемы компаний и конкуренция внутри отрасли, всегда входившие в четверку важнейших приоритетов, на этот раз занимают крайне незначительное место, соответственно, 7% (в январе — 15%) и 5% (20%).

Влияние событий на глобальном рынке на деятельность конкретных выставочных операторов, в сравнении с предыдущим исследованием UFI Global Exhibition Barometer, стало существенно меньше. С другой стороны, конкуренция внутри отрасли остается главной проблемой в Германии, Индии, Китае и Макао.

**Что впереди?**

Наконец, важнейший вопрос: что впереди, какими будут выставки после пандемии?

Для понимания возможных тенденций изменения формата мероприятий в 2021 г. авторы опроса предложили оценить четыре различных утверждения.

В той или иной мере со следующими мнениями согласились все:

- пандемия подтверждает ценность личных встреч на выставках, и экспо-индустрия быстро восстановится: согласны — 57% (уверены — 19%, считают наиболее вероятным — 38%, не уверены — 31%);

- в перспективе будет меньше экспонентов и выставок с очным участием: согласны — 56% (уверены — 13%, скорее всего — 44%, не уверены — 25%);

- надо ждать роста гибридных мероприятий, сочетающих выставки в павильонах с применением цифровых технологий: согласны — 82% (уверены — 30%, скорее всего — 52%);

- реальные выставки будут вытесняться виртуальными: уверены лишь 3% (при этом есть одно существенное региональное различие: в Европе с этим утверждением не согласны 80%, в то время как в Северной Америке — только 50% специалистов).

**Взгляд с другой стороны**

Через месяц после появления отчета UFI лондонское агентство Explori



опубликовало данные собственного исследования, проведенного в партнерстве с UFI при поддержке Общества независимых организаторов выставок SISO.

Главная тема опроса: влияние последствий пандемии на бизнес экспонентов и посетителей, говоря точнее, на деятельность компаний, которые активно участвуют в деловых мероприятиях. Было получено свыше 9 тыс. ответов из 30 стран.

Две трети респондентов сообщили, что отмена мероприятий оказала серьезное пагубное влияние на их деятельность, прежде всего, в части решения задач повышения узнаваемости брендов на целевых рынках. Половина экспертов оценила это влияние как очень большое.

Среди других ключевых выводов можно выделить: отмена «живых» выставок негативно сказывается на способности компаний осваивать новые направления бизнеса — 50% ответов; невозможность личного присутствия отрицательно влияет на

Отмена «живых» выставок негативно сказывается на способности компаний осваивать новые направления бизнеса, а невозможность личного присутствия отрицательно влияет на специалистов.

специалистов — 90%; альтернативные решения, такие как виртуальные выставки, менее эффективны для решения поставленных задач в сравнении с традиционными мероприятиями — 90%.

Последний результат — самый значимый, ибо он наглядно опровергает высказывания о том, что экспоненциальный рост разного рода онлайн-платформ, заменивших выставки в эпоху пандемии, станет долгосрочной тенденцией. Судя по всему, это явление временное, по сути — вынужденная мера. При нормализации обстановки потребность в личном общении вернет выставки в павильоны, а цифровые новации, которые и до кризиса развивались се-

## Главная тема

**Сокращение оборота компаний в 2020 г. по сравнению с 2019 г. (% ответивших, прогноз)**

2019	2020
<25	23
25-49	36
50-75	30
>75	6
3	28
5	39

**Изменение операционной прибыли в сравнении с предыдущим годом (% ответивших)**

Ответы	2019	2020
Рост более чем на 10%	45	2
Стабильна (между -10% и +10%)	36	5
Неизвестно	3	8
Сокращение на 11-50%	8	18
Сокращение более чем на 50%	3	28
Убытки	5	39

Источник: 25th UFI Global Barometer, июль 2020

мимильными шагами, лишь помогут в этом.

В конце августа появился еще один доклад. Международная маркетинговая и сервисная компания GES с штаб-квартирой в Лас-Вегасе провела исследование поведения предпринимателей во время пандемии. Заполненные анкеты предоставили 1300 компаний. Исследование показало, что 88% респондентов готовы вновь лично посещать выставки (при условии серьезных санитарно-гигиенических мер — 65%, в любом случае — 23%). В итоге были выделены пять целевых групп предприятий:

– «Нет!»: серьезная обеспокоенность рисками для здоровья, недоверие к мерам по их снижению — 12%;

– «Убеди меня»: озабоченность рисками, готовность принять участие в мероприятии, если оно имеет важное значение — 24%;

– «Открытая площадка»: умеренные опасения, согласие выполнять определенные гигиенические требования, но

при этом нежелание ограничивать себя в количестве и времени проведения встреч — 24%;

– «Мы можем это сделать»: умеренные опасения, доверие к ограничительным мерам — 17%;

– «Какой вирус?»: шоу должны продолжаться, как до пандемии — 23%.

Результаты работы GES могут стать хорошим подспорьем при планировании выставочной программы и привлечении экспонентов в ближайшей перспективе.

Как видим, ситуация в отрасли быстро меняется и по-прежнему остается непредсказуемой. Возможно, в январе 2021 г., когда появится новое исследование UFI, свет в конце туннеля уже будет виден.

Александр БЕЛЯНОВСКИЙ

В мировом масштабе выручка компаний за 6 месяцев упала в среднем на две трети и составила лишь 33% в сравнении с аналогичным периодом 2019 г.

# ТВОЙ ДОМ

Гипермаркеты

## 24 ЧАСА

Посуда

Текстиль

Продукты

Мебель и свет

Сад и оранжерея

Товары для ремонта

Бытовая техника

Товары для детей

- 24 км МКАД Каширское шоссе
- 55 км МКАД Можайское шоссе
- 9 км от МКАД Новорижское шоссе
- 66 км МКАД Крокус Сити
- 91 км МКАД Осташковское шоссе
- город Воронеж Монтажный проезд, д.2

**БОЛЕЕ 120 000 САМЫХ РАЗНООБРАЗНЫХ ТОВАРОВ ДОСТУПНЫ ОНЛАЙН 24 ЧАСА В СУТКИ У ВАС ДОМА, В ОФИСЕ ИЛИ НА ДАЧЕ!**



ОНЛАЙН ГИПЕРМАРКЕТ

TVOY DOM .RU

АО «КРОКУС», ОГРН 1027700257023, юридический адрес: 143401, Московская область, г. Красногорск, ул. Международная д.18. Реклама. Внешний вид товара может отличаться от представленного. В онлайн гипермаркете tvoydom.ru представлено наименований товаров не менее 120 001.

# CROCUS | Event

## #ПРОСТРАНСТВОСОБЫТИЙ

**БОЛЕЕ 100 ПЛОЩАДОК  
ОРГАНИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ «ПОД КЛЮЧ»**

+7 (499) 490-29-99 / info@crocusevent.ru

crocusevent.ru

RESTAURANTS

by Crocus Group

# В ТИСКАХ КОРОНАВИРУСА

Выставочный бизнес России, как и в других странах мира, не избежал пагубного влияния пандемии. Компании по-разному ищут выход из положения, однако ситуация остается тяжелой.

В нашей стране, согласно данным Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ), в прошлом году выставочный бизнес обеспечивал порядка 140 тыс. постоянных и временных рабочих мест и был представлен преимущественно предприятиями среднего и малого бизнеса, общее число таких компаний — более 2 тыс., их суммарная годовая выручка — 161,1 млрд руб. Более того, благодаря выставкам работало не менее 40 тыс. сервисных фирм в смежных отраслях (застройка экспозиций, деловой туризм, клининг, кейтеринг, безопасность, техническое обслуживание и пр.).

И вот — эпидемия. Практически все выставки в Москве, Петербурге и регионах России, намеченные на период со второй половины марта до конца августа, были отменены, перенесены или перешли в виртуальный формат.

В течение всего срока пандемии ограничения на проведение массовых мероприятий определяли региональные власти, исходя из местной специфики. Соответственно, они же устанавливали сроки возврата в павильоны традиционных выставок.

Решением Правительства РФ выставочную индустрию включили в список наиболее пострадавших отраслей, и многие игроки рынка смогли воспользоваться мерами государственной поддержки

Важно отметить, что ответ на ключевой вопрос: «Проводить или окончательно отменять выставку, которую уже однажды перенесли с весны на

осень?» — зависел не только от решений чиновников, но и от маркетинговой политики и финансового состояния компаний-организаторов. Если речь шла о небольших областных проектах, которые и в «мирное время» насчитывали 60–80 экспонентов, включая бартерные места для прессы, то в этом случае перенос сроков мало что менял.

Другое дело — крупные международные смотры с сотнями участников со всех концов России, ближнего и дальнего зарубежья. Не надо быть большим экспертом, чтобы прогнозировать отсутствие или крайне малое количество иностранных экспонентов и значительное снижение потока посетителей-специалистов на осенних выставках. Не дискредитируют ли себя организаторы? Неслучайно все крупнейшие международные выставки в Германии еще весной отменили или отложили до 2021 г.: если нет возможности обеспечить достойный уровень мероприятий с тем же количественно-качественным составом экспонентов и посетителей, что и год назад, то и готовить их не надо, лучше сосредоточиться на будущих проектах.

В этот расклад активно вмешивается финансовый фактор: сроки мероприятий были определены заранее, договора подписаны, деньги переведены, государство форс-мажора из-за пандемии официально не объявляло (ни в России, ни за рубежом), а значит, отказ от выполнения договоров или

Поскольку ни в России, ни за рубежом государство официально не объявляло форс-мажора из-за пандемии, отказ от выполнения договоров может привести к тяжелым юридическим и финансовым последствиям для компаний-организаторов.

возврат денег могут привести к тяжелым юридическим и финансовым последствиям, вплоть до банкротства компаний-организаторов.

Именно в такие тиски зажал коронавирус выставочные компании, и каждая из них продолжает искать свой путь выхода из тупика.

Конечно, оценить общий удар кризиса по отрасли можно будет еще очень не скоро. Пока же можно говорить лишь о первых исследованиях и оценках.

В марте 2020 г. в коллективном письме членов РСВЯ в Правительство России отмечалось, что ограничения, связанные с пандемией, могут привести к отмене или переносу на 2021 г. более 300 выставок и конгрессов с общим количеством участников и посетителей не менее 3 млн человек. Это нанесет ущерб экономике отрасли в размере более 50 млрд руб. и повлечет за собой банкротство десятков компаний, сокращение рабочих мест, уменьшение деловой активности. Более того, суммарные потери ВВП России составят около 620 млрд руб., включая 70 млрд руб. налогов в бюджеты всех уровней.

Решением Правительства России выставочную индустрию включили в список наиболее пострадавших отраслей, и многие игроки рынка смогли воспользоваться мерами государственной поддержки. Для оценки их эффективности Исполнительная дирекция РСВЯ провела опрос представителей 32 компаний — членов Союза.

Оказалось, что мерами поддержки воспользовались 36 компаний, три фирмы не смогли это сделать по ряду причин.

Самыми востребованными мерами государственной поддержки стали: снижение страховых взносов — 53%; продление срока представления налоговой отчетности — 47%; мораторий на проверки — 33%; новые сроки ис-



В 2019 г. выставочный бизнес обеспечивал порядка 140 тыс. постоянных и временных рабочих мест и был представлен преимущественно предприятиями среднего и малого бизнеса

требования документов ФНС — 28%; налоговые каникулы — 25%; предоставление субсидий кредитов на выплату зарплаты — 25%; отсрочка по аренде государственной и коммерческой недвижимости — 25%; возможность не учитывать субсидии, полученные из федерального бюджета, в составе налога на прибыль — 14%; мораторий на налоговые санкции за не предоставленные документы — 14% и льготное кредитование — 14%.

В мае РСПП обратился в правительство с предложением целого пакета мер по поддержке национальной индустрии событий, в их числе была и весьма неоднозначная мера — перераспределение выставочного бюджета Российского экспортного центра, составляющего порядка 2,8 млрд руб. Средства, предназначенные для субсидирования участия российских экспортеров в выставках за рубежом, предлагалось перенаправить на поддержку участников лишь российских выставок. Эта лоббистская идея весьма неоднозначна: странно в условиях

Все самые большие международные выставки в Германии еще весной отменили или отложили до 2021 г. Крупнейшие компании-организаторы посчитали, что если нет возможности обеспечить достойный уровень мероприятий с тем же количественно-качественным составом экспонентов и посетителей, что и год назад, то и готовить их не надо, а лучше сосредоточиться на будущих проектах.

кризиса лишая поддержки реальных производителей-экспортеров, сокращать поступление валюты в страну, иными словами, помогать одним отечественным компаниям за счет других, более активных и конкурентоспособных на мировом рынке.

Как видим, ситуация пока сложная.  
Александр БЕЛЯНОВСКИЙ





# ВСЁ ВСТАЛО НА СВОИ МЕСТА

Для оценки ситуации на мировом выставочном рынке, сложившейся после жестких карантинных мер, принятых во многих странах, важно знать мнение непосредственных участников рынка. О своем видении положения дел в выставочном секторе рассказала генеральный директор Reed Exhibitions Russia (одновременно управляющий директор Reed Exhibitions Ближний Восток и Reed Exhibitions Турция) **Анна ДЫЧЕВА-СМИРНОВА.**



**Выставочная отрасль серьезно пострадала из-за карантина в связи с пандемией COVID-19. Насколько сильным оказалось влияние этого кризиса на бизнес Reed Exhibitions в России, а также в других странах, если это известно?**

— Безусловно, как и все наши коллеги по цеху, мы столкнулись с обстоятельствами, которые на какое-то время практически свернули наши привычные офлайн-проекты. При этом надо сказать, что любой кризис — а в наше время они, прямо скажем, нередкие — приносит в нашу работу, продукт и мышление что-то новое, при этом новое по существу. И это проявилось в том, что прошедшие месяцы мы провели за созданием и разворачиванием дистанционных форматов участия в выставках. Мы провели более 200 различных коммуникационных активностей и спецпроектов по поддержке жизнедеятельности отраслей, для которых мы проводим выставки. При этом не могу сказать, что для нашего бизнеса это было чем-то экстраординарным — с большинством таких онлайн-форматов мы имели дело и ранее, правда, тогда это было добавленной ценностью к офлайн-проек-

там, а в этом году онлайн-активности на несколько месяцев привлекли к себе, пожалуй, все внимание.

Уже сейчас, оглядываясь, могу сказать, что мы обогатили свой портфель огромным разнообразием форматов нашего продукта. Уверена, что в обычное время мы потратили бы на их интеграцию и тестирование гораздо больше ресурса, ведь в нынешнем году участники проектов, даже самые консервативные, неизбежно пошли на эксперименты. И вы знаете, на это предложение есть спрос. Именно поэтому мы берем опыт этого года и переносим его на будущее — в наши новые онлайн- и гибридные форматы, которые повышают ценность выставок.

**Были ли проекты, от которых пришлось отказаться полностью? Сколько выставок удалось просто перенести по срокам без потери актуальности?**

— Единственный проект, который, к сожалению, нам не удалось перепланировать — наш фестиваль Urban Beauty Weekend, чья концепция подразумевает open air, а в нашем климате это сильно ограничивает период для маневра при переносе. В целом мы не отказались ни от одного выставочного проекта в этом году.

В отношении сохранения проектов, должна сказать, мы не делаем ничего специального для продолжения их работы — мы направляем максимум усилий на их укрепление, и убеждены в их работоспособности в будущем. Все просто — продукт, который мы делаем, востребован аудиторией. В очередной раз мы смогли увидеть, как сложно и порой даже невозможно выстраивать бизнес-процессы без личных встреч. Я не проповедую верховенство офлайн над онлайн, я глубоко верю в то, что при правильной комбинации и того, и другого эффект катализируется. Этим мы и занимаемся.

**Еще до кризиса начали много говорить об утрате специализированными выставками своей значимости для многих компаний. Станет ли нынешний кризис поводом для переосмысления выставочных технологий и еще большего сдвига в сторону виртуальных выставок и цифровизации?**

— Частично я уже затронула эту тему в ответе на предыдущий вопрос. Еще в начале года в той ситуации потерянности, какая была в феврале-марте, по рынку побежали опасения о том, что индустрия полностью погрузится в онлайн и оттуда не вернется, что офлайн-мероприятиям в привычном смысле пришел конец. Однако мы все — не только специалисты-выставочники, но и профессионалы других индустрий, смогли только убедиться в силе офлайна.

Да, технологии меняются, мы живем в такое время, когда без онлайн уже сложно существовать в принципе — он с нами везде, он стал частью нас. При этом я не верю в то, что он заменит нам театры и кинотеатры, концерты, путешествия — сколько ни отправляя фото о том, какая теплая вода в море, собеседник никогда не сможет почувствовать ее, сколько ни отмечай дни рождения в Zoom, не получится никогда насладиться присутствием друзей так, как в офлайне. Так и с выставками — мы можем оставить



подбор стендов и автоматизацию процессов алгоритмам (чем мы также активно занимаемся), но у выставок есть свое уникальное торговое предложение, которое незаменимо.

Мы можем много говорить о футуристическом будущем мероприятий, но выставки будущего тем будут успешнее, чем четче их организаторы смогут найти баланс преимуществ онлайн- и офлайн-форматов, составить верное предложение и обеспечить его реализацию. Мне кажется, нынешний кризис просто все справедливо расставил на свои места.

**Как вы думаете, каким образом может быть обеспечено участие иностранных компаний в выставках в условиях нынешнего нарушения авиасообщения?**

— Дистанционных форматов участия (как экспонентов, так и посетителей) разработано очень много — сейчас их ассортимент удовлетворяет, пожалуй, самого искушенного организатора. Для себя мы пару лет назад приняли решение накапливать экспертизу в

Мы обогатили свой портфель огромным разнообразием форматов нашего продукта. Мы берем опыт текущего года и переносим его на будущее — в наши новые онлайн- и гибридные форматы, которые повышают ценность выставок.



**Компания Reed Exhibitions** — крупнейший в мире организатор выставочных мероприятий. В программе компании более 500 выставок, проводимых в 43 отраслях экономики в 30 странах. Мероприятия Reed Exhibitions посещают более 7 млн человек ежегодно. В компании работает более 30 тыс. человек в офисах в 40 странах.



Reed Exhibitions проводит в России 17 выставок, суммарная площадь которых превышает 150 тыс. кв. м, из этого числа 13 мероприятий проводится в МВЦ «Крокус Экспо». С 18 июня 2020 г. Reed Exhibitions является членом Российского союза выставок и ярмарок.

диджитал-форматах, поэтому к этому кризису мы подошли с технологическими решениями, которые позволили нам еще в феврале обеспечить, например, участие компаниям из Китая в выставке Aquatherm — тогда они не могли прилететь из-за карантина в их стране. В рамках этой программы они были представлены на выставке, с нашей поддержкой провели ряд личных встреч с российскими закупщиками.

Я не считаю, что это снижает значимость выставок — напротив, это демонстрирует их ресурс. Недавно в нашем бизнесе мы провели исследование, где просчитали объем маркетинговых инвестиций, которые необходимы среднестатистической компании для привлечения заинтересованной аудитории в таком объеме, в

каком она представлена на выставке. Могу сказать, что на некоторых проектах эта цифра перешагнула далеко за миллиард — и это без учета других ценностных компонентов, из-за которых на выставку приходят байеры.

**Как вы оцениваете перспективы восстановления прежних объемов выставочной программы, и по площади мероприятий, и по числу их участников, а также посетителей?**

— Не думаю, что нам сейчас нужно отталкиваться от цифр прошлых лет — мир очень изменился в этом году, и ситуация от отрасли к отрасли, в которых мы проводим выставки, разная. Время покажет. Кроме того, многое будет зависеть и от наших усилий. Я уверена в том, что аккуратное определение ценности выставки, гибкость в форматах и подход к проектам с позиции «не как всегда» могут создать все предпосылки для более оперативного восстановления экономики нашего рынка.

Беседовал Борис ПАВЛОВ

## КЕЙТЕРИНГ — КОТОРОМУ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ



**Backstage**  
CATERING BY CROCUS GROUP

КОФЕ-БРЕЙКИ  
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ  
МЕРОПРИЯТИЯ  
ЛЮБОГО УРОВНЯ

8 (925) 771-16-17

backstagecatering.ru

RESTAURANTS  
by Crocus Group

f BACKSTAGECATERINGMSC

BACKSTAGE\_CATERING

**КРОКУС ЭКСПО**  
Международный выставочный центр



## Мир безграничных ВОЗМОЖНОСТЕЙ

- ▶ Общая площадь территории **1 040 000 м<sup>2</sup>**
- ▶ **3** павильона, **19** выставочных залов, **52** конференц-зала
- ▶ Более **350** выставочных и деловых мероприятий, более **10 000 000** посетителей ежегодно
- ▶ Станция метро «Мякинино», бесплатная парковка на **35 500** машино-мест

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ



www.crocus-expo.ru



# ЦЕЛЬ — СОХРАНИТЬ ПРОГРАММУ

Карантин из-за пандемии COVID-19 создал проблемы не только для организаторов выставок, но и для владельцев крупных выставочных комплексов. Об этом журналу «БВ» рассказал генеральный директор Messe Frankfurt Rus Ойген АЛЛЕС.



**Введение карантина из-за пандемии коронавируса оказало самое негативное влияние на выставочный сектор. Как это сказалось на бизнесе компании Messe Frankfurt в России, а также в других странах?**

— Действительно, карантин оказал негативное влияние на наш бизнес. Компания работает на выставочном рынке в 20 странах, и везде нам пришлось корректировать свою выставочную программу.

Как мы знаем, распространение вируса началось с Китая, где Messe Frankfurt проводит несколько больших выставок. По этой причине наша компания оказалась в числе первых, кому пришлось отменить свои мероприятия. Это произошло в самом начале года. Затем события начали развиваться как цепная реакция, в результате чего были отменены мероприятия в других странах. Десятки наших выставок должны были про-

ходить в первом полугодии в разных странах Европы, Азии и Америки.

Выставочная деятельность замерла и в России. Причем пострадали не только традиционные выставки, но и новые проекты. Так, Messe Frankfurt планировала провести в марте большую выставку Modern Bakery, но она была отменена. Отмена и перенос мероприятий практически во всех странах, где работает Messe Frankfurt, создали значительные организационные и финансовые проблемы.

Вместе с тем задача состояла в том, чтобы сохранить программу, поэтому практически все мероприятия были перенесены на более поздние сроки, чаще всего на 2021 г. Это породило сложные организационные проблемы, потребовало проведения многочисленных переговоров с участниками выставок. Наша цель состояла в том, чтобы сохранить статус мероприятий и условия участия, оговоренные для 2020 г.

Объем заказов на участие в выставках Messe Frankfurt в 2021 г. составляет в настоящее время примерно 70% от уровня прошлого года

Дополнительной сложностью для компании стало то, что она является владельцем большого выставочного комплекса, входящего в пятерку крупнейших в мире. Содержание такого комплекса требует значительных средств. Между тем, остановка выставочной деятельности существенно ограничила финансовые возможности компании, в то время как возобновление мероприятий связано с дополнительными усилиями и расходами.

**Каковы самые ближайшие планы компании?**

— В настоящее время Messe Frankfurt занимается подготовкой выставок, которые будут проводиться в условиях карантинных мер. Планируется возобновить выставочные мероприятия в октябре, начав с крупнейшей в мире книжной ярмарки BuchMesse. Очевидно, что действующие карантинные ограничения и проблемы с авиасообщением скажутся на ее размерах. В ней не смогут принять участие многие иностранные компании. Ярмарка будет существенно меньше, чем обычно. Но зато значительно расширится часть экспозиции в новом формате, который предоставляет возможность участвовать в выставке онлайн.

Вообще нарушение авиасообщения стало дополнительной проблемой. Ограничения полетов различны для разных стран, меняются по срокам. Все это создает большие сложности для планирования выставочных мероприятий. Например, в наших выставках всегда активное участие принимали китайские компании. Но сейчас их прилет в Европу весьма проблематичен, что для нашей компании приводит к большим потерям.

Надо сказать, что кризисные ситуации вынуждают искать нетрадиционные решения для продолжения работы. В новых условиях Messe Frankfurt стремится оптимизировать бизнес-процессы, поддерживая самые тесные контакты со всеми компаниями, работающими в секторах наших выставок, создавая максимальные выгоды для своих клиентов. В период карантина мы организовали более 130



вебинаров с нашими партнерами по темам выставок Messe Frankfurt. Отложенные в июне выставки Rosmould и Rosplast пройдут онлайн в конце сентября. В онлайн-формате пройдет в этом году выставка Heimtextil.

**В последние годы, даже и до кризиса, различные онлайн-форматы стали все шире проникать в выставочную деятельность. Стал ли в этом смысле карантин катализатором этих новых процессов?**

— У этой проблемы две стороны. Во-первых, выставка — это, прежде всего, физическое общение специалистов, работающих в своей области. Важность этого несомненна, и поэтому мы видим сохранение высокого интереса к офлайн-мероприятиям. Сейчас, например, наблюдается большая активность в бронировании участия в выставках в 2021 г. Особенно спрос есть в отношении B2B-мероприятий.

Вместе с тем в некоторых секторах существует заметная востребован-

Цель Messe Frankfurt в условиях карантина состояла в том, чтобы сохранить статус мероприятий и условия участия, оговоренные для 2020 г. В период карантина Messe Frankfurt организовала более 130 вебинаров с партнерами по темам своих выставок.

ность онлайн-технологий. В частности, это относится ко многим потребительским товарам и строительным материалам. В период карантина, в силу невозможности прибытия компаний на место проведения выставки, естественно, более активно стали использоваться онлайн-технологии. Для таких гибридных выставок разработаны специальные компьютерные программы, предоставляющие возможность получения всей необходимой информации и живого общения участников, находящихся в разных странах.

Хочу сказать, что Messe Frankfurt — одна из самых старых выставочных компаний, которая пережила много разных кризисов. И во все периоды всегда существовал высокий спрос на реальные выставки, которые предо-

Messe Frankfurt Rus проводит в России 15 выставок и является оператором двух экспозиций, организуемых министерством торговли Китая



Компания Messe Frankfurt управляет третьим по величине в мире выставочным комплексом площадью около 370 тыс. кв. м, включающим 12 выставочных павильонов. Messe Frankfurt ежегодно проводит более 250 конференций и конгрессов, порядка 150 выставок в Германии и других странах. В компании работает 2600 человек, она имеет офисы в 30 странах. Оборот в 2019 г. составил 661 млн евро.

ставляют возможность живого общения, обмена идеями, рождения новых инвестиционных проектов. Прямые контакты специалистов, происходящие на выставках, являются основой технического прогресса и экономического развития. Таким образом, выставки — это нечто большее, чем просто показ товаров, и интерес к ним будет всегда высоким.

Так что, надо полагать, новые технологии будут внедряться параллельно с использованием традиционных форматов, дополняя их и создавая новые возможности для участников выставок.

**Можно ли ожидать, и когда, восстановления прежних объемов выставочной программы, как по площади, так и по финансовым показателям?**

— Восстановление прежних объемов выставочной программы во многом зависит от успехов борьбы с коронавирусом. Будем надеяться, что создание в ближайшем времени вакцины от

коронавируса позволит нам вернуться к прежним, нормальным условиям проведения выставок.

Возвращение к докризисным показателям по размерам площади мероприятий, полагаю, не займет много времени. Мы уже сейчас наблюдаем высокую активность бронирования стендов на выставках будущего года. Суммарно заказы на данный момент составляют примерно 70% от уровня прошлого года. Сложнее

обстоит дело с достижением прежних финансовых показателей. В этом отношении существенным является фактор экономического кризиса после эпидемии. Компании не готовы расходувать сейчас такие же средства на участие в выставках, как это было в прошлом году. Видимо, потребуется некоторое время для оживления экономики. По некоторым оценкам, выставочная отрасль сможет полностью восстановиться к началу 2023 г.

Беседовал Борис ПАВЛОВ

Новые технологии будут внедряться параллельно с использованием традиционных форматов, дополняя их и создавая новые возможности для участников выставок



**N°SECRET**  
by Valeriya  
ВКУСНО • ПРАВИЛЬНО • С ДОСТАВКОЙ

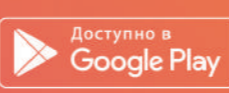
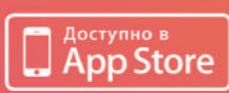
**ОТ 1600 ₺**

ДО 6 ПРИЕМОВ ПИЩИ В ДЕНЬ

+ 7 495 120 40 04

NOSECRETBYVALERIYA.RU

NOSECRETBYVALERIYA #этоВСЕГОЖЕ



При заказе от 1 недели программы LITE.

RESTAURANTS



Фестиваль  
**ОХОТНИКОВ  
РЫБАКОВ  
ТУРИСТОВ**

**6-8 ноября 2020**

Москва, Крокус Экспо  
Павильон **1**, зал **1**

ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ



**ЯРМАРКА • ОХОТА • РЫБАЛКА • ТУРИЗМ**

Снаряжение • Оборудование • Техника • Сувениры  
Аксессуары для активного отдыха • Фермерская продукция

Организатор:  
**КРОКУС ЭКСПО**  
Международный выставочный центр

[www.fishunt-fest.ru](http://www.fishunt-fest.ru) VK Instagram



# ОТВЕТ НА ВЫЗОВЫ

Выставочная отрасль понесла существенные потери из-за карантина в связи с пандемией коронавируса. Ведущие компании-организаторы выставок и владельцы крупнейших выставочных центров ведут борьбу за выживание, готовят стратегии выхода из кризиса и даже надеются применить в будущем опыт, полученный в эти тяжелые дни.

## NürnbergMesse Group

Прошлый год стал рекордным в истории компании NürnbergMesse Group: 176 выставок в разных странах, 35,4 тыс. экспонентов, 1,4 млн посетителей и свыше 1,1 млн кв. м экспозиционной площади. Все это считалось прочной базой для дальнейших успехов, пока коронавирус не нанес свой удар. Первоначальная цель продаж в размере 350 млн евро по итогам текущего года скорректирована до 100 млн евро.

По данным генерального директора компании Роланда Флека, в качестве ответа на вызовы пандемии был принят ряд неотложных мер. Во-первых, с целью обеспечения ликвидности значительно снижены текущие расходы, введены сокращенные графики работы (впервые в истории!), заморожены планы инвестиций в реконструкцию и строительство новой инфраструктуры. В то же время увеличились инвестиции в разработку

новых форм работы (оригинальные концепции мероприятий, расширение сервиса и пр.). Пандемия значительно ускорила внедрение виртуальных технологий в практику работы: в начале года создано новое подразделение корпоративного и цифрового развития, которое сейчас управляет всеми процессами трансформации бизнеса при тесном сотрудничестве с партнерами, экспонентами и посетителями.

## Messe Berlin

С первых дней кризиса специалисты компании активно работают над созданием альтернативных концепций выставок. В целом, речь идет о сочетании ограниченных по размеру экспозиций в павильонах и мощных цифровых платформ. Выступая на пресс-конференции, посвященной выставке IFA 2020, главный исполнительный директор компании Кристиан Гёке подчеркнул: «Даже если мы не сможем провести мероприятия, как

Выставочные мероприятия должны стать phigital, т.е., благодаря новому формату, одновременно физически доступными и цифровыми

задумали, необходимо продолжать работать и быть открытыми для партнеров. Получение информации и обмен мнениями по-прежнему чрезвычайно важны». Для каждой выставки в Берлине разрабатывают свое уникальное решение. В отличие от коллег в других немецких городах, где все крупные международные смотры перенесли на 2021 г., в Берлине не отказались от идеи вернуться в павильоны как можно раньше. Так, ведущую мировую выставку бытовой техники и электроники IFA в сентябре провели в чрезвычайно сжатом виде: всего 150 экспонентов против 1939 компаний годом ранее. Вход осуществлялся только по приглашениям для журналистов и экспертов, при этом, разумеется, велась прямая трансляция в интернете и количество виртуальных экспонентов достигло 1350. Другие берлинские выставки полностью перешли в Интернет (DMEA, ILA, InnoTrans и пр.).

## Comexposium Group

В Париже опубликовано открытое письмо президента ведущей выставочной компании Франции Comexposium Group Рено Хамайде. «Это не тот год, который мы планировали, — пишет он. — В начале 2020 г. мы объявили о создании двух новых совместных предприятий, и все наши премьерные проекты Retromobile, IMCAS и Wine Paris прошли с большим успехом». Но потом пришла пандемия, и бизнес был поставлен на паузу. Основными методами адаптации к ситуации стали поиск и внедрение новаций. Так, к примеру, стало больше контента на сайтах выставок, состоялись новые онлайн-мероприятия, запущены подкасты и прямые трансляции в социальных сетях. При этом продолжается планирование «живых мероприятий», которые будут запущены при первой возможности.

По словам Рено Хамайде, во время пандемии необходимость изменений стала особенно актуальна. Чтобы удовлетворить желания клиентов, нужно и дальше усиливать гибридные форматы, объединяя традиционные выставки и онлайн-ресурсы, причем речь идет не о временной, а о постоянной стратегии. В перспективе это повысит уровень персонализации контактов, создаст более индивидуальный опыт



общения специалистов, причем как в интернете, так и при личных встречах.

## Messe Düsseldorf

Благодаря успешному завершению 2019 г. компания имела хороший запас прочности. Продажи выросли до 378,5 млн евро, превысив уровень предыдущего года почти на 29%. Консолидированная прибыль увеличилась более чем в два раза, до 56,6 млн евро. Однако сегодня, в условиях кризиса, прогноз продаж на 2020 г. был снижен с 472 млн до 200 млн евро, что неизбежно приведет к убыткам.

В Сингапуре разработали специальную дорожную карту развития индустрии событий в условиях пандемии — Industry Resilience Roadmap. Речь идет о государственно-частном партнерстве

Сейчас, по словам президента компании Вернера Дорншайда, ставится задача свести к минимуму экономические потери. Компания расширяет и оптимизирует портфель цифровых услуг, организует виртуальные мероприятия, усиливает гибридный характер международных выставок. «Благодаря онлайн-порталам наших выставок, доступных 365 дней в году, — поясняет он, — экспоненты могут представить свою продукцию в мультимедийной форме и установить контакт с новыми партнерами. Вместе с тем, мы продвинулись в деле цифровой трансформации всей компании в



Из-за кризиса, вызванного пандемией, общее сокращение оборота в выставочной отрасли и смежных областях (гостиничном, ресторанном, транспортном, рекламном и др.) составило более 180 млрд долл. Сумма незаключенных контрактов (аннулированных или перенесенных) из-за введения карантинных мер составила, по оценке UFI, не менее 285 млрд долл.



целом. Нет сомнений, это окупится и в период пандемии, и после нее».

Характерно, что в Дюссельдорфе не только подсчитывают убытки, но и активно ищут новые источники прибыли. Так, дочерняя структура Düsseldorf Congress предлагает комплекс услуг по организации виртуальных и гибридных конференций, ежегодных встреч, веб-трансляций и иных мероприятий для клиентов.

### IFEMA

В интервью на корпоративном сайте директор ведущей испанской выставочной компании IFEMA Эдуардо Лопес-Пуэртас выделил две первоочередные задачи. Во-первых, оценку возможных сценариев развития ситуации с точки зрения мер безопасности и принятие соответствующих мер.

Вторая задача — внедрение таких выставочных инструментов, которые позволят активнее использовать достижения цифровой эпохи. «Ближайшее будущее экспо-бизнеса напрямую зависит от успеха адаптации мероприятий к новым требованиям, — уве-

рен руководитель IFEMA. — К счастью, развитие технологий облегчает трансформацию выставок и создание моделей, совмещающих прямое общение и цифровые платформы. Решения, которые раньше требовали исключительно личных встреч, теперь принимаются на расстоянии, также строятся профессиональные и деловые отношения. Тем не менее мы по-прежнему зависим от людей, которые хотят лично встретиться в поисках новых возможностей, знаний и вдохновения, а значит, традиционные выставки вернутся сразу, как только позволит обстановка».

### SACEOS

Ассоциация организаторов конференций и выставок Сингапура (SACEOS) совместно с Советом по туризму Сингапура (STB) разработали специальную дорожную карту развития индустрии событий в условиях пандемии — Industry Resilience Roadmap. Речь идет о государственно-частном партнерстве, ориентированном на три стратегические цели: реализацию лучших в своем

В отличие от коллег в других немецких городах, где все крупные международные смотры перенесли на 2021 г., в Берлине не отказались от идеи вернуться в павильоны как можно раньше

классе стандартов мер безопасности при проведении мероприятий; создание гибких бизнес-моделей с упором на цифровые возможности; разработку направлений развития отрасли после пандемии.

«Сейчас наша отрасль находится на стратегическом перекрестке, и меня вдохновляет тот факт, что многие игроки рынка воспользовались этим кризисом как возможностью для инноваций и повышения квалификации», — рассказал президент SACEOS Алоизис Арландо. Объединение усилий государства и отраслевого сообщества с целью утверждения новых операционных стандартов призвано гарантировать конкурентные преимущества Сингапура как ведущего азиатского центра безопасного бизнеса.

### Koelnmesse

В июле руководство Koelnmesse сообщило о том, что из-за карантина компания не планирует проводить

выставки до конца октября этого года. Вместе с тем мэр Кёльна Генриетта Рекер, которая является также председателем наблюдательного совета Koelnmesse, заявила о твердом намерении компании продолжать развивать выставочную деятельность и преодолеть возникший период кризиса.

Президент Koelnmesse и главный исполнительный управляющий Джеральд Бёзе сообщил о разработанной компанией программе поддержания выставочной деятельности в период карантина. Он подчеркнул важную роль выставок в обеспечении стабильного экономического развития, что определяет необходимость как можно более быстрого возвращения к нормальным условиям проведения выставочных мероприятий. В связи с карантином компания вынуждена была перенести на более поздний срок или перевести в гибридный и онлайн-формат 10 крупных выставок.

Проблемой для мероприятий Koelnmesse стала невозможность участия в них иностранных компаний, которые не могли прибыть на выставки из-за прекращения авиасообщения и транспортных ограничений. Все эти сложности приведут в текущем году к существенному сокращению оборота и убыткам компании. В 2019 г. оборот компании составил более 400 млн евро. В год в выставочном комплексе проводится около 80 выставок и гостевых мероприятий.

### Fiera Milano

Компания Fiera Milano, учитывая новые обстоятельства в условиях карантина, разработала новую платформу для взаимодействия всех участников выставочного процесса: экспонентов, посетителей, заказчиков, прессы, блогеров и пиарщиков. Данная инновационная система взаимодействия запущена с сентября этого года. Предусмотрено повышение интенсивности всех операций и насыщенности мероприятий, активное использование синергии реальных и онлайн-встреч. Организаторам предлагается провести редизайн каталогов и презентаций, разработать детальные цифровые планы и схемы всех мероприятий, позволяющие удаленно в режиме реального времени быть участниками всех событий. Вы-



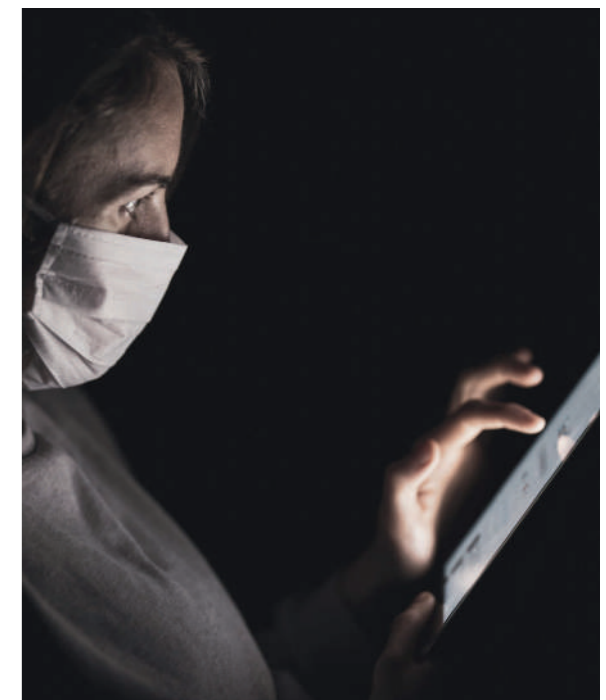
ставочные мероприятия должны стать phigital, т.е., благодаря новому формату, одновременно физически доступными и цифровыми.

Новая платформа предполагает более активное использование современных технологий, таких как поисковые системы, анализ больших баз данных, облачные решения, мобильные приложения. В целях развития инфраструктуры выставочного комплекса создается сеть жидкокристаллических экранов высокого разрешения для улучшения геолокации и облегчения ориентирования посетителей и экспонентов. Расширяется перечень услуг, которые будут включать поиск экспонентов и товаров, предоставление кредитов, резервирование парковки, заказ питания и др.

В целях расширения возможностей участия в выставках малого и среднего бизнеса разработана программа содействия таким компаниям, предусматривающая предоставление им субсидий и льготных банковских кредитов. Для этого компания Fiera Milano подписала несколько специальных соглашений с банками. Все это направлено, прежде всего, на скорейшее восстановление работы выставочного сектора и экономики в целом.

Информацию подготовили Александр БЕЛЯНОВСКИЙ и Борис ПАВЛОВ

Во время пандемии необходимость изменений стала особенно актуальна. Чтобы удовлетворить желания клиентов, нужно и дальше усиливать гибридные форматы, объединяя традиционные выставки и онлайн-ресурсы.



Пандемия значительно ускорила внедрение виртуальных технологий в практику работы NumbergMesse Group: в начале года создано новое подразделение корпоративного и цифрового развития

# Выставки, конгрессы, форумы



M  
.CH

## MCH GROUP

Подойшла к концу многолетняя история одного из самых узнаваемых выставочных брендов мира Baselworld («БиВ», №5, 2018). Теперь его заменит новый бренд Houruniverse. Организаторы из швейцарской компании MCH Group уверяют, что речь не идет о выставке в обычном понимании слова. Не сумев «вытянуть» Baselworld, они замахнулись на всемирную платформу для индустрии часов, ювелирных изделий и драгоценных камней — открытую, экспериментальную, интегрированную, дружелюбную и динамичную (так сказано в пресс-релизе). Сетевая платформа призвана объединить всех игроков рынка, она будет действовать постоянно в виртуальном пространстве и один раз в год — на традиционной выставке в Женеве.

<https://www.houruniverse.com/>

## CHARLOTTE

### CHARLOTTE CONVENTION CENTER

Группа компаний Easyfairs приобрела 100% акций немецкой фирмы Untitled Exhibitions GmbH и ее сетевой проект All About Automation (AAA) — в 2019 г. в четырех выставках промышленной автоматике в Гамбурге, Эссене, Лейпциге и Фридрихсхафене приняли участие свыше 600 экспонентов. Стоит отметить, что в начале 2019 г. Easyfairs купила две выставки оборудования для машиностроения FMB в Аутсбурге и Бад-Зальцфлене. В том же году компания объявила о запуске в феврале 2021 г. новой выставки Aqua Suisse в Цюрихе, посвященной водоснабжению и очистке загрязненных вод. Таким образом, группа компаний с штаб-квартирой в Брюсселе продолжает укреплять портфель своих промышленных выставок и расширяет деятельность в немецкоязычных странах Европы.

<https://www.charlottemeetings.com>



## MESSE MÜNCHEN

Компания Messe München продолжает укреплять позиции на азиатском рынке. В 2020 г., вопреки пандемии, были сделаны сразу два важных шага в выбранном направлении. Первый — приобретение специализированной выставки, посвященной производству и обработке стекла — Glasstech Asia/Fenestration Asia в Бангкоке. Под новым руководством она впервые состоится в ноябре 2020 г. Второй, не менее важный, шаг — соглашение о сотрудничестве с ассоциацией China National Building Waterproof Association (CWA), в соответствии с которым выставки Bau China (организатор — Messe München) и China Roofing & Waterproofing Expo (устроитель — CWA) отныне будут проходить совместно: в 2020 г. в Пекине, а затем — в Шанхае.

<https://bau-muenchen.com>

## JINJIANG INTERNATIONAL CONVENTION AND EXHIBITION CENTER

В июне 2020 г. в городском округе Цюаньчжоу китайской провинции Фуцзянь вступил в строй новый выставочный центр Jinjiang International Convention and Exhibition Center (JJCEC). По китайский меркам, он совсем небольшой — всего 40 тыс. кв. м. в четырех павильонах. Общая площадь территории в три раза больше — 120 тыс. кв. м. Владеет и управляет комплексом компания Pico Far East Holdings Ltd. Первым мероприятием в новых стенах стала 27-я международная автомобильная выставка Цюаньчжоу. При соблюдении всех санитарных норм, с 25 по 28 июня автосалон собрал свыше 70 экспонентов и более 24 тыс. посетителей.

<https://www.pico.com/en/news/>



## CAIRNS CONVENTION CENTRE

В Австралии принято решение о реконструкции комплекса Cairns Convention Centre (CCC) в городе Кэрнс, штат Квинсленд. Он уже дважды, в 2004 и 2014 гг., признавался лучшим конвент-центром мира. В настоящее время используемая площадь составляет 31 тыс. кв. м. После завершения работ появится еще 10 тыс. кв. м. Объем инвестиций оценивается в 176 млн долл. С февраля 2022 г. здесь смогут проходить конференции с участием 500 делегатов, во всех помещениях комфортно разместятся 2500 человек. Особое внимание уделяется новому фасаду, основным элементом которого станут живые заросли влажного тропического леса.

<https://www.hpw.qld.gov.au>

## Messe Berlin

В рамках всех мероприятий, которые компания Messe Berlin планирует проводить до мая 2021 г, в павильоны будут допускать только специалистов при условии соблюдения самых жестких санитарных требований. Другим гостям вход закроют. Главным пострадавшим в этой ситуации станет событие, само существование которого строится на привлечении широкой публики: 86-я Международная Зеленая Неделя IGW-2021 пройдет исключительно в формате B2B. По данным аудита, в январе 2020 г. на выставке побывали почти 375 тыс. человек, при этом лишь 22% гостей были специалистами сельского хозяйства и продовольственного рынка, все остальные пришли посмотреть шоу и принять участие в дегустациях.

[www.messe-berlin.de/en/Visitors/AllgemeineInformationen](http://www.messe-berlin.de/en/Visitors/AllgemeineInformationen)



## UFI

Премия UFI Digital Innovation Award 2020 присуждена британской компании Grip за проект Taking ITB Berlin Virtual In 2 Days. Речь идет о программном обеспечении на базе искусственного интеллекта для организации деловых встреч в рамках виртуальных выставок. С его помощью крупнейшая в мире туристическая ярмарка ITB в Берлине смогла начать работу онлайн всего через два дня после отмены реальной выставки в марте. Конкурс предназначен для оценки лучших инициатив, связанных с цифровыми инновациями в выставочной индустрии. В этом году в финале за награду боролись компании Grip, Superexpo и Swarcard. Впервые проекты были представлены не «вживую», а в рамках онлайн-сессии UFI Connects. По мнению экспертов, новые решения имеют серьезные перспективы, закладывая основы гибридных мероприятий, совмещающих традиционные и цифровые выставки.

[www.ufi.org](http://www.ufi.org)

## JAMSIL MICE COMPLEX

Правительство Сеула объявило о строительстве нового международного конвент-центра в районе Джамсил в рамках проекта частных инвестиций Jamsil Sports-MICE Private Investment Project. Строительство начнется в 2022 г. и продлится три года. Планируется, что комплекс будет включать выставочные павильоны, конференц-залы, гостиницы и спортивные сооружения. Общая полезная площадь составит 120 тыс. кв. м, что почти втрое превышает площадь крупнейшего корейского экспоцентра COEX. В перспективе Jamsil MICE Complex вместе с имеющимися площадками COEX (47 тыс. кв. м) и GBC (16,5 тыс. кв. м) создаст единый корейский «кластер MICE».

<http://www.koreaconvention.org/eng/news/>

# «КРОКУС ЭКСПО»:

# ДЕНЬ ЗА ДНЕМ



## Агросалон

За прошедшие 10 лет производство в сельском хозяйстве России выросло более чем вдвое. Объем произведенной сельхозпродукции с 2010 г. по 2019 г. увеличился в 2,4 раза. Немаловажную роль в этом сыграли контрсанкции, введенные Россией, но не только. Свой вклад внес и выставочный бизнес, в том числе международная выставка «Агросалон» — ведущая площадка демонстрации инновационных технических решений в агрокомплексе. В этом году объединение «Союзагромаш» проводит ее с 6 по 9 октября. Наряду с экспозицией специалистов ждут деловой форум, день молодежи, конкурс инноваций и тест-драйв самоходной сельхозтехники.



## MiningWorld Russia

В течение многих лет этот смотр был и остается главной точкой отсчета новаций и достижений в горнодобывающей отрасли России. Каждый год он собирает тысячи профессионалов со всей страны. И с 20 по 22 октября HYVE Group вновь приглашает на международную выставку машин и оборудования для добычи, обогащения и транспортировки полезных ископаемых MiningWorld Russia. Роль выставки в развитии отечественной промышленности трудно переоценить. Об этом, в частности, свидетельствует факт официальной поддержки всех профильных федеральных ведомств — Ростехнадзора, Минпромторга, Минэнерго и Минприроды России.



## Busworld Russia

Что может быть привычнее автобуса? С детских лет он нас возит, сначала в школу, потом на работу, в поликлинику, за пенсией... Между тем, за последние годы автобус изменился до неузнаваемости — из железной банки он превратился в настоящий современный дом на колесах — с плавным ходом, микроклиматом, эргономичными креслами и встроенной цифровой техникой. То ли еще будет. Каков он, автобус будущего? Лучший ответ на этот вопрос даст международная выставка автобусной техники компании ITEMF Expo. Время и место события — 26–28 октября, МВЦ «Крокус Экспо».

## Промышленные выставки MVK

Серия промышленных выставок компании MVK, которые в этом году пройдут с 27 по 29 октября, напоминает мощный залп из нескольких орудий, призванный поразить несколько целей одновременно. Широта охвата тематики привлекает тысячи предпринимателей и специалистов технических дисциплин. Перечислим «главные направления удара». «Силовая электроника»: компоненты и модули силовой электроники; Exprocoating Moscow: материалы и оборудование для обработки поверхности, нанесения покрытий и гальванических производств; NDT Russia: оборудование для неразрушающего контроля; Testing & Control: испытательное и контрольно-измерительное оборудование; FASTTEC: крепежные изделия; PCVExpro: насосы, компрессоры, арматура, приводы и двигатели; Heat & Power: промышленное котельное, теплообменное, электрогенерирующее оборудование и трубопроводные системы для тепловых сетей.



## DecoRoom

В отличие от других мероприятий компании MVK, выставка DecoRoom, намеченная на 7–10 октября, не очень большая, можно сказать, камерная. В то же время, и это отмечают все эксперты, она на удивление яркая и стильная. Здесь можно найти самые необычные предметы интерьера и декора, дизайнерскую мебель, домашний текстиль, светильники, эксклюзивную посуду, сотни аксессуаров. Так что тем, у кого есть вкус и желание видеть свой дом уютным и удобным, новые идеи гарантированы.



## Интеравто

Ни один автолюбитель, не говоря уже о профессионалах, не вправе пропустить лучшую в стране выставку автомобильной индустрии «Интеравто», запланированную на 3–5 ноября. «Крокус Экспо» готовит ее уже в 16-й раз. Чего здесь только нет: автокомпоненты, гаражное и сервисное оборудование, расходные материалы, автохимия, лакокрасочная продукция — всего не перечислить. Учитывая последние тенденции рынка, в этом году появятся новые тематические разделы «Автозаправочный комплекс», «Электромобили» и «Зарядные станции». Скучно не будет.



## Pharmtech & Ingredients

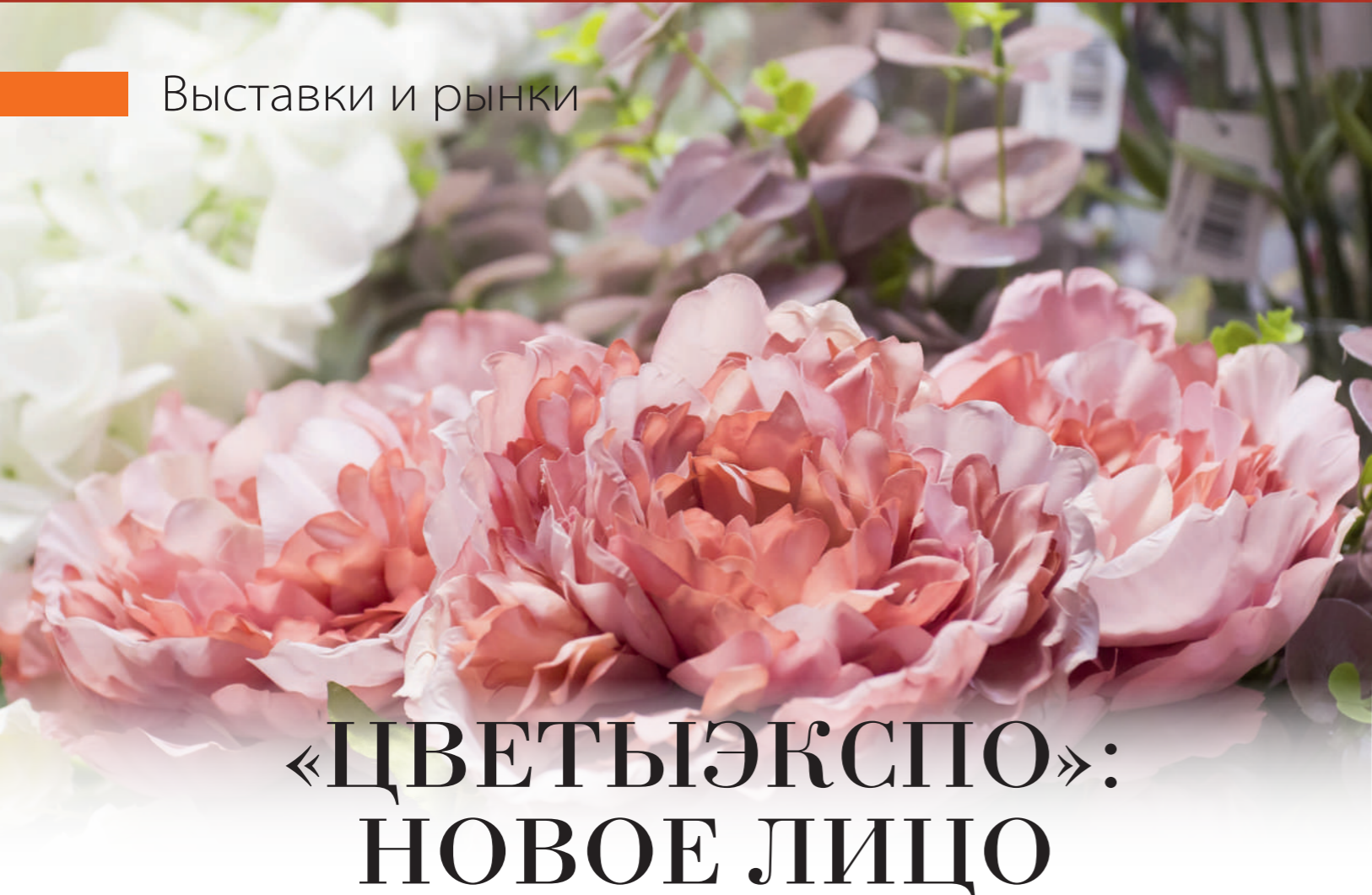
В эпоху коронавируса ценность многих понятий меняется. «Вакцина, медицинские препараты, лекарственные формы» — из лабораторных отчетов эти слова перешли в главные темы новостного потока. Сегодня они у всех на слуху. И, соответственно, крупнейшую в России профильную выставку также можно считать событием национального масштаба. Речь, разумеется, идет о 22-й международной выставке оборудования, сырья и технологий для фармацевтического производства Pharmtech & Ingredients, которую HYVE Group проводит с 10 по 13 ноября. Нет сомнений, она оправдает надежды и ожидания медиков, а значит, и наши.



## InterCHARM

В любую эпоху и во все времена поэты ломали голову над тем, откуда берется и куда исчезает красота, ведь она эфемерна, проходяща. Миг — и замарашка Золушка оборачивается принцессой. В жизни — как в сказке. Нынешняя косметика и парфюмерия поистине творят чудеса, и самое яркое воплощение этих превращений можно увидеть (и даже на себе опробовать) на крупнейшей, не знающей аналогов в России, международной выставке парфюмерии и косметики InterCHARM, открывающей двери с 28 по 31 октября. Устроитель, компания Reed Exhibitions, готовит немало сюрпризов.





# «ЦВЕТЫЭКСПО»: НОВОЕ ЛИЦО

Выставка «ЦветыЭкспо», прошедшая в МВЦ «Крокус Экспо» с 8 по 10 сентября этого года, наглядно продемонстрировала, как выставочные мероприятия могут трансформироваться в новых обстоятельствах.

«ЦветыЭкспо» — крупнейшая выставка цветов и растений в России, что определяет ее высокую значимость на данном рынке. Экспозиция формируется, как правило, задолго до фактических сроков проведения мероприятия. В 2020 г. выставка была, по сути, уже полностью скомплектована в начале зимы. Но пандемия коронавируса и введенный во многих странах карантин нарушили планы ведущих российских и иностранных компаний, собиравшихся участвовать в мероприятии. Закрылись границы, нарушились связи поставщиков и потребителей. Это привело к существенным потерям участников как российского, так и мирового рынка цветов и растений. Возникли сложности для непосредственного участия в выставке иностранных компаний.

Организаторы выставки «ЦветыЭкспо-2020» приняли решение о проведении мероприятия в новом формате, дополнив классический вид выставки мощной онлайн-составляющей

Учитывая всё это, организаторы выставки «ЦветыЭкспо-2020» приняли решение о проведении мероприятия в новом формате, дополнив классический вид выставки мощной онлайн-составляющей. Как говорит директор

выставки Надежда Григорьева, такое сочетание позволяет участвовать и работать на выставке не только тем, кто приехал в Москву, но и тем, кто находится в любой другой точке мира. В выставочном мире такой формат называется гибридным.

Для размещения онлайн-выставки организаторы использовали специальную программу ExpoPlatform, с помощью которой можно обеспечить доступ для всех участников и посетителей экспозиции к полной информации о компаниях и их продукции, не прибегая к персональному контакту. Поиск информации и установление связей между производителями и потенциальными заказчиками облегчал электронный каталог с расширенными функциями на онлайн-платформе.

Онлайн-выставка начала работу за три недели до открытия 8 сентября реальной экспозиции в павильоне. Это позволилократно увеличить количество посетителей и участников, расширить аудиторию деловых мероприятий, проводить переговоры и встречи, не совершая поездки в Москву.

Организация онлайн-выставки предусматривает размещение огромных массивов полезной информации,

позволяющей участникам анализировать произошедшие в цветочной индустрии изменения и дающей понимание, как развивать бизнес в новых условиях. В кризисных обстоятельствах гибридный вариант выставки, оставаясь важной деловой площадкой, позволяет наиболее полно и быстро познакомиться с эффективными путями восстановления бизнеса и перспективами развития рынка.

Виртуальный стенд, или Profile участника, состоял на онлайн-выставке «ЦветыЭкспо» из пяти блоков. Первый представлял общую информацию о компании с контактами и логотипом, практически как в обычном печатном каталоге. Во втором блоке приводился перечень продуктов компании с фотографиями и описанием. В третьем давалась информация о представителях компании, с которыми можно назначить встречи и провести переговоры. В четвертом находились необходимые для работы вспомогательные материалы и описания, которые можно скачать для информации. В пятом блоке размещались различные видеоматериалы участников, содержавшие наглядные презентации, записи экскурсий и вебинаров и т.п., которые могли представлять интерес для потенциальных партнеров и заказчиков. Через этот блок можно было выйти на живое общение с участником выставки.

Для проведения переговоров и презентаций на выставке была организована специальная зона коворкинга с интерактивными визитными карточками онлайн-участников. В ней посетитель через QR-код имел возможность осуществить быстрый вход на стенд любого онлайн-участника, запросить встречу, посмотреть мероприятие или выбрать интересующие продукты.

На прошедшей выставке «ЦветыЭкспо» важной составляющей стали прямые трансляции всех мероприятий и презентаций. Правда, некоторые из них можно было посмотреть только на платной основе, например трехдневную конференцию по цветочному бизнесу, вебинары Джона Стенли и ряд других. Записи бесплатных меропри-



ятий были выложены на YouTube-канале организаторов выставки.

В новом формате выставка «ЦветыЭкспо» сохранила все традиционные и очень популярные среди участников и посетителей конкурсы: «Новинка года», «На лучшее качество продукции», «На лучшее инновационное решение», а также «На лучший дизайн экспозиции». По итогам конкурсов победители получили десятки наград и медалей.

Конкурс «Новинка года» впервые проходил в онлайн-формате. Его итоги оценивало строгое международное жюри. Победители получили дипломы и медали в рамках экспозиции «ЦветыЭкспо. Онлайн».

По традиции на выставке проводились флористические мероприятия. В частности, прошел чемпионат России по профессиональной флористике Russian Florist Cup 2020, организованный Национальной гильдией флористов. Большой интерес вызвали День российской флористики, конкурс флористических школ и ежегодное шоу Араика Галстяна.

Выставка «ЦветыЭкспо-2020» стала заметным явлением на российском выставочном рынке, открыв новую страницу в сфере выставочных технологий. ■

В 2019 г. российский рынок цветов оценивался примерно в 180 млрд руб. В стране было продано свыше 1,8 млрд шт. срезанных цветов, из которых около 1,4 млрд шт. составлял импорт. В 2020 г. продажи цветов в России сократились из-за эпидемии коронавируса на 80–90%.

Специализированные выставки со значительным участием компаний в онлайн-формате принято называть гибридными



Преобладающую долю в структуре российского импорта срезанных цветов занимают розы, на которые приходится в последние годы в среднем около 55% закупок. Второе место занимают хризантемы — 18–20% поставок. Гвоздики составляют 13–15% закупок, лилии — около 1%, остальное — прочие виды цветов.

## Маркетинг и реклама

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
<b>MTEX – MARKETING TECHNOLOGY EXPO</b> Prism Group	10–11.11.20	Великобритания Лондон	www.prysmgroup.co.uk; nick.woore@prysmggroup.co.uk тел./факс +44 0117 930 4927
<b>SIGN ASIA EXPO</b> Ibrix Co., Ltd	12–15.11.20	Таиланд Бангкок	www.ibrix.co.th; sales@ibrix.co.th тел. +66 2 574 6511 ext.103, 104; факс +66 2 641 4381 ext. 13
<b>IBTM WORLD</b> Reed Travel Exhibitions	1–3.12.20	Испания Барселона	www.reedtravelexhibitions.com; rxinfo@reedexpo.co.uk тел. +44 (0)20 8910 7910; факс +44 (0)20 8910 7879
<b>PLMA INTERNATIONAL</b> PLMA International	2–3.12.20	Нидерланды Амстердам	www.plmainternational.com; info@plma.nl тел. +31 20 575 3032; факс +31 20 575 3093
<b>FESPA EURASIA</b> FESPA	2–5.12.20	Турция Стамбул	www.fespa.com; info@fespa.com тел. +44 (0)1737 240788; +44 (0)1737 240770
<b>PSI</b> Reed Exhibitions Deutschland GmbH	12–14.01.21	Германия Дюссельдорф	www.reedexpo.de; info@reedexpo.de тел. +49 211 901 91 0; факс +49 211 901 91 123
<b>SIGN AND GRAPHIC IMAGING MIDDLE EAST</b> International Expo–Consults LLC	17–19.01.21	ОАЭ Дубай	www.iecdubai.com; iec@emirates.net.ae тел. +971 4 343 5777; факс +971 4 343 6115
<b>BOE INTERNATIONAL</b> Westfalahalle Dortmund GmbH	20–21.01.21	Германия Дортмунд	www.westfalahalle.de; medien@westfalahallen.de тел. +49 231 120 452 1; факс +49 231 120 4678
<b>WWW WEBWINKEL VAKDAGEN</b> OGZ – Organisatie Groep Zuid B.V.	27–28.01.21	Нидерланды Утрехт	www.webwinkelvakdagen.nl; email@webwinkelvakdagen.nl тел./факс +31 40 280 8400
<b>WEB &amp; DIGITAL MARKETING EXPO</b> Reed Exhibitions Japan Ltd.	27–29.01.21	Япония Осака	www.reedexpo.co.jp; info@reedexpo.co.jp тел. +81 (0)3 3349 8501; факс +81 (0)3 3349 8599
<b>PTE</b> Organizzazione Promozione Spazi Srl	27–29.01.21	Италия Милан	www.promotiontradeexhibition.it; barbara.vignola@fieramilano.it тел. +39 02 4997 7055; факс +39 02 4997 6623
<b>EEFA</b> Евразийский инвент форум	27–29.01.21	Россия Санкт–Петербург	https://euras-forum.com; sales@euras-forum.com тел./факс +7 812 320 9689
<b>PROMEDIATECH</b> «Крокус Экспо», «БилдЭкспо»	10–12.02.21	Россия Москва	www.pmtf.ru; A.Ardatova@Crocus-Expo.ru тел./факс +7 (495) 727 25 88
<b>REMADAYS WARSAW</b> Ptak Warsaw Expo	10–12.02.21	Польша Варшава	http://warsawexpo.eu; info@remadays.com тел./факс +48 518 739 124
<b>AIME</b> Reed Exhibitions Australia	22–24.02.21	Австралия Мельбурн	www.reedexpo.com.au; enquiries@reedexhibitions.com.au тел. +61 2 9422 2500; +61 2 9422 2555
<b>EVENTS &amp; AMUSEMENT EXPO TOKYO</b> Reed Exhibitions Japan Ltd.	24–26.02.21	Япония Тиба	www.reedexpo.co.jp; info@reedexpo.co.jp тел. +81 (0)3 3349 8501; факс +81 (0)3 3349 8599
<b>MÖTEN &amp; EVENTS SWEDEN</b> Easyfairs Scandinavia	24–25.02.21	Швеция Стокгольм	www.easyfairs.com; scandinavia@easyfairs.com тел. +47 22 99 6124; факс +47 22 99 6127
<b>MEDIA EXPO</b> Messe Frankfurt Trade Fairs India Pvt. Ltd.	4–6.03.21	Индия Мумбай	www.in.messefrankfurt.com; info@india.messefrankfurt.com тел. +91 22 6144 5900; факс +91 22 6144 5999
<b>PRINTING SOUTH CHINA</b> Adsale Exhibition Services Ltd.	4–6.03.21	Китай Гуанчжоу	www.adsale.com.hk; exhibition@adsale.com.hk тел. +852 2811 8897; факс +852 2516 5024
<b>IT&amp;CMA CHINA</b> TTG Asia Media Pte Ltd	23–25.03.21	Китай Шанхай	www.ttgasiamedia.com; contact@ttgasia.com тел. +65 6395 7555; факс +65 6536 0896
<b>MARKETING POINT DE VENTE</b> Reed Expositions France	13–15.04.21	Франция Париж	www.reedexpo.fr; info@reedexpo.fr тел. +33 (0)1 47 56 5000; факс +33 (0)1 47 56 5100
<b>PROLIGHT+SOUND</b> Messe Frankfurt GmbH	13–16.04.21	Германия Франкфурт	www.messefrankfurt.com; info@messefrankfurt.com тел. +49 69 75 75 0; факс +49 69 7575 6433
<b>ДИЗАЙН И РЕКЛАМА – СУПЕРМАРКЕТИНГ</b> «Экспо–парк Выставочные проекты»	14–16.04.21	Россия Москва	www.design–reklama.ru; dr@expopark.ru тел./факс +7 495 369 4700
<b>GRAPHICS CANADA</b> Graphics Canada Organization	15–17.04.21	Канада Торонто	www.graphicscanada.com; danmustata@graphicscanada.com тел./факс +1 416 385 2030
<b>E-SHOW BARCELONA</b> The eWorld Team S.L.	20–21.04.21	Испания Барселона	www.the-eworld.com; hello@the-eworld.com тел./факс +34 93 309 4941
<b>DIGITAL MARKETING SOLUTIONS SUMMIT</b> Forum Events Ltd	13.05.21	Великобритания Лондон	http://forumevents.co.uk; info@forumevents.co.uk тел. +44 (0)1992 374100; факс +44 (0)1992 504175
<b>ITBM LATIN AMERICA</b> Reed Travel Exhibitions	19–20.05.21	Мексика Мехико	www.reedtravelexhibitions.com; rxinfo@reedexpo.co.uk тел. +44 (0)20 8910 7910; факс +44 (0)20 8910 7879
<b>IMEX</b> Messe Frankfurt GmbH	25–27.05.21	Германия Франкфурт	www.messefrankfurt.com; info@messefrankfurt.com тел. +49 69 75 75 0; факс +49 69 7575 6433
<b>LEC – L'ÉVÈNEMENT CONNECTÉ – GENÈVE</b> BY Connect SAS	1–2.06.21	Швейцария Женева	www.by-connect.com; contact@by-connect.com тел./факс +33 (0)9 81 45 1019
<b>PRINTECH</b> Hyve Russia	15–18.06.21	Россия Москва	http://russia.hyve.group; info@hyve.group тел. +7 499 750 0828; факс +7 499 750 0830
<b>CANNES LIONS</b> Palais des Festivals et des Congres de Cannes	21–25.06.21	Франция Канны	www.canneslions.com тел./факс +44 (0) 20 3033 4000
<b>INTERNATIONAL ADVERTISING FESTIVAL GOLDEN DRUM</b> Slovenska Oglasevalska Zbornica	13–15.10.21	Словения Любляна	https://goldendrum.com; info@goldendrum.com тел./факс + 386 1 439 6050
<b>РЕКЛАМА. СПЕХРО</b> ЦВК «Экспоцентр»	26–29.10.21	Россия Москва	www.expoctr.ru; centr@expoctr.ru тел. +7 495 255 37 23/33; факс +7 495 205 8055

# ДИЗАЙН И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ВЫСТАВОЧНЫХ ЭКСПОЗИЦИЙ



СТАНДАРТНЫЕ И ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ СТЕНДЫ  
 КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛЫ И МОБИЛЬНЫЕ ОФИСЫ  
 КОМПЛЕКСНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ  
 BUSINESS, WELCOME, LOUNGE ZONES  
 АРЕНДА ПРЕЗЕНТАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ



# РЫБНЫЙ ДЕНЬ — КАЖДЫЙ ДЕНЬ

К настоящему времени на рынке выставок рыбной индустрии остался лишь один глобальный лидер — американская компания Diversified Communications, организатор двух ведущих мировых смотров Seafood Expo Global в Европе и Seafood Expo North America в США. Единственную конкуренцию им составляет китайский проект CFSE. Именно они определяют лицо отрасли, или, говоря условно, делают «рыбный день» в мировом масштабе.

## Seafood Expo Global: глобализм во всем

Крупнейшей выставкой индустрии морепродуктов принято считать Seafood Expo Global/ Seafood Processing Global. Каждый год, начиная с 1993 г., она превращала Брюссель в морскую столицу мира. Сюда съезжались тысячи профессионалов со всего мира. Экспозиция четко делилась на две части: все виды готовых морепродуктов и оборудование для их переработки, упаковки, хранения, замораживания и транспортировки, а также логистические, информационные и прочие услуги.

Год назад выставка в очередной раз побила свой собственный рекорд — перешла «двухтысячный» рубеж: 2020 экспонентов из 89 стран. Национальные павильоны построили 74 страны и региона мира, включая 13 новичков, от Свазиленда до Гренландии.

Многие выставки рыбного хозяйства в 2020 г. были отменены или перенесены на следующий год из-за эпидемии коронавируса

Количество и состав посетителей однозначно подтвердили глобальный характер события: 29,3 тыс. специалистов из 155 стран — производители, импортеры, экспортеры, оптовики, ретейлеры. Площадь экспозиции достигла 40,6 тыс. кв. м (нетто). В ходе

деловой программы состоялась серия презентаций Seafood Excellence Global Showcase и десятки конференций, встреч и семинаров.

Неотъемлемая часть проекта — международный конкурс Seafood Excellence Global Awards. Профессиональное жюри оценивало морепродукты, изготовленные 37 финалистами, по пяти параметрам: вкусу, оригинальности, практичности, инновациям, рыночному потенциалу и питательной ценности. В номинации Best Retail Product победила бельгийская фирма Viciunai Group с лашшой из сурими (перемолотого мяса белых рыб), в номинации Best Horeca — голландская компания Kingfish Zeeland BV с деликатесами из голландского желтохвоста. Несколько наград вручили за креветки в кокосовом соусе, десерты из водорослей и другие столь же экзотические блюда.

В сентябре 2019 г. организатор сообщил о том, что выставка переезжает из Брюсселя в Барселону: премьера на новом месте назначена на 2021 г. Как сказано в пресс-релизе, принятое решение стало результатом длительных исследований рынка. Преимущества международного мегаполиса на юге Европы, исторически связанного с морем и к тому же обладающего широчайшим выбором отелей разной

ценовой категории, перевесили престиж столицы европейской бюрократии. Политические риски, связанные с каталонским кризисом, в расчет не брались.

В этом году выставка должна была в последний раз пройти в Брюсселе в конце апреля (было подано 1622 заявки), но не состоялась из-за эпидемии коронавируса. Следующая намечена на 27–29 апреля 2021 г.

## Seafood Expo North America: в погоне за старшим братом

Ближайший родственник европейской выставки Seafood Expo North America/ Seafood Processing North America в течение многих лет определяет лицо индустрии морепродуктов Северной Америки. В 2019 г. свои достижения в Бостоне показали 1329 компаний из 49 стран. На стендах побывало 22 тыс. посетителей. Площадь экспозиции превысила 23,8 тыс. кв. м. В роли дебютанта выступила Латвия.

Что касается сопутствующей программы, здесь, в отличие от Европы, большинство мероприятий носит не деловой, а массово-зрелищный характер. Шеф-повара элитных ресторанов демонстрируют свое мастерство. Бесконечные презентации сменяют друг друга на площадках New Product Showcase и Featured Product Showcase. В рамках специального конкурса умельцы соревнуются в скорости вскрытия устричных раковин.

В Бостоне также вручают премии за новизну и качество морепродуктов, впервые поступивших на рынок, причем сразу по двум номинациям: для розничной торговли и общественного питания. Конкурс носит имя Seafood Excellence Awards Announcement & Reception.

Традиционными спонсорами проекта выступают Национальный институт рыбного хозяйства США и отраслевой портал SeafoodSource.com.

Нынешней весной выставку, намеченную на 15–17 марта, за две недели до открытия отменили по известным причинам. В следующем году она запланирована на 14–16 марта.

## Китай: впереди — Циндао

Было бы странно, если бы руководство Diversified Communications не хотело иметь в Азии столь же успешный



проект, как в Европе и США. Такая попытка была сделана, но без особого успеха. В Гонконге имеется международная выставка Seafood Expo Asia, однако она достаточно скромна: 224 экспонента из 34 стран и 7,5 тыс. посетителей (2018 г.), говоря иначе, безнадежно отстала от конкурента в материковом Китае, выставки China Fisheries & Seafood Expo (CFSE).

Россия, береговая линия которой по протяженности занимает четвертое место в мире, входит в десятку ведущих государств по уровню добычи водных биоресурсов

Выставки в сфере рыбного хозяйства демонстрируют не только рыбу как таковую, но и все бесконечное многообразие даров морей и океанов, от одесской барabuльки до каракатиц и водорослей.

Эту крупнейшую в Азии международную выставку рыболовства и технологий переработки морепродуктов в портовом городе Циндао на берегу Желтого моря проводит компания Sea Fare Expositions Inc.

Статистика последней выставки 2019 г., судя по пресс-релизам, вполне сопоставима с отчетами из Бостона и Брюсселя: 1576 экспонентов из 53 стран, свыше 35 тыс. посетителей и 48 тыс. кв. м чистой площади. Национальные стенды представила 21 страна, вплоть до Папуа-Новой Гвинеи. Российская экспозиция объединяла свыше 30 предприятий.

Основная часть участников CFSE — поставщики свежих и замороженных морепродуктов, производители оборудования и сервисные компании.





Крупнейшую в Азии международную выставку рыболовства и технологий переработки морепродуктов China Fisheries & Seafood Expo в г. Циндао проводит компания Sea Fare Expositions Inc. Согласно докризисным прогнозам, в ближайшее десятилетие свыше половины мирового роста потребления морепродуктов придется на Китай, а значит, CFSE может выйти на лидирующие позиции в мире.



Ключевую роль здесь играет индустрия аквакультуры — искусственного разведения и выращивания рыб, ракообразных, моллюсков и водорослей.

Известно, что в последние годы, до коронавируса, наблюдался беспрецедентный рост экспорта морепродуктов из Китая — только в первой половине 2019 г., в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года, он вырос на 32%, до 7 млрд долл. С другой стороны, увеличивался спрос и на импортные морепродукты внутри Китая. Согласно докризисным прогнозам, в ближайшее десятилетие свыше половины мирового роста потребления морепродуктов придется на Китай, а значит, CFSE в перспективе может выйти на лидирующие позиции в мире.

Предполагалось, что CFSE 2020 откроет двери с 28 по 30 октября, но этого не случилось: выставку отложили на год и перенесли на 27–29 октября 2021 г.

### В рыбной столице Германии

Главный смотр немецкой рыбной индустрии fish international проходит в ганзейском городе Бремене, известном не только бременскими музыкантами, но и неразрывной связью с Балтийским морем, мореходством и рыбацким про-

мыслом. Впрочем, предположение о том, что нынешняя выставка верна вековым традициям и посвящена именно рыбе, а не всей массе условно съедобных морских чудищ, не соответствует действительности. Двери открыты буквально для всех, более того, в этом году организаторы из компании Messe Bremen /MЗВ GmbH особенно гордились тем, что впервые смогли показать органические креветки из Коста-Рики, украшения для суши из японского амберджека (самой сильной тропической рыбы) и порционные упаковки со свежей панамской кобией (хищной рыбой тропических морей, достигающей в длину двух метров). В феврале 2020 г. в выставке приняли участие 490 экспонентов и 10,3 тыс. посетителей, при этом лишь три компании аннулировали свои заявки из-за начинавшегося коронавируса.

### Россия: почему мы не первые?

Наша страна, береговая линия которой по протяженности занимает четвертое место в мире, входит в десятку ведущих государств по уровню добычи водных биоресурсов. Ежегодный валовый оборот отрасли достигает 340 млрд руб. Все это может быть очень хорошей платформой для создания выставки морепродуктов мирового уровня. Почему этого не происходит — вопрос экспертам.

Главное отраслевое событие России — международный рыбопромышленный форум и выставка Seafood Expo Russia в Петербурге. В июле 2019 г. в северной столице собрались 335 экспонентов из России и 25 зарубежных стран. Национальные стенды построили Норвегия, Исландия, Дания, Турция и Марокко. Доминировал, разумеется, отечественный рыбохозяйственный комплекс: 184 предприятия из всех промышленных регионов страны, включая «Русскую рыбопромышленную компанию», «Северо-Западный рыбопромышленный консорциум», «Южно-Курильский рыбокомбинат» и «Находкинский базу активного морского рыболовства». Экспозицию общей площадью 13,2 тыс. кв. м посетили около 10 тыс. специалистов. Оператор проекта — Expo Solutions Group. В 2020 г. выставка была отменена, следующая назначена на 6–8 июля 2021 г.



Немецкая компания Messe Bremen/ MЗВ GmbH каждый год в ноябре готовит ярмарку Fisch & Feines — яркое шоу для гурманов с десятками дегустаций и традиционным общим обедом за длинным деревянным столом с рыбными блюдами северо-немецкой кухни. Повара демонстрируют новые кулинарные идеи и рецепты, а на стол допускаются лишь самые качественные натуральные продукты без искусственных добавок, усилителей вкуса и ароматизаторов.

### Ворота в Африку и пастухи моря

Раз в два года объединение Association du Salon Halieutis приглашает на ярмарку Salon Halieutis в Марокко — главные ворота на африканский рынок морепродуктов. В феврале 2019 г. в город Агадир приехали представители 304 компаний-участников, включая 133 иностранных из 39 стран, преимущественно африканских. В павильонах побывало около 50 тыс. гостей.

На противоположном берегу Средиземного моря, в Старом порту итальянской Генуи, каждый год в мае проходит шоу Slow Fish. Экспозиция достаточно скромна — порядка 100 компаний. Но не это главное. Проект объединяет приверженцев международного движения с тем же именем, выступающего за «ответственную модель рыболовства», призванного обеспечить выживание и развитие биологических ресурсов моря. Энтузиасты движения утверждают, что настоящие рыбаки — это пастухи моря, его истинные хранители, знающие все о поведении рыб и состоянии морской экологии. Своим священным долгом

они считают борьбу с промышленной эксплуатацией моря. Массовый вылов рыбы, поиски нефти и газа, подводные раскопки — всему этому противостоит Slow Fish. В Геную приезжают гости со всего мира — из средиземноморских стран, Латинской Америки,

России, Турции, Южной Кореи, США, Южной Африки. Здесь можно встретить активистов рыболовных ассоциаций и предпринимателей, рыбаков, экологов, ученых, политиков, поваров. В рамках программы Sea Stories на площадке Slow Fish Arena обсуждают ключевые проблемы устойчивого развития морской среды, в специальной зоне Taste Workshops пробуют фирменные блюда, а в кулинарной школе Cooking Schools повышают квалификацию поваров. На специальные мероприятия вход платный при условии предварительной регистрации. Что касается рыбной ярмарки с многочисленными кафе и ресторанами, туда пускают всех желающих при наличии свободных мест. Понятно, что в этом году мероприятие не состоялось, но будем верить, что Генуя еще встретит своих гостей.

Александр БЕЛЯНОВСКИЙ

Лидером индустрии морепродуктов принято считать выставку Seafood Expo Global/ Seafood Processing Global



В том сегменте бизнеса, который отвечает за товарные поставки готовой расфасованной продукции из рыбы и морепродуктов в торговые сети и супермаркеты, лидируют глобальные продовольственные смотры ANUGA в Кельне, SIAL в Париже и Biofach в Нюрнберге, а также десятки их младших собратьев.

# ПРИШЛИ В СТОЛИЦУ

Компания PrimEvents еще в 2019 г. объявила о подготовке новой специализированной выставки AquaPro Expo, посвященной рыбной отрасли. Ее планировали провести в МВЦ «Крокус Экспо» с 13 по 15 апреля 2020 г. Однако из-за эпидемии премьеру перенесли на 25–27 августа.



AquaPro Expo открыла новую тему в московской выставочной программе, привлекла многих специалистов рыбной отрасли. Несмотря на то, что пока еще эта экспозиция далека от показателей, дающих ей право считаться ведущей, у проекта большое будущее. Вторая выставка намечена на 13–15 апреля 2021 г.

Так сложилось, что все ведущие выставки России, за единичными исключениями, сконцентрированы в Москве. Одним из таких исключений была рыбная отрасль, главный выставочный проект которой, Seafood Expo Russia, проводился в Петербурге. Компания PrimEvents предприняла попытку изменить ситуацию и объявила о подготовке первой специализированной выставки AquaPro Expo в Москве, в МВЦ «Крокус Экспо».

Эпидемия коронавируса, однако, нарушила многие планы и бизнес-проекты. Запланированная на апрель выставка не состоялась. Но проделанная ранее работа не пропала даром. Сроки проведения AquaPro Expo были сдвинуты, и первая экспозиция в Москве, посвященная оборудованию и технологиям добычи, разведения и переработки рыбы и морепродуктов, с успехом прошла в МВЦ «Крокус Экспо» в конце августа. В выставке приняли участие 56 компаний и предприятий. Учитывая особые обстоятельства, в которых проходила выставка, прежде всего в условиях ограничения авиасообщения с другими странами, иностранные экспоненты участвовали в экспозиции онлайн.

AquaPro Expo состояла из четырех разделов: «Вылов», «Аквакультура», «Переработка» и «Сопутствующие услуги». Участники экспозиции продемонстрировали оборудование для оснащения рыбных ферм, переработки рыбы, корма, биопрепараты, системы контроля и очистки воды, а также оборудование и снаряжение для вылова рыбы и морепродуктов.

В рамках выставки была организована содержательная деловая программа, которая включала круглые столы и тематические семинары, посвященные повышению экономической эффективности производства, добычи и использования водных биоресурсов путем внедрения современных технологий и оборудования.

Особое внимание привлекла двухдневная конференция «Аквакультура как успешный бизнес: прикладные вопросы и перспективы развития», участники которой обсудили многие важные для отрасли практические темы, такие как болезни рыб и их профилактика, корма и биодобавки, применение современных и инновационных технологий в аквакультуре.

## Продукты питания

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
<b>SEAFEX</b> Dubai World Trade Centre	3–5.11.20	ОАЭ Дубай	www.dwtc.com; info@dwtc.com тел. +971 4 332 1000; факс +971 4 3312173
<b>BISFE</b> Bexco	4–6.11.20	Южная Корея Пусан	www.bexco.co.kr; bisfekorea@gmail.com тел. +82 51 740 7518; факс +82 51 740 7360
<b>BULPEK</b> Inter Expo Center Ltd.	4–7.11.20	Болгария София	http://en.iec.bg/; iec@iec.bg тел. +359 2 9655 220; факс +359 2 9655 231
<b>EXPO FOOD SERVICE</b> Ediciones y Estudios S.L.	4–5.11.20	Испания Мадрид	www.expofoodservice.com тел. +34 902 027 513; факс +34 91 315 74 19
<b>ALLES FÜR DEN GAST AUTUMN</b> Reed Exhibitions Salzburg	7–11.11.20	Австрия Зальцбург	www.messe.at; info@reedexpo.at тел. +43 662 4477 0; факс +43 662 4477 161
<b>FOODEX SAUDI</b> Reed Sunaidi Exhibitions	9–12.11.20	Саудовская Аравия Джидда	www.reedsunaidiexpo.com; info@reedsunaidiexpo.com тел. +966 12 668 2626; факс +966 2660 3682
<b>SIAL INTERFOOD</b> Krista Exhibitions	11–14.11.20	Индонезия Джакарта	www.kristamedia.com; info@kristamedia.com тел. +62 21 6345861; факс +62 21 6340140
<b>TAIWAN INTERNATIONAL FOOD INDUSTRY SHOW</b> Chan Chao International Co., Ltd	13–16.11.20	Тайвань Тайбэй	www.chanchao.com.tw; akai@chanchao.com.tw тел. +886 2 2659 6000 (ext.176); факс +886 2 2659 7000
<b>SALIMA</b> BVV	19–22.11.20	Чехия Брно	www.bvv.cz; info@bvv.cz тел. +420 541 151 111; факс +420 541 153 070
<b>ISRAFOOD</b> Stier Group Ltd.	24–26.11.20	Израиль Тель-Авив	www.stier.co.il; expo@stier-group.com тел. +972 (0)3 5626090; факс +972 (0)3 5615463
<b>DAIRY TECH</b> HYVE Group	26–29.01.21	Россия Москва	www.dairytech-expo.ru; md@hyve.group тел./факс +7 495 799 5585
<b>ISM</b> Koelnmesse GmbH	31.01–3.02.21	Германия Кельн	www.koelnmesse.com; info@koelnmesse.de тел. +49 221 821 0; факс +49 221 821 2574
<b>FASTFOOD &amp; CAFÉ</b> Easyfairs Scandinavia	3–4.02.21	Швеция Стокгольм	www.easyfairs.com; scandinavia@easyfairs.com тел. +47 22 99 6124; факс +47 22 99 6127
<b>ПРОДЭКСПО</b> ЦБК «Экспоцентр»	8–12.02.21	Россия Москва	www.expoentr.ru; centr@expoentr.ru тел. +7 (495) 255 37 23/33; факс +7 (495) 205 80 55
<b>JAPAN FOOD SERVICE EQUIPMENT SHOW</b> JMA	16–19.02.21	Япония Токио	www.jma.or.jp; convention@jma.or.jp тел. +81 (0)3 3434 0093; факс +81 (0)3 5530 1222
<b>BIOFACH</b> Nürnberg Messe GmbH	17–20.02.21	Германия Нюрнберг	www.nuremberg-tradefair.com; info@nurembergmesse.de тел. +49 (0) 911 8606 0; +49 (0) 911 8606 8228
<b>SALON INTERNATIONAL DE L'AGRICULTURE</b> Comexposium	27.02–7.03.21	Франция Париж	www.comexposium.com; info@comexposium.com тел. +33 (0)1 76 77 1111; факс +33 (0)1 76 77 1212
<b>FHA – FOOD &amp; BEVERAGE ASIA</b> UBM SES	2–5.03.21	Сингапур	www.sesallworld.com; enquiry.singapore@ubm.com тел. +65 6233 6638; факс +65 6233 6633
<b>FOOD EXPO</b> Forum S.A.	20–22.03.21	Греция Афины	www.forumsa.gr; info@forumsa.gr тел. +30 210 5242 100; факс +30 210 5242 581
<b>FOODEXPO</b> Messecenter Herning	21–23.03.21	Дания Хернинг	www.messecenter.dk; mch@messecenter.dk тел. +45 99 26 9926; факс +45 99 26 9900
<b>ANUGA FOODTEC</b> Koelnmesse GmbH	23–26.03.21	Германия Кельн	www.koelnmesse.com; info@koelnmesse.de тел. +49 221 821 0; факс +49 221 821 2574
<b>FINEFOOD</b> Sinoexpo Informa Markets	29.03–1.04.21	Китай Шанхай	www.imsinoexpo.com; info@ubsinoexpo.com тел. +86 21 3339 2222; факс +86 21 6437 0982
<b>FOODEX</b> William Reed Business Media	12–14.04.21	Великобритания Бирмингем	www.william-reed.com; madelaine.rogers@wrbm.com тел./факс +44 (0) 1293 610 301
<b>AGRA</b> Leipziger Messe	22–25.04.21	Германия Лейпциг	www.leipziger-messe.com; info@leipziger-messe.de тел. +49 (0) 341 6780; факс +49 (0) 341 678 8762
<b>ALIMENTARIA</b> Alimentaria Exhibitions S.A.	17–20.05.21	Испания Барселона	www.alimentaria.com; info@alimentaria.com тел. +34 93 452 1800; факс +34 93 452 1801
<b>TUTTOFOOD</b> Fiera Milano S.p.A.	17–20.05.21	Италия Милан	www.fieramilano.it; fieramilano@fieramilano.it тел. +39 02 4997 1; факс +39 02 4997 7379
<b>CASPIAN AGRO</b> Caspian Event Organisers LLC	19–21.05.21	Азербайджан Баку	http://exhibitions.ceo.az; office@ceo.az тел. +994 12 404 1000; факс +994 12 447 8558
<b>FOOD PRO &amp; AGRO</b> CEMS Bangladesh	26–29.05.21	Бангладеш Дакка	www.cemsbangladesh.com; cems@cemsbangladesh.com тел. +880 2 5504 0848; факс +880 2 5504 0031
<b>GOOD FOOD &amp; WINE SHOW</b> Diversified Exhibitions Australia	29–30.05.21	Австралия Мельбурн	www.divcom.net.au; shows@divexhibitions.com.au тел. +61 3 9261 4500; факс +61 3 9261 4545
<b>BIOFACH AMERICA LATINA</b> NürnbergMesse Brasil	9–12.06.21	Бразилия Сан-Паулу	www.nurembergmesse-brasil.com.br; glass@nm-brasil.com.br тел. +55 11 3205 5000; факс +55 11 3205 5070
<b>SNACKEX</b> ESA	16–17.06.21	Германия Гамбург	www.esa.org.uk; esa@esa.org.uk тел. +44 (0)20 7420 7220; факс +44 (0)20 7420 7221



# РЫБКА МОЯ

«Дай человеку рыбу, и ты накормишь его на целый день. Научи его ловить рыбу — и ты накормишь его на всю жизнь». Растущее население планеты нуждается в пище, и оно все чаще предпочитает рыбу, а не мясо.

С 1961 г. темпы потребления рыбы и морепродуктов в мире вдвое превышают темпы роста населения, причем это одинаково справедливо как для развитых, так и для развивающихся стран. Об этом свидетельствуют данные Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО, англ. Food and Agriculture Organization of the UN). Однако море не бездонно и конечность ресурсов планеты — главная проблема рыбаков в будущем.

## Рыба против мяса

Потребление рыбы по всему миру растет, хотя наибольшее ее количество по-прежнему ввозится в развитые страны. Так, по данным ФАО, если в 1961 г. среднее душевое потребление рыбы в мире составляло лишь 9 кг, то в 2016 г. эта цифра выросла до 20,3 кг на душу населения, а в 2018 г. — уже 20,5 кг. В развивающихся странах также наблюдалось значительное повышение этого показателя: с 5,2 кг в 1961 г. до 19,4 кг в 2017 г.

Наибольшие объемы вылова сегодня приходятся на три вида рыб: перуанский анчоус, минтай и полосатый тунец. При этом тунец — самый любимый вид рыбы в мире

В период до 2017 г. темпы роста потребления пищевой рыбы составляли в среднем 3,1% в год (для разви-

вающихся стран этот показатель был ниже — 2,4%), почти вдвое опережая темпы роста населения и, что немало важно, существенно превышая темпы потребления других продуктов, содержащих белки, в первую очередь мясомолочной продукции. Согласно прогнозам ФАО, к 2030 г. среднедушевое потребление рыбы вырастет до 21,5 кг.

Такой рост спроса на рыбу и рыбопродукты, с одной стороны, объясняется все большей их доступностью, даже для стран, не имеющих выхода к морю, а с другой — популярностью их как более здоровой пищи.

Крупнейшим импортером рыбы в 2018 г. был Евросоюз (34% общей стоимости продаж). В страновом разрезе больше всего рыбы и рыбопродуктов на сегодняшний день покупают США (14% от общего объема импорта в денежном выражении), Япония (9%), Китай (9%), Испания (5%), Италия, Франция, Германия и Южная Корея (все по 4%), а также Швеция и Нидерланды (по 3%).

## Закинуть невод

Рыболовство — одна из наиболее стабильных отраслей мирового хозяйства, которая с конца 1980-х не претерпела значительных всплесков или падений. В 2018 г. в отрасли по всему



миру было занято около 59,5 млн человек, из них 20,5 млн работали в секторе аквакультуры.

Основа отрасли — морское рыболовство. В 2016 г. общее производство рыбы и морепродуктов достигло рекордного объема в 171 млн т, а в 2018 г. и этот рекорд был побит: по официальным данным, в мире было произведено около 179 млн т этой продукции более чем на 400 млрд долл. При этом 82 млн т от общего объема были аквакультурой, то есть рыбой, выращенной искусственно. Мировой объемом продукции, выловленной во внутренних водоемах, в 2018 г. также достигший максимума, составил лишь немногим более 12 млн т. Из общего объема выловленной в 2018 г. рыбы 156 млн т было использовано в пищу, остальное — в непищевых целях.

Одной из важных причин активного роста промышленного рыболовства в последние годы специалисты считают увеличение объемов вылова перуанского анчоуса в Перу и Чили.

Наиболее продуктивным промышленным районом на сегодняшний день является Северо-Западная часть Ти-

хого океана (главным образом страны Азии), где в 2016 г. было выловлено 22,4 млн т рыбы.

Почти 50% общемирового объема вылова приходится на 7 стран: Китай (15%), Индонезия (7%), Перу (7%), Индия (6%), Россия (5%), США (5%), Вьетнам (3%). Почти три четверти общей продукции промышленного рыболовства производится 20-ю странами мира. Китай с 2002 г. является также крупнейшим экспортером рыбы и рыбопродуктов, на втором месте с 2004 г. Норвегия, затем следуют Вьетнам, Индия, Чили и Таиланд. Кроме того, Китай является ведущим производителем продукции рыболовства во внутренних водах. Объем вылова в этом секторе китайского рыболовства в последние 20 лет был относительно постоянным — в среднем около 2,1 млн т в год.

## В сетях

Наиболее перспективным и активно развивающимся сектором рыбоводства на сегодняшний день считается аквакультура. Этот термин подразумевает выращивание водных организмов в естественных и искусственных водоемах и на специальных морских

С середины 2000-х гг. две трети мирового вылова во внутренних водоемах приходится на Азию. В этом регионе находятся 6 крупнейших производителей, чьи уловы во внутренних водах в 2018 г. составили 57% от общего объема мирового вылова.

Крупнейшим импортером рыбы в 2018 г. был Евросоюз. В страновом разрезе больше всего рыбы и рыбопродуктов покупают США



## Производство и продажи продукции рыболовства в мире (млн т)

Годы	2006–2015*	2018
Вылов рыбы, всего	89,9	96,4
– во внутренних водоемах	10,6	12,0
– в морях	73,5	84,4
Экспорт	56,7	67,1
Потребление (кг на чел. в год)	18,4	20,5

\* В среднем в год. Источник: ФАО.



Мировой рыболовный флот в 2018 г. составил 4,56 млн единиц, что на 2,8% меньше, чем в 2016 г. При этом доминирующую часть мирового рыболовного флота составляют небольшие беспалубные суда длиной менее 12 м.



В 2018 г. в рыболовной отрасли по всему миру было занято около 59,5 млн человек, из них 20,5 млн работали в секторе аквакультуры

**Вылов рыбы в морях в 2018 г.**

Страны	Вылов (млн т)	Доля в мировом вылове (%)
Китай	12,7	15
Индонезия	6,7	8
Перу	4,8	7
Россия	4,7	6
США	2,7	6
Индия	3,6	4

Источник: ФАО.

плантациях. Аквакультура не ограничивается лишь рыбой или водными животными и беспозвоночными, но также включает в себя водоросли и сопутствующие продукты, такие как жемчуг и раковины.

На аквакультуру приходится впечатляющий прирост поставок рыбы по всему миру. В 2016–2018 гг. приблизительно 46% продукции рыболовной отрасли были аквакультурой, в сравнении с 26% в 2000 г. Первенство и здесь безоговорочно принадлежит Китаю, который с 1991 г. выращивает больше рыбы, чем все остальные страны, вместе взятые. В 2018 г. здесь было произведено 35% от всего мирового производства продукции аквакультуры.

По данным ФАО, объем продукции аквакультуры в 2018 г. вырос до рекордного уровня 114,5 млн т в живом весе (263,6 млрд долл.). В процентном исчислении этот сектор дал отрасли 46% общего объема продукции.

С 2001 по 2018 г. мировое производство искусственно выращиваемых водных животных росло в среднем на 5,3% в год. И хотя в сравнении с периодом 1980–1990-х гг., когда аквакульту-

ра только начинала развиваться, темпы роста замедлились, абсолютные цифры впечатляют. В ряде стран, особенно в Африке, где аквакультура начала развиваться гораздо позднее, показатель темпов роста в первом десятилетии XXI в. был вовсе двузначным.

В последние несколько десятилетий общий объем производства рыбы значительно вырос на всех континентах, за исключением Европы и Северной и Южной Америки. В Африке и Азии производство аквакультуры за последние 20 лет выросло почти вдвое. Для Африки эта отрасль играет наиболее важную роль, так как является залогом продуктовой безопасности: активное развитие аквакультуры поможет обеспечить питанием быстрорастущее население.

Рост и успех сектора аквакультуры объясняется не только более легким отслеживанием объемов производимой продукции, но и возможностью контроля качества. В развитых странах повышаются потребительские требования к пищевой продукции. В Германии все более популярными становятся так называемые биопродукты, произведенные под более жестким контролем, с соблюдением специальных правил и ограничений ЕС (все подобные продукты имеют

специальную маркировку). Современные потребители хотят не только больший выбор, но и лучшее качество продуктов питания. Они хотят знать, что покупают здоровую еду, без чрезмерного содержания пестицидов, нитратов, гормонов и других вредных веществ. Это касается и рыбы, и здесь аквакультура — практически единственное решение. Загрязнение мирового океана, в том числе и микропластиком, сказывается как на вкусовых качествах выловленной рыбы и морепродуктов, так и на их пользе для человека. Микропластик может проникать в организм человека.

Темпы потребления рыбы и морепродуктов в мире вдвое превышают темпы роста населения, причем как в развитых, так и в развивающихся странах



**Анчоус, минтай и компания**

Согласно данным ФАО, в последние годы наблюдается снижение объемов вылова непещевых рыб, а вылов пищевых видов, напротив, идет очень быстро. Наибольшие объемы вылова на сегодняшний день у трех видов: перуанского анчоуса, минтая и полосатого тунца. В 2016 г. вылов минтая достиг самого большого объема с 1998 г., через два года, впрочем, уступив перуанскому анчоусу, который и занимает сейчас первое место по объему вылова (10% от общего объема в 2018 г.). Третье место девятый год подряд занимает полосатый тунец (4% общего вылова). Тунец — это, пожалуй, самый излюбленный вид рыбы в мире. Общий вылов разных видов тунца, в 2014 г. достигший максимума, в 2018 г. стабилизировался на уровне 7,9 млн т.

Если рыбакам приведенные выше цифры внушают гордость, то экологам они внушают опасения. Согласно результатам мониторинга 2016–2018 гг., состояние рыбных ресурсов в мире продолжает ухудшаться. Доля морских рыбных запасов, эксплуатируемых в пределах уровня биологической устойчивости, сократилась с 90% в 1974 г. до 67% в 2015 г. При этом доля запасов, эксплуатируемых вне пределов уровня биоло-



гической устойчивости, напротив, увеличилась с 10% в 1974 г. до 33% в 2015-м.

Все приведенные в статье цифры — это официальная отчетность ООН, которая основана на данных, предоставленных правительствами разных стран («Состояние мирового рыболовства и аквакультуры — 2020. Меры по повышению устойчивости». Рим, ФАО). Однако объемы незаконного вылова и браконьерства оценить невозможно, как невозможно и предсказать размеры ущерба от неконтролируемого вылова. Именно поэтому развитие аквакультуры и контролируемый вылов являются на данный момент двумя основными задачами развития отрасли.

Наталья ПОПОВА

**Мировой вылов некоторых видов морских рыб в 2018 г.**

Виды рыб	Вылов (млн т)	Доля в общем вылове (%)
Перуанский анчоус	7,0	10
Минтай	3,4	5
Тунец полосатый	3,2	4
Сельдь атлантическая	1,8	3
Путассу северная	1,7	2
Сардина европейская	1,6	2
Скумбрия японская	1,6	2
Тунец желтоперый	1,5	2
Ставрида десятиперая	1,3	2
Треска атлантическая	1,2	2

Источник: ФАО.

# В НЕВОДЕ ПРОБЛЕМ

Добыча рыбы в России растет, однако эффективность работы отрасли в целом вызывает много вопросов. Они связаны, прежде всего, с сырьевой направленностью производства и экспорта, а также с высокой долей устаревших рыболовецких судов и оборудования.

Россия входит в пятерку мировых держав по уровню добычи рыбы. По данным Росстата, вылов рыбы в 2010–2019 гг. вырос с 4 млн до 4,9 млн т. Экспорт рыбы и морепродуктов за 2015–2018 гг. в стоимостном выражении увеличился на 46%, а импорт — на 28%.

Рыбохозяйственная отрасль выглядит относительно благополучно среди других производственных отраслей, связанных с добычей и использованием сырьевых ресурсов. По инвестициям в основной капитал она опережает даже топливно-энергетический комплекс: в 2018 г. по сравнению с 2017 г. они выросли в 2 раза и составили более 25 млрд руб.

По данным Росстата, на 1 января 2019 г. в России насчитывалось 7,4 тыс. организаций, вид экономической деятельности которых определялся как «Рыболовство и рыбоводство». Это на 400 больше, чем годом раньше. Однако рыбное хозяйство в структуре ВВП занимает относительно невысокую долю — порядка 0,2–0,3%.

Уровень потребления рыбы и рыбных продуктов в среднем на жителя России составил в 2017 г. 21,5 кг в год, что выше общемирового, который, по

данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), был равен 20,5 кг на человека в год. На высоком уровне находится также удельный вес отечественной рыбной продукции в общем объеме ее товарных ресурсов, который составляет 81%, что превышает пороговое значение, предусмотренное Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации (80%).

Рыболовство не относится к отраслям, сильно пострадавшим от экономического спада. По данным аналитической службы международной аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza, в марте–мае 2020 г. остались в убытке, нарастить прибыль удалось лишь предприятиям сферы сельского и лесного хозяйства, а также рыбоводства.

Между тем, некоторые эксперты предсказывают спад и в этой отрасли. Так, президент Всероссийской ассоциации рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров (ВАРПЭ) Герман Зверев говорил в недавнем интервью журналу «Рыболовство и рыбоводство»: «Снижение мирового спроса, рост расходов бизнеса, уменьшение запасов аквакультурного

сырья, удорожание логистики, нехватка кадров негативно отразятся на результатах деятельности мировой рыбной индустрии».

## Экспорт растет, импорт падает

До своего распада СССР делил с Японией первое и второе места в мире по объему вылова рыбы. При этом из общего количества, достигавшего тогда 8 млн т, на РСФСР приходилось 3,8–3,9 млн т.

Оценка современного состояния рыбного хозяйства и его роли в экономике России представлена в Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2030 г. В ней говорится, что ресурсная база отечественного рыболовства обладает значительным потенциалом по наращиванию объемов вылова водных биологических ресурсов и оценивается в 5,2 млн т. При этом 71% приходится на экономическую зону и континентальный шельф РФ, 16% — на экономические зоны иностранных государств, 13% — на территориальное море, внутренние воды и открытые районы Мирового океана.

Структура производства рыбной продукции российского рыбохозяйственного комплекса остается неизменной в течение последних десятилетий. Средняя норма выхода товарной

С 2000 по 2018 г. количество российских судов рыбопромыслового флота сократилось на 25%



продукции из водных биологических ресурсов продолжает оставаться на уровне 65%, что свидетельствует о низкой степени переработки добычи. Около 69% приходится на производство мороженой разделанной и неразделанной продукции. В экспорте также преобладает мороженная и малообработанная продукция, более 90% которой перерабатывается в дальнейшем за рубежом, в том числе и для последующего реэкспорта.

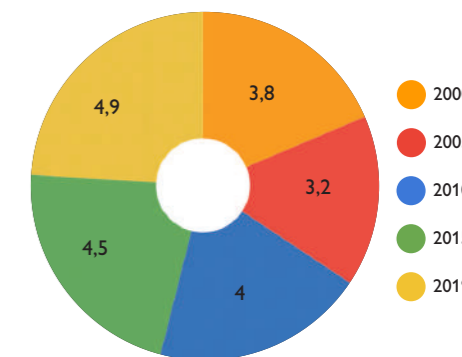
Относительно невысокое место в производственной и экономической структуре рыбохозяйственного комплекса занимает товарная аквакультура (товарное рыбоводство). Несмотря на опережающие темпы роста производства — порядка 15% последние 5–7 лет — доля товарного рыбоводства остается на относительно низком уровне — 3,7%. Темпы и масштабы развития товарной аквакультуры в России значительно отстают от лидирующих в данном направлении государств, в частности Китая, Вьетнама, Норвегии и др.

В части внешней торговли после 2013 г. произошло заметное снижение импорта рыбной продукции. В значительной степени это было связано с



Основная доля добычи приходится на тресковые виды водных биологических ресурсов (треска, пикша, минтай, путассу, сайда)

Вылов рыбы (млн т)







на перспективу и, кроме того, несло коррупционные риски. Однако и введение 10-летнего периода действия квот не устранило до конца все проблемы. В 2018 г. Росрыболовство получило возможность частично забирать у компаний доставшиеся им по историческому принципу квоты, а затем раздавать права на вылов на аукционах в обмен на инвестиции в строительство судов или же проводить аукционы, как в случае вылова краба. Но и это решение не было окончательным. Дискуссии вокруг механизма распределения квот продолжаются и по сей день.

**«Состояние неудовлетворительное»**

Основной материально-технической базы рыбохозяйственного комплекса является рыбопромысловый флот. Он составляет более 70% основных производственных фондов отрасли и обеспечивает более 90% общего вылова. На судах рыбопромыслового флота производится более 92% общего объема мороженой продукции, более 96% рыбной муки и около 15% консервной продукции.

При этом флот крайне изношен, производительность и эффективность оборудования низка, а уровень автоматизации и энергопотребления, напротив, высок. Всего 1% общего числа судов рыбопромыслового флота — крупнотоннажных траулера-процессоры и среднетоннажных — моложе 5 лет. По некоторым данным, изношенность российского рыбооловецкого флота достигает 90%.

С 2000 по 2018 г. количество российских судов рыбопромыслового флота сократилось на 25%. По оценкам отраслевых экспертов, при таком темпе выбытия неизбежна острая нехватка мощностей, что станет значимым ограничением в достижении объемов вылова, обозначенных в Стратегии.

На проблему изношенности флота обратила внимание Русская рыбопромышленная компания (РРПК). Именно «физически изношенный и технически устаревший российский рыбопромысловый флот», по мнению РРПК, является главной проблемой для развития отрасли. Чтобы предо-



леть сырьевую направленность производства и экспорта, компания предлагает полностью загрузить новый флот инвестквотами (сейчас он загружен на 50%). Предлагается с 2034 г. использовать суда не старше 30 лет, причем только отечественного производства, более жестко регулировать налоговые льготы и выставить на торги еще не проходившие через них квоты на вылов таких морепродуктов, как крабы, морские ежи, трубач и креветки.

На чрезмерную изношенность рыбооловецкого флота указывает также Всероссийская ассоциация рыбопромышленников (ВАРПЭ), по данным которой примерно 55% российского промыслового флота имеет возраст старше 30 лет. По этому поводу в Стратегии отмечено, что за последние 10 лет в России было построено и введено в эксплуатацию «не более 5 единиц рыбопромыслового флота без учета малотоннажных и маломерных судов».

Между тем серьезная модернизация уже существующего флота является сложной задачей, требующей существенных изменений, обновления оборудования в судостроительной отрасли. Однако эту задачу необходимо решать, поскольку новые суда позволят не только увеличить добычу, но также сократить энергопотребление, автоматизировать перерабатывающее производство и т.д.

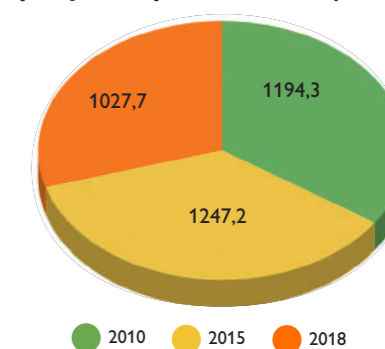
«Состояние рыбопромыслового флота сейчас неудовлетворительное, — говорил в интервью РИА Новости

глава Росрыболовства Илья Шестаков. — За счет механизма инвестиционных квот мы планируем обновить до 25% мощности флота на Дальнем Востоке и 65% в Северном бассейне. Конечно, нужны и другие меры поддержки». В частности, сообщил он, планируются поправки в Налоговый кодекс. Ставки сбора на водные биоресурсы, которые добываются на новых судах, построенных на российских верях, получат льготу до 85%.

В Стратегии развития рыбохозяйственного комплекса РФ предусмотрено увеличение суммарного объема частных инвестиций до 613 млрд руб.; строительство до 2025 г. не менее 43 единиц судов рыбопромыслового флота и 26 береговых предприятий по производству рыбной и иной продукции из водных биологических ресурсов с высокой добавленной стоимостью. Долю новых судов в составе рыбооловецкого флота планируется довести к 2030 г. до 80%, а удельный вес выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью должен достигнуть 65%.

Александра ВЛАДИМИРОВА  
Борис ФАНТАЕВ

**Производство в России основных видов продукции рыболовства (тыс. т)**



**Экспорт и импорт продукции рыболовства (млн долл.)**

Годы	2010	2014	2015	2018
Экспорт	2,7	3,6	3,5	5,1
Импорт	2,0	2,6	1,4	1,8

Источник: Росстат.

Президент ВАРПЭ Герман Зверев отметил, что состояние отечественной судостроительной и судоремонтной отраслей не позволит обеспечить своевременным и качественным строительством и ремонтом весь рыбопромысловый флот России. Более того, большинство заявленных по инвестквоте судов уже точно не будет построено в установленный срок.



В письме на имя премьер-министра Михаила Мишустина Русская рыбопромышленная компания дала оценку российской рыбооловецкой отрасли. В нем указано, что рыбаки экспортируют в основном свежемороженую рыбу низкой степени переработки — это 80% поставок минтая, трески, сельди и тихоокеанских лососей, рыбный флот изношен, порты обветшали, а рыбаки экономят и покупают старые суда из Азии и Скандинавии. Из-за отсутствия заказов российские верфи отстали в разработках нового оборудования, что «привело к критической зависимости от поставок из ЕС, США, Норвегии, стран Азии».

его удорожанием из-за существенно падения курса рубля. Что касается экспорта, он несколько вырос — с 1,9 млн т в 2013 г. до 2,2 млн т в 2018 г. (по стоимости — в 1,4 раза). При этом в экспорте преобладает рыбное сырье низкой степени переработки, средняя цена которого не превышает 2 долл. за 1 кг продукции.

Общие продажи продукции российской рыбной отрасли составили в 2019 г. более 670 млрд руб. Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса России предусматривает рост доходов отрасли к 2030 г. до 888 млрд руб.

**Получить квоту**

Ключевым элементом действующей на сегодняшний день системы государственного управления в сфере рыболовства и сохранения водных биологических ресурсов, как указывается в Стратегии, является механизм предоставления пользователям квот добычи водных биологических ресурсов сроком на 10 лет.

До 2008 г. квоты на право вылова рыбы для рыболовных компаний утверждались ежегодно, что не давало бизнесу возможности строить планы

Потребление рыбы и рыбных продуктов в среднем на жителя России составило в 2017 г. 21,5 кг в год, что выше общемирового уровня

# ИКОРНАЯ ИМПЕРИЯ

Богатым людям, как правило, хочется продемонстрировать свое богатство. Есть даже термин — демонстративное потребление, то есть престижное, показное, статусное. Это расточительные траты с преимущественной целью показать свой достаток. При цене в 2500 долл. за 100 г черная икра — безусловный и неоспоримый символ богатства и роскоши.



Когда-то, в далекие времена, русская икра, наряду с матрешками, самоваром и цыганами, была неотделима от образа России. Сегодня в роскошных ресторанах Европы и США черная икра ассоциируется лишь с одним брендом — Петросян. Компания Petrossian контролирует четверть мировых продаж этого деликатеса, является крупнейшим ее экспортером в США и Францию и обладает исключительным правом ввоза российской осетровой икры в США.

## 100 лет в деле

В этом году компания Petrossian отмечает свое столетие. Своим появлением она обязана революции 1917 г. В 1920 г. ее учредили в Париже два выходца из Российской империи — Мушег и Мелкум Петросяны. Они происходили из обеспеченной буржуазной семьи из Нахичевани, учились в Москве, прекрасно говорили по-русски и по-французски. Однако небезопасная атмосфера для армян, сложившаяся там после 1915 г., вынудила их уехать сначала в Тифлис, затем во Францию,

а русская революция окончательно закрыла дорогу назад.

Идея основать икорный бизнес возникла потому, что у братьев было довольно хорошее представление об этом деле — их близкий родственник еще до революции владел рыбным предприятием на Каспийском море, знал и умел добывать и готовить осетровую икру. Но как наладить поставки из большевистской России? Официальных дипломатических отношений между странами тогда еще не было. Пришлось действовать через посредников. Как ни странно, переговоры прошли успешно, молодой республике нужны были деньги, и начались отгрузки икры во Францию, причем у Петросянов была почти полная монополия.

Русская эмиграция в Париже 1920-х гг., еще не проевшая свои бриллианты, ждала, когда рухнет новая власть, а пока вела привычный для себя образ жизни: приемы, балы, вечеринки. Все было как раньше — не хватало только черной икры. Это был очевидный и понятный рынок сбыта.

К середине 1960-х гг. компания закупила две трети всей производимой в СССР икры

Однако деньги и бриллианты заканчивались, а большевистская власть — нет. Братья Петросяны достаточно быстро поняли, что развивать бизнес за счет стремительно бедневшей русской аристократии не удастся. Надо было расширять потребительский спрос.

## Рыбы яйца? Какая гадость!

В отличие от бывших русских князей, французы икрой не интересовались, ее вкуса не понимали, а французская знать наслаждалась совсем другими гастрономическими изысками.

Стояла задача изменить такое положение дел, познакомить Францию с икрой и заставить полюбить ее. Петросяны были знакомы с Сезаром Ритцем, владельцем знаменитого парижского отеля Ritz, и пытались заинтересовать его своей идеей. Тот отказался от участия в икорном бизнесе и даже отговаривал от него, считая затею совершенно бесперспективной, а икру — слишком экзотичным для Франции продуктом. Однако уступил уговорам и из дружбы взял некоторое количество для ресторана отеля.

Братья не сдавались и устраивали многочисленные бесплатные дегустации в любых пригодных для этого местах — от Парижской гастрономической выставки до частных вечеринок знаменитостей. Не будучи уверенными в успехе, рядом с дегустационными столами ставили плавательницы, чтобы не запачкать дорогие ковры. И многие гости ими пользовались. Вкус рыбных яиц был столь непривычен, что проглотить их решались не все.

Дело шло туго, но усилия не были напрасными. Появилась позитивная пресса. Завсегдатаи модных раутов делились впечатлениями о новинке. Ритц оказался не прав — икра набирала поклонников и среди модной публики в его отеле. Потребовались годы, чтобы изысканная французская публика привыкла к этому странному вкусу и признала за икрой право называться деликатесом и предметом роскоши.

## Рыбный союз

Петросяны расширяли и укрепляли связи с советской Россией. Через



Мелкум и Мушег Петросяны



Армен Петросян



Наркомат рыбной промышленности им удалось получить эксклюзивное право на поставки советской икры во Францию, Швейцарию, США и Канаду.

К середине 1960-х гг. компания закупила две трети всей производимой в СССР икры. А ее связи с правительством были настолько крепки, что она стала единственной западной компанией, которой позволяли участвовать в вылове каспийского осетра и самой выбирать нужную ей икру.

Мушег Петросян еще до войны женился на Ирине Маиловой, дочери Элии Маилова, самого крупного производителя икры в царской России, наследника бакинской компании «Лазарь Маилов и сыновья». Этот союз помог укрепить и расширить бизнес. Их сын Армен, родившийся в 1949 г., вывел семейное дело на ту высоту, на которой оно находится теперь.

Самая престижная икра Петросянов называется Golden Caviar и стоит от 25 тыс. долл. за кг

Первый магазин Петросянов на бульваре де Латур-Мобур, 18, сегодня входит в список культурных достопримечательностей Парижа. Внешний вид магазина не менялся с момента основания, и туристы заходят туда если не купить икры, то полюбоваться интерьером: хрустальными люстрами, деревянными панелями, яйцами («а-ля Фаберже») в стеклянных витринах и полуметровым осетром, сделанным из серебряной сетки и украшенным стразами.



Армен возглавил семейный бизнес после смерти отца в 1981 г. (Брат Мусега, Мелкум, скончался в 1972 г.). Сейчас бизнес по продаже черной икры составляет 35% оборота компании, а Армен Петросян является признанным королем икорного рынка. Эксперты считают, что он контролирует от 20 до 25% мировых продаж. Сам Армен называет более скромную цифру — 10–15%, что также очень немало.

поставках российской черной икры каспийских осетров. Их поголовье и воспроизводство контролировали только две страны — СССР и Иран. Теперь же приходилось иметь дело с пятью государствами, ни одно из которых не было в состоянии контролировать популяцию осетровых, которая начала стремительно сокращаться, а также бороться с браконьерством.

С развалом Союза и икорной индустрии Петросян начал тестировать икру, выращенную на фермах. Сейчас его крупнейшими поставщиками являются фермерские хозяйства Китая, Америки, Франции и Германии. Петросян, как эксперт в этой области, считает, что между дикими и фермерскими осетрами принципиальной разницы нет, весь вопрос в «доведении до ума», то есть в засолке икры.

Армен Петросян расширил ассортимент: в нем помимо икры появились и другие товары. А главное, он решил сделать опору на собственные силы, создав комбинат, производящий до 500 т рыбы в год.

«В 1998 г. мы первыми начали разводить рыбу для получения

икры, хотя никто не верил в успех данного метода, — рассказывает Армен Петросян в интервью ресурсу armeniangu.com. — Когда в 2008 г. вышел запрет на ловлю дикого осетра, компания Petrossian имела значительное преимущество по сравнению с остальными игроками».

«Мир икры изменился, особенно после развала Советского Союза. Но это неплохо, появляются новые технологии, новые сорта икры и новые клиенты по всему земному шару. И, конечно, я мечтаю дожить до того момента, когда смогу своими глазами увидеть возвращение Petrossian в Россию», — приводит его слова сайт Sputnik Армения.

#### Товар неширокого спроса

Армен Петросян придумал гигантские 10-килограммовые банки с черной икрой: «Я создал три банки. Банка весом в 10 кг называется «Иван Грозный», 5-килограммовую я назвал «Екатерина Великая», а банку 2,5 кг — «Император Александр». Это в честь российских императоров, которые отражают уникальность той эпохи». 10-килограммовая банка икры от Petrossian стоит около 100 тыс. евро. Ассортимент «широкого спроса», без эксклюзива — от 1600 до 12 тыс. евро за кг.

Контроль качества икры в фирме распisan вплоть до мельчайших подробностей и категорически не приемлет малейшего отклонения от эталона.

«Нельзя есть икру металлической ложкой, портится вкус. И не надо добавлять никакой сметаны, икра — это самостоятельная амброзия! Максимум вторжения, которое она потерпит — рюмка водки или бокал шампанского», — вот урок гурманства от Петросяна. Никогда, учит он, никогда, нельзя есть икру с яйцами или солеными крекерами. Чтобы получить максимум наслаждения, надо взять немного икры с ложечки и раздавить ее языком о небо.

Petrossian продает более 10 сортов черной икры.



Из 24 видов осетровых лучшую, самую ценную икру дают лишь три — белуга, осетр и севрюга. Наилучшей считается икра белуги, обладающая особым тонким ароматом. Наименее дорогая — севрюжья икра. Цвет икры, считают эксперты, не имеет значения и не говорит о качестве продукта. Он зависит лишь от вида планктона, которым питалась рыба.

В 2001 г. компания закрыла свой завод в Пьерфит-сюр-Сен, чтобы перенести производство в Анжер, где создано более крупное и современное производство. Сегодняшний ассортимент икорной империи — копченая рыба и крабы, трюфели, фуа-гра, паштеты, сыры, шоколад. И, конечно, икра — осетровая, белужья, севрюжья. Самая престижная икра Петросянов называется Golden Caviar, стоит она от 25 тыс. долл. за кг.

Уже три поколения французов сразу узнают круглую металлическую банку, на которой парусник борется с бушующей волной, а ободком выведено Petrossian. Это символ черной икры и один из символов Франции, которая знает толк в хорошей еде. К фирменной таре прилагается перламутровая ложечка, по цене 6 евро за штуку.

#### Да здравствует революция!

Если русская революция стала колыбелью всего икорного бизнеса Петросянов, то иранская революция



Если русская революция стала колыбелью всего икорного бизнеса Петросянов, то иранская революция 1979 г. широко открыла им ворота на рынок США

#### Рожденный в икре

«Я родился в икре и едва в ней не помер», — приводит слова Армена Петросяна Sputnik Армения. В совсем юном возрасте он упал в бочку с икрой и чуть в ней не захлебнулся. Зато теперь он знает об икре все.

Перестройка в СССР, а затем и распад страны непосредственно коснулись компании Petrossian. Нарушились годами сформированные связи. Долгое время компания была монополистом в



## История успеха



1979 г. широко открыла им ворота на рынок США, сделав практически монополистами.

До начала 1950-х гг. единственным поставщиком каспийской икры был Советский Союз. В 1953 г. вернувшийся к власти иранский шах при поддержке США начал развивать собственную икорную отрасль, налаживать промысел и экспорт. Американские компании получили преимущественные права и привлекательные цены. Торговля Petrossian с США резко пошла на убыль. Если в 1958 г. доля советской икры (через Петросьянов) на американском рынке составляла 90%, то уже в 1961 г. иранцы контролировали 95% рынка.

Революция 1979 г. и изгнание шаха буквально на блюдечке преподнесли американский рынок снова тем же Петросьянам. Торговое эмбарго, введенное США против Ирана, положило конец официальным поставкам. Не воспользоваться таким шансом было нельзя. В 1980 г. французская компания Petrossian S.A. учреждает свое американское подразделение Petrossian Inc. Время было выбрано лучшее во всех отношениях — все больше американцев стали ездить в

другие страны, туризм развивался, заветная металлическая баночка с парусником стала хорошо известна не только французам.

Сначала Petrossian открывал торговые точки в дорогих фешенебельных магазинах — уровня Bloomingdale's и Neiman Marcus. В 1984 г. наступило время настоящего прорыва: Petrossian открыл 70-местный икорный бар и ресторан в историческом здании Alwyn Court на Манхэттене, в четырех кварталах от Карнеги-холла. Затем рестораны открылись в Лос-Анджелесе и Лас-Вегасе, причем последний — в принадлежавшем другому армянскому миллиардеру — Кирку Керкоряну — фешенебельном казино Bellagio.

В Сакраменто, столице шт. Калифорния, Петросьян открыл завод по разведению осетровых рыб и производству черной икры, которую он поставляет в свои рестораны и магазины по всей территории США.

Сыновья Армена также занимаются семейным бизнесом. У руля компании сейчас стоят Микаэль и Александр Петросьяны. А Армен учит внуков разбираться в тонкостях икорного дела.

Ирина СКИБИНСКАЯ

По данным газеты «Файнэншл таймс», сегодня в мире производится 350 т икры в год — значительно меньше, чем 30 лет назад производил один СССР. Крупнейшим производителем икры является Китай. Стоимость мирового рынка этого продукта оценивается в 350 млн — 500 млн долл.

LESNOY  
РЕСТОРАН

LESNOY —  
РЕСТОРАН,  
КОТОРЫЙ  
ДЫШИТ!

УЛ. ЛЕСНАЯ, 20



RESTAURANTS

РЕКЛАМА

0+

WWW.UBOATWATCH.IT

U-BOAT  
ITALO FONTANA

U-Know me\*

\*Ты меня знаешь

Флагманский бутик, ул. Петровка, 19/1, тел.: +7 495 628 6753  
КРОКУС СИТИ МОЛЛ, Крокус Сити, 66-й км МКАД, тел.: +7 495 727 2549  
LOTTE PLAZA, Новинский бульвар, 8, тел.: +7 495 787 1115  
ЦУМ, ул. Петровка, 2, тел.: +7 495 933 7300  
AIZEL, пер. Столешников, 10/3, тел.: 8 800 100 2828

UBOAT\_RUSSIA UBOATRUSIA

# ОТКРЫТЫЕ ВРАТА ВОСТОКА

Каир — город тысячи минаретов и врата Востока — именно так называют египетскую столицу. В наши дни Каир считается одним из самых густонаселенных и быстрорастущих мегаполисов мира. Лицо его ивент-индустрии определяют две небольшие по мировым меркам, но яркие и привлекательные площадки.

Город с почти 20-миллионным населением, экономический центр Египта, казалось бы, должен иметь выставочный комплекс мирового уровня, слава которого могла бы поспорить с известностью пирамид. Такой центр, скорее всего, будет построен. Вот уже больше десяти лет ждет своего часа уникальный по смелости решений авангардный проект Cairo Expo City архитектурного бюро Zaha Hadid Architects, напоминающий скорее космопорт из «Звездных войн». Рано или поздно он воплотится в жизнь. Пока же национальные и международные выставки и другие крупные мероприятия принимают две площадки — Egypt International Exhibition Center и Cairo International Convention & Exhibition Centre (CICC).

## Новый свет Каира

«Новый свет Каира» — так в холдинге National Company for Exhibitions and International Conferences (NCIEC) оценивают роль компании в жизни страны. Неудивительно, ведь именно ей принадлежит лучшая ивент-площадка Египта, Egypt International Exhibition Center. Она объединяет современный выставочный комплекс и конвент-центр, буквально источающий роскошь. Расположены они в районе Нового Каира. Одновременно компания выступает в роли организатора мероприятий и поставщика сервисных услуг (размещение в гостиницах, кейтеринг, транспорт, парковки, логистика).

Выставочный комплекс Egypt International Exhibition Center состоит из четырех одинаковых прямоугольных павильонов общей площадью 40,3 тыс. кв. м. Благодаря прекрасно оборудованной инфраструктуре внутреннее пространство залов можно легко трансформировать в несколько независимых помещений. Все залы имеют высоту 8 м и обеспечены подводом инженерных и телекоммуникационных систем. Здесь же находятся холлы, переходы, многоцелевые офисы, регистрационные стойки, кофейни и фудкорт (местная кухня удовлетворит любые запросы, от простых закусок и бизнес-ланча до изысканных блюд арабской кухни).



В Каире, с учетом пригородов, проживает около 19 млн человек. Это центр египетской экономики: две трети ВВП страны формируется в столичном регионе. На перекрестке Африки, Европы и арабского мира город всегда был в центре глобальных геополитических игр. Столица Египта всегда была притягательной для туристов, посмотреть на артефакты с многотысячелетней историей мечтают миллионы.

На территории есть подземная и наземная парковки.

Конвент-центр Al Manara International Conference Center отвечает лучшим традициям восточного гостеприимства. Богатые интерьеры в дворцовом стиле и первоклассное обслуживание привлекают важнейшие деловые и культурные события Египта: конференции, торжества, концерты, показы мод, праздничные приемы и камерные ужины. Суммарная площадь помещений достигает 30 тыс. кв. м. В распоряжении гостей — 13 залов, оборудованных системами видеоконференций, синхронного перевода и электронного голосования. Крупнейший в стране конгресс-зал Theatre вмещает 1670 делегатов, Conference Hall — 219 человек, а пресс-центр — 36 рабочих мест журналистов. Для организации приемов используют закрытую зону VIP Lounge и ресторан Dining Hall.

Конкурс на создание нового выставочного центра выиграло архитектурное бюро Захи Хадид. Однако строительство пока так и не началось





Внешний вид будущего Cairo Expo City впечатляет. Причудливо изгибающиеся формы белоснежных зданий вызывают ассоциации с песчаными дюнами Сахары. Две наклонные высотные башни дополняют неземной ландшафт. Основная композиция ансамбля вытянута с севера на юг.



В течение года город принимает порядка 50 отраслевых выставок, большая часть которых носит национальный характер и ориентирована исключительно на местный рынок



Крупнейшее событие египетского выставочного календаря — промышленная ярмарка Cairo International Fair (CIF). С 1956 г. она является главным инструментом развития национального экспорта и привлечения иностранных технологий и инвестиций.

Конвент-центр также славится суперсовременным кинотеатром 3D Cinema Hall с возможностью демонстрации трехмерных изображений (474 места). Мероприятия можно перенести и на открытую площадку Al Manar Arena, многоцелевое пространство площадью 11 тыс. кв. м.

### В сердце столицы

Второй международный выставочный центр — Cairo International Convention & Exhibition Centre (CICC) принадлежит агентству Egypt Expo & Convention Authority (EECA) — структурному подразделению Министерства торговли и промышленности Египта. Именно EECA считается государственным органом, отвечающим за организацию конгрессов и выставок египетских компаний внутри страны и за рубежом.

Комплекс находится в одном из самых оживленных туристических рай-

онов Каира — Наср-Сити. В его состав входят павильоны и иные помещения общей площадью свыше 25 тыс. кв. м. В их числе: главный выставочный павильон с тремя залами и входным холлом общей площадью 8,6 тыс. кв. м; два павильона по 5 тыс. кв. м; галерея The Gallery (2,2 тыс. кв. м); залы приемов Nefertiti Banquet Hall (1500 кв. м) и Amoun Hall (400 кв. м); переход Bridge (1 тыс. кв. м); дополнительный нижний зал на цокольном этаже (3,1 тыс. кв. м).

Для деловых встреч используются 12 конференц-залов, в первую очередь — Cheops (3 850 кв. м), Muserinos (960 кв. м) и Chefren (760 кв. м).

Разумеется, есть и пресс-центр, и современные офисы, оснащенные компьютерами и телекоммуникационным оборудованием. На территории работают несколько первоклассных кофеен. Местная парковка рассчитана на тысячу автомобилей.

### Для всех сегментов бизнеса

В египетской столице проходят выставки всех возможных форматов и направлений бизнеса. При этом, что характерно, наличие двух сопоставимых по размерам площадок гарантирует перманентную конкуренцию между ними.

В течение года город принимает порядка 50 отраслевых выставок, большая часть которых носит национальный характер и ориентирована исключительно на местный рынок.

На первом месте, конечно, промышленная ярмарка Cairo International Fair (CIF). Начиная с 1956 г. она является главным инструментом развития национального экспорта и привлечения иностранных технологий и инвестиций. По официальным данным, CIF-2019 собрала свыше 600 экспонентов, 20 тыс. предпринимателей и свыше миллиона других гостей. По традиции ярмарку освещают все каналы мест-

ного телевидения и многочисленные электронные и печатные СМИ арабских стран.

Мировым признанием также пользуется нефтегазовый форум EGYPS, которому в Египте придают особое значение (вклад нефтегазового сектора в валовой внутренний продукт страны составляет 27%, или 89 млрд долл.). Согласно списку на сайте проекта, в феврале 2020 г. участниками форума стали 386 предприятий, включая ведущих мировых лидеров: Chevron, BP, Total, Eni, Exxon-Mobil. На открытии присутствовал президент Египта Абдель-Фаттах ас-Сиси. Конференция «Северная Африка и Средиземноморье: как удовлетворить энергетические потребности завтрашнего дня» привлекла 1,6 тыс. специалистов.

Достаточно масштабна и местная выставка строительной индустрии Egypt Projects (ранее — Batimat Egypt): в прошлом году свою продукцию представили 607 компаний, включая 72 иностранных. Конкурирующий проект The Big 5 Construct Egypt существенно скромнее — 230 фирм (2019 г.).

Аграрный и продовольственный бизнес представлен на выставках Food Africa — Cairo (2019 г. — 420 экспонентов), Sahara (2019 г. — 250) и Africa Food Manufacturing (2020 г. — 158). Дирекция схожей по тематике ярмарки Agrena публикует сведения лишь о «представленных фирмах» (2019 г. — 685), что, конечно, ничего не говорит о количестве компаний с собственными стендами.

Немало в Каире и промышленных смотров. Перечислим самые заметные: Metal & Steel Middle East Exhibition (сталь, металлообработка, производство и отделка металлоизделий, в 2019 г. — 288 участников); Egypt Energy (производство и распределение всех видов энергии, 2019 г. — 235); Mastech (станки, ручной инструмент, сварочное и режущее оборудование, 2019 г. — 265); Platex/Egypt Plast (индустрия пластмасс и резинотехнических изделий, 2020 г. — 237).

Среди других отраслевых событий можно выделить выставку индустрии безопасности Edex и национальное шоу моды, одежды, аксессуаров и текстиля Cairo Fashion & Tex, проходящее дважды в год.



Конвент-центр Al Anara International Conference Center отвечает лучшим традициям восточного гостеприимства. Богатые интерьеры в дворцовом стиле и первоклассное обслуживание привлекают важнейшие деловые и культурные события Египта.

Практически каждый сегмент бизнеса в Каире имеет свою отраслевую выставку. В то же время статистика мероприятий еще раз подчеркивает, что все они, за редчайшим исключением, обслуживают лишь свой национальный рынок, не выходя за его границы.

### Взгляд в будущее

Незадолго до окончания правления президента Хосни Мубарака в Египте был объявлен конкурс на проект нового современного многофункционального выставочного и конгрессного комплекса Cairo Expo City. В июне 2009 г. определили победителя, им стала мастерская всемирно известного архитектора Захи Хадид, Zaha Hadid Architects.

По замыслу авторов, в состав комплекса общей площадью 450 тыс. кв. м должны войти выставочные павильоны (154,2 тыс. кв. м), конференц-залы (38,5 тыс. кв. м), гостиница, офисное здание и торговый центр.

Внешний вид Cairo Expo City впечатляет. Причудливо изгибающиеся формы белоснежных зданий вызывают ассоциации с песчаными дюнами Са-

хары. Две наклонные высотные башни дополняют неземной ландшафт. Основная композиция ансамбля вытянута с севера на юг.

Вскоре после утверждения проекта в Египте наступило время перемен, сначала — «арабская весна» и свержение Хосни Мубарака, затем — выборы, правление исламистов, военный переворот и опять выборы. Да и сейчас Каиру не до новых архитектурных проектов. Однако будем верить, что у властей дойдут руки и до этого замечательного проекта, который точно станет одной из самых ярких достопримечательностей нового Египта.

Игорь БЕЛЕЦКИЙ

# ЭНЕРГИЯ ПРАВИТ МИРОМ

Ноксвиллская международная энергетическая выставка в 1982 г. была чрезвычайно популярной у публики — ее посетило больше людей, чем какую-либо другую подобную экспозицию в Северной Америке. Однако для организаторов она закончилась плохо — ее главный инициатор попал в тюрьму за мошенничество, а его финансовая империя разорилась.

В 1970-е годы мир потряс энергетический кризис. Страны ОПЕК выгнали американские компании со своих нефтяных полей, национализировали собственную нефтяную промышленность и объявили эмбарго на поставки нефти ряду стран, в том числе США. Цены на нефть выросли в 4 раза — с 3 до 12 долл. за баррель.

Американцы, привыкшие ездить на огромных машинах, пожиривших галлоны бензина, обнаружили, что топливо теперь стоит немалых денег. В крупных городах, где благодаря неумеренному освещению и световой рекламе ночью было светлее, чем днем, задумались об урезании бюджетов.

Власти призвали американцев к экономии — им предложили меньше пользоваться автомобилями, беречь горючее; авиакомпаниям предписали сократить количество рейсов; правительственным учреждениям было

рекомендовано экономить электричество и сократить автомобильный парк.

На этом фоне проведение выставки, главной темой которой стала бы энергия, оказалось как нельзя кстати.

С идеей провести в Ноксвилле большую международную выставку, посвященную теме энергии, в 1974 г. выступил В. Стюарт Иванс, исполнительный директор Ассоциации делового центра Ноксвилла. Эта

мысль зародилась у него после посещения Всемирной выставки в Спокане, которая произвела на бизнесмена сильное впечатление. По его мнению, мероприятие подобного масштаба могло бы резко

подтолкнуть развитие города. Идея понравилась мэру города, а главное — Джейку Бучеру, председателю совета директоров United American Bank, крупнейшей финансовой организации в городе. Бучер, который раньше баллотировался на пост губернатора

Смотровая площадка Солнечной сферы вновь открылась для посетителей только в 2007 г.

Теннесси от Демократической партии, вошел в состав комитета по организации выставки и стал главной движущей силой ярмарки. Многие в городе предстоящее событие называли «ярмаркой Джейка».

Идею проведения в городе всемирной ярмарки всецело поддержала крупнейшая в городе газета The Knoxville News-Sentinel, которая регулярно публиковала новости и редакционные статьи на эту тему.

Проект приобрел серьезные очертания, когда в 1977 г. президент Джимми Картер, Генеральная ассамблея штата Теннесси и Международное бюро выставок (BEI) поддержали мероприятие. BEI присвоило ему официальный статус специализированной Экспо под названием «Ноксвиллская международная энергетическая выставка — Энерджи Экспо'82». Заявленная тема экспозиции — «Энергия поворачивает мир» — должна была раскрыться в экспонатах, показывающих, как производство и использование энергии влияет на жизнь людей во всем мире.

Президент Картер одобрил выделение бюджетных средств в размере 12,4 млн долл. и поручил госсекретарю разослать приглашения иностранным державам принять участие в этом международном событии.

В 1980 г. население Ноксвилла едва достигало 175 тыс. человек и, казалось бы, у этого небольшого заштатного городка не было никаких оснований претендовать на крупное международное шоу. Однако инициаторы считали по-другому, были убеждены, что в город удастся привлечь много гостей, и сумели отстоять свою логику.

В непосредственной близости от Ноксвилла находилась Национальная ядерная лаборатория «Оак Ридж». Здесь же располагались Американский музей науки и энергетики, крупнейшие в штате генерирующие мощности, Исследовательский энергетический центр Университета штата Теннесси. Кроме того, рядом находился Национальный парк «Грейт Смоуки Маунтин» и несколько популярных курортов, куда ежегодно приезжали до 9 млн человек. Все это делало город идеальным местом для проведения Экспо, считали адвокаты проекта.

Они также подчеркивали, что обустройство выделенных под экспози-



Ноксвиллская всемирная энергетическая выставка работала с 1 мая по 31 октября 1982 г. В ней участвовали 24 страны, 30 корпораций и 7 штатов США

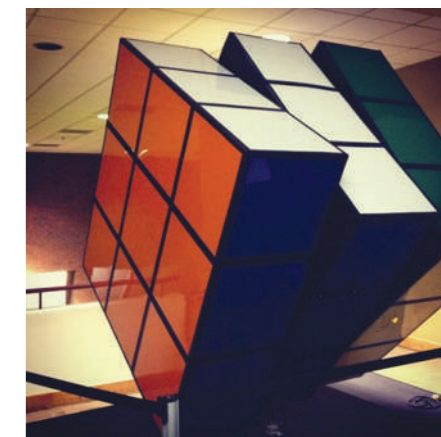
цию 29 га позволит рекультивировать и оживить замусоренную и заброшенную долину речки между деловым кварталом города и Университетом шт. Теннесси.

Поддержка местной прессы и широкая рекламная кампания давали основания рассчитывать на большой приток посетителей, а это означало строительство новых отелей, офисных зданий, развитие транспорта и дорог, расширение розничной торговли, создание тысяч новых рабочих мест и со всем этим — поступление дополнительных налогов в местный бюджет.

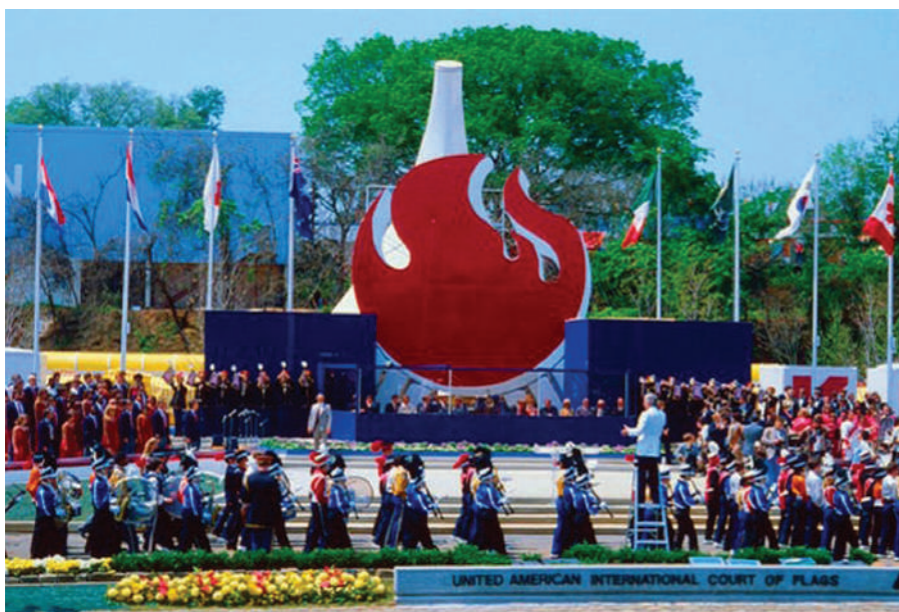
Возведение выставочного городка началось в мае 1980 г. Крупный строительный контракт получила фирма, владельцем которой был родственник Бучера.

Вскоре правительство выделило еще 9,9 млн долл. на обустройство площадки и связанные с этим городские инфраструктурные проекты.

Несмотря на политическую и финансовую поддержку, организация выставки сталкивалась со все возрас-



«Энерджи Экспо» можно назвать финансово неуспешной — прибыль составила 57 долл. Это гораздо меньше 5 млн долл., на которые рассчитывали инициаторы мероприятия. Кроме того, город остался с долгами в 46 млн долл.



На Ноксвиллской выставке были представлены несколько новых изобретений: сенсорный экран «тачскрин», квадратная упаковка для молока от компании Tetra Pak и кока-кола со вкусом вишни



Ноксвилл — третий по величине город штата Теннесси, первая столица штата. Город основан в 1786 г. и назван в честь Генри Нокса, военного министра в кабинете Джорджа Вашингтона. С 1797 по 1815 г. Ноксвилл был столицей штата Теннесси. Город начал промышленно развиваться после 1855 г., когда туда провели железную дорогу.

тающим валом проблем. Стоимость строительных работ зашкаливала, она оказалась значительно выше первоначальных расчетов. Да и в городском совете не все разделяли энтузиазм организаторов.

Для подготовки площадки пришлось прибегнуть к массовому выселению людей, при этом цены на номера в мотелях взлетели до небес. Отелям, мотелям и другим местам размещения гостей — владельцам апартаментов, плавучих домов и т.д. — не позволили самостоятельно заниматься бронированием. Все это было передано в руки центрального бюро по продаже билетов и резервированию помещений Knoxvillevisit, которое явно не справлялось с задачей и не могло организовать работу. Это вызвало негативные отклики в прессе и гнев как публики, так и владельцев отелей и бизнесов.

Тем не менее, несмотря на все сложности, 1 мая 1982 г. президент Рональд Рейган открыл Ноксвиллскую международную энергетическую экспозицию. Выставка оказалась чрезвычайно интересной для публики. Ко дню закрытия, 31 октября, ее посетили более 11 млн человек, больше, чем любую другую специализированную международную экспозицию в Северной Америке за всю историю проведения подобных мероприятий. Это был не-

вероятный успех. Более высокая посещаемость была только на универсальных выставках ЭКСПО в Нью-Йорке в 1964 г. и в Монреале в 1967 г.

Центральным объектом выставочного городка была Солнечная сфера — 60-метровая стальная башня, увенчанная золотым шаром.

Тематическую концепцию выставки разработала местная архитектурная компания Community Tectonics. Именно ей принадлежала идея использовать образ Солнца как символа основного источника энергии для Земли. Для Солнечной сферы требовалось изготовить сотни светоотражающих стеклянных окон с золотым напылением. Задачу взялась выполнить компания из Нью-Джерси. Она сделала необходимое количество стеклянных элементов для покрытия 1552 кв. м поверхности. Высота сферы равнялась высоте 5-этажного дома, внутри находился ресторан почти на 400 мест и смотровая площадка.

Придерживаясь заявленной темы, большинство экспонентов демонстрировали объекты, связанные с источниками получения и с использованием энергии.

Самым большим на выставке был павильон США, выполненный по моде того времени из стекла и стали. Конгресс выделил на его строительство более 20 млн долл. Там показывали разнообразных роботов, лазерные устройства и другую новую технику, с помощью которой воссоздавалась картина освоения и использования энергетических ресурсов Америки.

Крупнейшим из иностранных был павильон Японии. Это было помещение, увенчанное куполом, где давались мультимедийные представления, рассказывающие о том, с какими энергетическими вызовами сталкивается Япония, а также о японском национальном искусстве.

Гигантские солнечные коллекторы на павильоне Саудовской Аравии подчеркивали роль страны в качестве крупнейшего в мире производителя энергии.

Германия показала модели ядерного реактора, а штат Вирджиния рассказывал об истории угольной разработки.

Однако многие экспонаты, весьма популярные у публики, не имели ни-

какого отношения к энергетике. Так, в павильоне КНР был представлен самый широкий ассортимент предметов китайского искусства, а также камни, из которых сложена Великая Китайская стена. В павильоне Перу на обозрение была выставлена 700-летняя мумия. Венгрия привезла чрезвычайно популярный в то время во всем мире кубок Рубика. У входа в ее павильон был установлен огромный автоматический куб с вращающимися квадратами, служившими входом. Куб и сейчас стоит в даунтауне Ноксвилла. В День Венгрии, 17 августа, на стенде появился и сам Эрн Рубик.

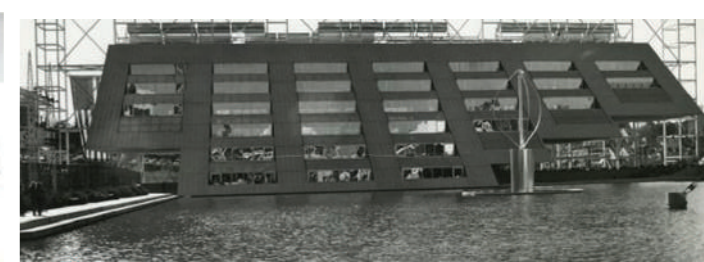
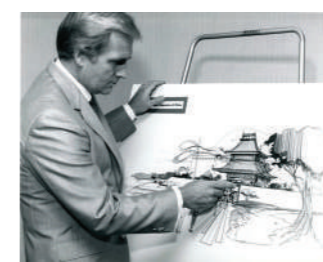
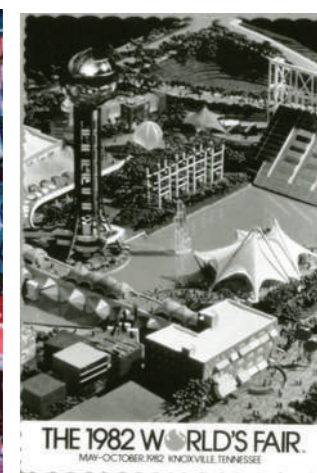
Помимо выставочных экспонатов публику интересовала и богатая развлекательная программа — организаторы постарались, чтобы сюда приехали самые знаменитые актеры и исполнители: комики Боб Хоуп и Билл Косби, музыканты Дебби Бун, Джонни Кэш, Линн Андерсон и многие другие. Здесь можно было посмотреть спектакли знаменитого японского театра Кабуки и другие многочисленные иностранные музыкальные, театральные и танцевальные представления.

Ежедневно публику развлекали клоуны, маги, фокусники, устраивались фейерверки, парады оркестров и т.д.

Несмотря на чрезвычайную популярность у публики, последствия выставки оказались столь же проблематичными, как и ее подготовка.

Всего через несколько дней после закрытия Федеральная корпорация по страхованию депозитов (Федеральное агентство, созданное Конгрессом в 1933 г. для страхования депозитных вкладов, размещенных на счетах в банках) инициировала проверку United American Bank, а также других структур Джейка Бучера. В конце 1982 г. он был арестован за финансовые махинации. Вскоре вся его финансовая империя рухнула и обанкротилась. В 1985 г. Бучера признали виновным, и он отсидел несколько лет в тюрьме.

Примерно в то же время генеральный прокурор Теннесси выдвинул обвинения против корпорации по подготовке выставки, в частности против ее агентств по распространению



Экспо посетили более 11 млн человек, сделал ее одной из наиболее успешных выставок в истории США

билетов и бронированию мест. Офис прокурора утверждал, что имели место многочисленные махинации с реализацией билетов, клиентов обманывали и обсыпали, предоставляли неадекватное размещение и т.п. Дело закрыли лишь через 4 года.

Организаторы мероприятия также не смогли выполнить все свои обязательства, связанные с улучшением городской инфраструктуры.

Павильон США, который возводился на федеральные средства, не мог быть продан. Его передали за 1 долл. во владение городу. Однако местные власти не смогли найти применения зданию, и в 1992 г. он был снесен.

Солнечная сфера работала до 1984 г., после чего ресторан внутри был закрыт из-за плохого менеджмента. Помещение не использовалось до 1987 г., когда там разместился городской совет по искусству.

Остальные строения выставки также не нашли адекватного применения и финансирования. В течение следующих двух десятилетий несколько девелоперских групп предлагали свои многомиллионные проекты развития территории. Все они провалились. В конце концов, в 2001 г. городские власти предложили собственный план развития Парка всемирной выставки (World's Fair Park) на 14 млн долл. В июле 2002 г. открылся новый выставочно-конгрессный центр Ноксвилла. Он находился в непосредственной близости от Солнечной сферы. А целиком парк был полностью готов годом позже.

Больше 30 лет прошло после того, как оттремела Ноксвиллская энергетическая экспозиция, и только совсем недавно город начал пользоваться теми преимуществами, которые обещали инициаторы мероприятия.

Ирина МУРАВЬЕВА





# ТОРГИ ОНЛАЙН

Арт-рынок так же пострадал от пандемии, как и остальные сектора экономики. Множество аукционов было отложено или отменено вовсе, а большая часть регулярных торгов была переведена в онлайн-режим. Как аукционные дома вышли из ситуации пандемии и как оценивают перспективы?

Аукционные дома, приунывшие в начале карантина из-за отмен очных торгов, бросили все силы на налаживание онлайн-торговли и добились впечатляющих успехов. Большинство из них, в отличие от галерей, уже имели развитые интернет-платформы и проверенные технологии онлайн-торгов.

Из отчетов компаний следует, что I полугодие Sotheby's закрыл с падением продаж на 25% по сравнению с прошлым годом, а Christie's наторговал на 50% меньше. По мнению генерального директора агентства ArtSale.info Константина Бабулина, причиной может быть то, что формат онлайн-торгов подходит далеко не всем коллекционерам: «Многомиллионные шедевры всегда будут стоять особняком, ведь картины не любят в чистом виде онлайн-торговлю. Это специфичная схема с обязательной демонстрацией товара живьем. Этого мы сегодня лишились. Соответственно, лишились продаж серьезных вещей — вот вам и падение».

Общий объем продаж трех крупнейших аукционных домов в I полугодии 2020 г. упал на 49% по сравнению с тем же периодом 2019 г. При этом онлайн-продажи выросли почти в 6 раз: с 69 млн до 412 млн долл.

Тем не менее у одного только дома Sotheby's с начала года состоялось более сотни онлайн-аукционов на общую сумму свыше 300 млн долл.,

в 6 раз больше, чем за аналогичный период 2019 г.! Правда, стоит отметить, что средняя цена лота на онлайн-аукционах в марте этого года, по оценке базы данных международных торгов Artnet.com, составила 6 859 долл., в то время как на обычных аукционах, проведенных очно в 2019 г., превышала 40 тыс. долл. Другими словами, все рекордные значения в онлайн-торговле не смогли компенсировать общих потерь, которые претерпел аукционный бизнес из-за отмены или переноса традиционных торгов, а также из-за снижения уверенности покупателей в завтрашнем дне. Каждая из компаний так называемой большой тройки — Christie's, Sotheby's и Phillips — была вынуждена сократить по всему миру несколько сотен своих сотрудников.

Изменения коснулись не только способа проведения торгов, изменилось место, время, а также состав лотов. Так, русские торги на аукционе Christie's, шли почти весь июль — с 1 по 21 число. Подобной стратегии решил придерживаться и Sotheby's: с 26 мая по 2 июня состоялся онлайн-аукцион русской живописи. Топ-лотом стала картина «Неаполитанский залив» Ивана Айвазовского, которая в итоге ушла за 2,3 млн ф. ст. Конечно, настоящим коллекционерам такая модель торгов



Иван Айвазовский, «Неаполитанский залив»

не подходит. Ведь в этой схеме отсутствует конкуренция «здесь и сейчас», которая обычно есть в зале, что и составляет суть любого аукциона.

Вторым нововведением стало объединение нескольких площадок для продаж. Так Christie's объединил топ-лоты, изначально запланированные для продажи в основных городах присутствия компании (Нью-Йорк, Лондон, Париж, Гонконг), для своих главных торгов по произведениям искусства XX века. Теперь благодаря интернету все четыре города получили одинаковый опыт участия в новом типе аукциона одновременно. Аукционный дом Sotheby's постарался предложить своим клиентам максимально интерактивный онлайн-формат. Лондонское помещение торгов на Бонд-Стрит переоборудовали в подобие телестудии с огромными экранами, куда поступала информация от менеджеров из Лондона, Нью-Йорка и Гонконга. Делать ставки можно было онлайн или по телефону.

И наконец, третьим нововведением стало объединение в одних торгах разных категорий лотов. На прошедших 28 июля главных торгах этого лета под названием «От Рембрандта до Рихтера» Sotheby's собрал работы старых мастеров, импрессионистов, модерни-

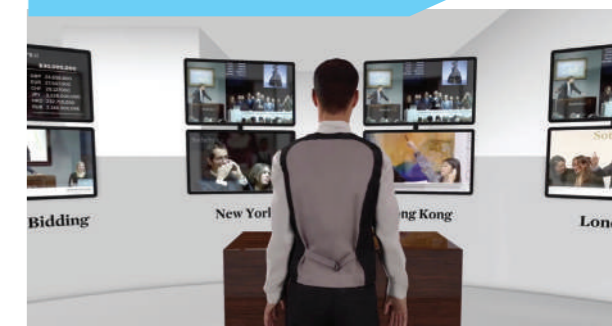
стов, а также послевоенного и современного искусства. В итоге аукциону удалось собрать более 149,7 млн ф. ст.

Сложно сказать, сохранятся ли эти нововведения в будущем, или они продиктованы только практическими соображениями карантинного времени и будут вскоре забыты.

Эксперт из США Клэр Макэндрю, которая ежегодно готовила для американской выставки Art Basel отчет о состоянии мирового рынка искусства, пессимистична в своих прогнозах. Она обратила внимание на то, что, если небольшие и средние галереи — основа экосистемы арт-рынка (именно они обычно поддерживают молодых и начинающих художников) — закроются из-за кризиса, структура рынка станет менее демократичной. Цены на работы многих художников сейчас падают, и наступает неплохое время для пополнения личных коллекций, только вот из-за пандемии сделок заключают мало. Тем не менее большинство экспертов надеются, что средства, которые сэкономили потребители во время карантина, будут потрачены на новые приобретения, как только будут сняты все ограничения на передвижения и аукционы заработают в своем обычном формате.

Надежда КАЛМЫЧКОВА

По данным Sotheby's и Christie's, в этом году впервые каждый третий участник торгов был моложе 40 лет. Именно за счет повзрослевших миллениалов аукционным домам удалось выжить, хоть и не без потерь.



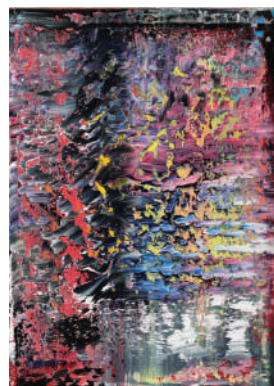
## Продажи произведений искусства крупнейшими аукционными домами (млн долл.)

Аукционный дом	2018 г.	2019 г.	2020 г.
	(январь — июнь)		
Всего	7018	5665	2875
Sotheby's	2900	2500	1560
Christie's	3600	2780	1110
Phillips	518	385	205

Источник: по материалам отчета аналитического агентства ArtTactic <https://arttactic.com/product/auction-review-1st-half-2020/>

# НОВОСТИ

Результаты онлайн-торгов аукционных домов Christie's и Sotheby's в категории «Русское искусство», «ONE» и «От Рембрандта до Рихтера»



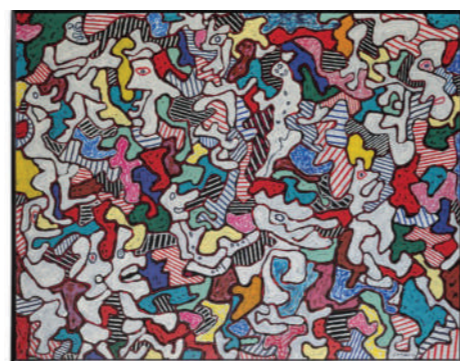
**Герхард Рихтер, «Холод (1)»**  
1989 г., 79,2 млн гонк. долл. (предварительная оценка — 48–68 млн гонк. долл.). Аукцион Christie's, Гонконг онлайн.

Яркий представитель течения абстрактного экспрессионизма, по мнению критиков. Сам художник никогда не причислял свое искусство к какому-либо направлению. Рихтер утверждал, что рисует конкретные объекты. В 1978–1989 гг. Рихтер создает серию абстрактных полотен *abstraktes bild* с ярко выраженной особенностью, ставшей маркером творчества художника: Рихтер постоянно укладывает, а затем соскребаёт слои краски, что приводит к неповторимой игре «поломанной» поверхности.

**Жан Дюбюффе, Poulèche fiston**

1963 г., 6,5 млн евро (предварительная оценка — 3–5 млн евро). Аукцион Christie's, Париж онлайн.

Эта картина хранилась в одной семейной коллекции в течение полувека. Перед зрителем предстает калейдоскопическое слияние людей, событий и ощущений художника на улицах Парижа 1960-х гг. Картина принадлежит к знаменитой серии работ Дюбюффе *Hourloupe*, заложившей основу близкого к любительской живописи стиля *Art brut* (ар брут).



**Рене Магритт, «Триумфальная арка»**  
1962 г., 17,8 млн ф. ст. (предварительная оценка — 6,5–9,5 млн ф. ст.). Аукцион Christie's, Лондон онлайн.

Картина успела сменить трех владельцев. Вопреки названию, на полотне изображено дерево на фоне из сине-зеленых листьев каштана — знаковый мотив послевоенного творчества Магритта. По собственному признанию художника, главной целью его произведений был не сюжет, а желание заставить зрителя задуматься над символами или ассоциациями, которые может навеять его творчество.

**Рой Лихтенштейн, «Обнаженная с веселой картиной»**

1994 г., 46,2 млн долл. (предварительная оценка — по запросу). Аукцион Christie's, Нью-Йорк онлайн.

Картина была написана на закате творческой карьеры и жизни Лихтенштейна в его фирменном стиле, получившем название «Бен-дэй» (использование характерных точек и диагональных линий, напоминающих крупнозернистую фотографию). По характеристике руководителя отдела вечерних продаж послевоенного и современного искусства Christie's Анны Целис, «Обнаженная» — самый яркий пример последней серии ню Лихтенштейна, когда-либо появлявшейся на аукционе.



# АУКЦИОНОВ

**Хуан Миро, «Женщина в красной шляпе»**  
1927 г., 22,3 млн ф. ст. (предварительная оценка — 20–30 млн ф. ст.). Аукцион Sotheby's, Лондон онлайн.

Нью-йоркский финансист и коллекционер Роберт Перельман решил разнообразить состав своего инвестиционного портфеля и выставил на аукцион принадлежащую ему раннюю работу Миро. В 1925 г. состоялась первая персональная выставка Миро в Париже. Эффект был ошеломительным, у входа стояла очередь, картины уходили нарасхват, критика была в восторге. Имя художника обрело славу.



**Рембрандт ван Рейн, «Автопортрет»**  
1632 г., 14,5 млн ф. ст. (предварительная оценка — 12–16 млн ф. ст.). Аукцион Sotheby's, Лондон онлайн.

Борьба за картину развернулась между шестью коллекционерами и началась с 10 млн ф. ст. Итоговая стоимость полотна в два раза превысила предыдущий рекорд, который был установлен в 2003 г. Тогда автопортрет мастера был продан за 6,9 млн ф. ст. Эту картину художник написал, когда ему было всего 26 лет. По оценкам Sotheby's, это одна из лишь двух картин, на которых Рембрандт изобразил себя в парадной одежде: воротнике и черной шляпе. Это также один из трех автопортретов, которые находятся в частных руках.

**Фернан Леже, «Натюрморт»**

1914 г., 12,1 млн ф. ст. (предварительная оценка — 8–12 млн ф. ст.). Аукцион Sotheby's, Лондон онлайн.

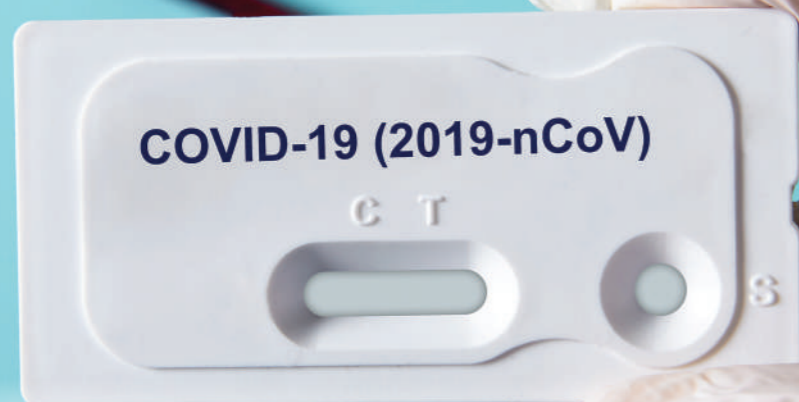
Картина навеяна службой Леже во французской армии в Аргоне в годы Первой мировой войны, где он сделал множество эскизов артиллерийских орудий и самолетов. Это положило начало «механическому» периоду творчества художника, когда фигуры и предметы, которые он рисовал, характеризовались гладко переданными трубчатыми и машиноподобными формами.



**Иван Айвазовский, «Неаполитанский залив»**  
1878 г., 2,3 млн ф. ст. (предварительная оценка — 800 тыс. — 1,2 млн ф. ст.). Аукцион Sotheby's, Лондон онлайн.

Айвазовский работал в Италии с величайшим вдохновением. Там он создал примерно 50 своих больших картин. На выставках в Риме, Неаполе они вызвали значительный интерес, прославив необычайно талантливого автора. Критики того времени утверждали: никто до этого не мог показать освещение, воздух, водную гладь так живо и столь правдиво. По оценкам экспертов Sotheby's, на аукционе сложилась крайне редкая ситуация, когда у картины мастера почти не было конкурентов, поэтому полотно ушло с молотка по цене в два раза выше эстимейта, что случается крайне редко.

Подготовила Надежда КАЛЫМЫЧКОВА



# КРИЗИС, ДА НЕ ТОТ

Отличительной особенностью происходящего в мировой экономике кризиса является его неэкономическое, и в этом смысле неестественное, происхождение. Насколько можно судить, это первый мировой экономический кризис, вызванный пандемией инфекционного заболевания.

Пандемия коронавируса привела к появлению новой глобальной проблемы с огромным негативным потенциалом в дополнение к уже известным: экологическим, вопросам снижения уровня вооружений, отставания ряда стран в экономическом развитии и т.д. В отличие от прежних, для новой проблемы характерно наличие неопределенности по ряду критически важных аспектов — источника и времени возникновения, характера протекания, масштабов процесса и др. Осознание всего этого и выработка адекватной экономической политики является актуальной задачей современного государственного регулирования экономики. Неестественное происхождение текущего кризиса предопределило и его непредсказуемость относительно размеров падения экономики, длительности этого процесса, а также возможной повторяемости пандемии как причины новых испытаний.

Характерно, что в апрельском выпуске доклада о перспективах мировой экономики Международный валютный фонд (МВФ) в своей оценке

потенциала кризиса привел крупные, по его мнению, показатели предстоящего сокращения ВВП в ряде стран. По прогнозу МВФ, рецессия в 2020 г. охватит 157 стран из 194 членов фонда. Предполагалось, что экономика США упадет на 5,9%, еврозоны — на 7,5%, а рост в Китае замедлится до 1,2%. Считалось, что среди экономик с наибольшим прогнозируемым падением в 2020 г. окажутся Венесуэла (-15%), Ливан (-12%), Греция (-10%), Хорватия и Черногория (-9%). ВВП Украины, по прогнозу, сократится на 7,7%. Реальные события заставили МВФ внести коррективы в свои оценки. В июньском выпуске доклада о перспективах мировой экономики фонд предполагал, что сокращение мирового ВВП в 2020 г. составит 4,9%, т.е. уже на 1,9% больше его апрельских прогнозов.

Но и эти оценки оказались гораздо меньше реальных показателей. А это свидетельство того, что экономисты оказались не готовы к потрясениям такого масштаба и, соответственно, не могут предложить адекватную оценку происходящих в мировой экономике событий.

На этом фоне особую важность приобрели данные статистики, позво-

Хотя эксперты и ожидали серьезного сокращения, обнародованные цифры вызвали шок, обозначив небывалые размеры кризиса, в который погрузилась мировая экономика

Специалисты сходятся во мнении, что в ближайшей перспективе развитие мировой экономики будет сильно зависеть от исхода президентских выборов в США. Страна окажется перед необходимостью существенного пересмотра своей экономической политики. Тарифные войны не открыли новых горизонтов развития, не отменили мировой конкуренции и не улучшили показателей платежного баланса. Смогут ли США в посткоронавирусную эпоху предложить новую модель экономической политики, покажет время.



ляющие сориентироваться в происходящих событиях.

В конце июля в США и Германии были опубликованы показатели состояния ВВП во II квартале 2020 г. И хотя экономисты уже ожидали серьезного сокращения экономической активности, обнародованные цифры произвели шокирующее впечатление, обозначив небывалые размеры кризиса, в который погрузилась мировая экономика. Все оценки показателей падения экономики сопровождались термином «рекордный».

По данным Бюро экономического анализа (www.bea.gov), американский ВВП за II квартал 2020 г. сократился практически на треть, составив 31,7% в годовом исчислении (по сравнению с 5% в I квартале). Это оказалось наибольшим падением за период после окончания Второй мировой войны, то есть за семь десятилетий мирного времени. Полагая, что падение продолжится, аналитики, тем не менее, ожидают, что его масштаб будет меньшим, учитывая позитивное воздействие финансовых программ правительства. Предполагается, что в III квартале сокращение ВВП США составит 22–25%, а далее начнется выздоровление экономики.

Не лучше обстоят дела в ЕС. Как свидетельствуют данные Статистического управления Европейского союза, за II квартал ВВП 19 стран еврозоны сократился на рекордные 12,1% к предыдущему кварталу. При этом статистики считают нужным отметить, что происходящее падение ВВП стало самым существенным с начала учета этого показателя в 1995 г. Если же считать по американской методике,

то окажется, что ВВП еврозоны сократился на 15% в годовом выражении.

Трудные времена переживает экономика Японии, и пандемия коронавируса усугубила это положение. После сокращения ВВП в I квартале 2020 г. на 2,2%, во II квартале оно составило 7,8% к предыдущим трем месяцам. Падение ВВП происходило третий квартал подряд и, конечно, оказалось рекордным. Еще более примечательно, что при оценке по американской методике японская экономика в апреле-июне рухнула на 27,8% в годовом измерении.

Особо следует отметить сокращение ВВП Китая, которое произошло впервые после 1992 г., а по некоторым оценкам — впервые после 1976 г. В последние два года из-за торговой войны с США и других причин в Китае снижались темпы прироста ВВП, но все-таки они оставались

позитивными. Пандемия коронавируса переломила ситуацию. В январе-марте сокращение ВВП составило в Китае 6,8%, и хотя в апреле-июне экономика страны начала движение к росту, прибавив на 1,6%, общий итог за I полугодие оказался отрицательным. По официальным данным, ВВП КНР за первые шесть месяцев 2020 г. сократился из-за негативного воздействия пандемии на 1,6%.

Свои особенности в картине кризиса, вызванного коронавирусом, присущи российской экономике. Сохраняющаяся сильная зависимость от сырьевой составляющей делает ее чувствительной к процессам в гло-

бальном хозяйстве. Неустойчивость спроса на нефть и газ в современном мире вносит неопределенность в прогнозирование развития ситуации в мировой экономике и, соответственно, в России. Тем не менее экономика страны переживает кризис, сохраняя возможности стабилизации и перехода к росту. По оценке Минэкономразвития, за 7 месяцев, с января по июль, ВВП России снизился на 3,8%. При оценке по американской методике сокращение ВВП России также выглядит не столь сильным, как в США или Японии. В опубликованном Минэкономразвития обзоре «Картина деловой активности» сокращение ВВП России в июле 2020 г. оценивается в 4,7% в годовом выражении после снижения на 6,4% в июне, на 8,9% в мае (более ранняя оценка — 10,7%), на 10,4% в апреле (уточнено с 12,0%), роста на 0,8% в марте, 2,7% в феврале и 1,6% в январе.

Примечательно, что показатели положения дел в российской экономике близко соответствуют тем оценкам, которые содержатся в прогнозе ее развития в 2020 г., который был представлен Центробанком в апреле этого года. Это означает, что российские государственные ведомства адекватно оценивают обстановку в мировой экономике и реакцию России на воздействие пандемии коронавируса.

Михаил ПОРТНОЙ, профессор, д.э.н., главный научный сотрудник Института США и Канады РАН, профессор ИБДА РАНХиГС

Экономисты оказались не готовы к потрясениям такого масштаба и поэтому не могут предложить адекватную оценку происходящих в мировой экономике событий

# Глобальное управление технологиями — жесткое требование времени

«Проджект синдикейт», США

Глобальной высокотехнологичной индустрией нельзя эффективно управлять без глобального консенсуса. Кризис COVID-19 — это историческая возможность определить будущее международного сотрудничества. Оно не может ограничиваться какой-либо одной отраслью или страной

**PS**

Карантины из-за пандемии, цифровизация и ускорение Четвертой промышленной революции (4ПР) — это движущие силы изменений в глобальной системе управления. Поскольку мировые технологические лидеры будут также отвечать и за геополитику, конкуренция за доминирование в передовых секторах, таких как искусственный интеллект (ИИ), усиливается. Гонка технологий 4ПР станет основным фактором, влияющим на глобальные экономические и политические договоренности в постпандемическом будущем.

Хотя США остаются ведущей державой в области ИИ, им в спину дышит Китай, не отстают и другие игроки, такие как Россия. Со своей стороны, Китай уже инвестировал около 300 млрд долл. в эту сферу (включая чипы и электромобили), принял национальную инновационную стратегию («Сделано в Китае 2025») и способствовал развитию таких новаторских технологических гигантов, как Baidu, Alibaba и Tencent. Но хотя Китай обладает огромным потенциалом для развития ИИ, ему предстоит много работать, прежде чем он превзойдет США. Исследования показывают, что Китай по-прежнему отстает по трем ключевым направлениям: оборудование, научные исследования и коммерческий сектор.

Помимо США и Китая, к инновациям 4ПР стремятся также европейские и азиатские страны. Великобритания, например, входит в верхний квартал стран с точки зрения готовности к ИИ благодаря ведущему положению своих исследовательских университетов и щедрому государственному финансированию исследований. Многие же азиатские страны продемонстрировали очевидное преимущество по части распространения технологий и степени роботизации. Южная Корея, в которой на 10 тыс. рабо-

чих приходится 774 робота, намного опережает большинство других стран; а Япония, с ее и без того доминирующей автомобильной промышленностью, начала выходить в лидеры в области автономных транспортных средств.

На этом фоне пандемия COVID-19 ускорила тенденцию к цифровизации: для отслеживания, прогнозирования, диагностики и сдерживания вируса был внедрен ряд технологий 4ПР, в дополнение к организации удаленной работы, электронной коммерции и другим изменениям поведения. Фактически именно платформа ИИ первой обнаружила признаки вспышки вирусной инфекции, более чем за неделю до официального объявления ВОЗ. С тех пор ИИ и машинное обучение применяются для отслеживания и прогнозирования развития пандемии, выявления пациентов с высоким риском и оптимизации использования ресурсов.

Более того, ученые прибегают к ИИ для обнаружения новых вспышек COVID-19 и поддержки исследований в области эффективных методов лечения или разработки вакцины. Но эта работа указывает на необходимость большей прозрачности регулирования на глобальном уровне. Чтобы избежать «вакцинного национализма» с нулевой суммой, нам нужно усовершенствовать процессы трансграничного обмена данными и технологические решения, чтобы никто не отставал.

Недавний динамизм в сфере здравоохранения является символом геополитики 4ПР в более широком смысле. Обострению китайско-американского соперничества с начала кризиса COVID-19 уделялось много внимания. А вот шанс для развивающихся стран использовать кризис в качестве стимула расширять внедрение у себя технологий 4ПР очевиден не всем.

В Африке, например, была запущена SMS-платформа на базе ИИ для доставки образовательного контента детям, не посещающим школу, у которых нет доступа в интернет, смартфонов или даже учебников. Такие нововведения тем важнее, чем дольше школы останутся закрытыми. Аналогично продавцы и покупатели в сфере розничной торговли все больше полагаются на электронную торговлю и мобильные платежи для поддержания социального дистанцирования и сохранения цепочек поставок. А в сельском хозяйстве все больше фермеров для принятия решений используют информацию с платформ больших данных, дополненную интернетом вещей.

Но полное применение этих возможностей потребует большей координации между государственным и частным секторами, а также с многосторонними учреждениями. По самой своей природе конкуренция 4ПР побуждает страны использовать свою экономическую мощь для формирования международных стандартов. В эпоху, когда данные являются движущей силой, подходы правительств ведущих стран к регулированию, включая такие ключевые вопросы, как конфиденциальность личной информации, в предстоящие годы повлияют на весь мировой экономический порядок.

Эта динамика уже нашла воплощение в том, как разные страны применяли инструменты распознавания лиц и цифрового отслеживания контактов на основе ИИ во время пандемии. В Южной Корее и Китае эти технологии получили широкое распространение на ранней стадии и пока продолжают подтверждать свою эффективность в ограничении распространения вируса, хотя, бесспорно, в ущерб тайне личной жизни.

США, напротив, не смогли положиться на эти инструменты, отчасти потому, что они еще не

приняли четких правил и стандартов в отношении конфиденциальности потребителей, безопасности данных и цифровой собственности в 4ПР.

Конкуренция между США и Китаем выдвинула на первое место в повестке дня приоритеты национальной безопасности и торговли, превратив базовые вопросы управления в гораздо более крупные геополитические проблемы. Но глобальной высокотехнологичной индустрией нельзя эффективно управлять без глобального консенсуса. Эффективной националистической — не говоря уже об изоляционистской — стратегии регулирования конфиденциальности данных просто не существует. Как мы видели на примере «Общего регламента ЕС по защите данных», отсутствие координации между органами национального уровня привело к серьезным ошибкам и неэффективности при его реализации, что препятствует расследованию потенциальных нарушений, ослабляет конкуренцию и подрывает доверие со стороны потребителей и бизнеса.

Кризис COVID-19 — это историческая возможность определить будущее международного сотрудничества. Вопрос о том, как регулировать и использовать новые технологии, не будет ограничиваться какой-либо одной отраслью или страной. Сотрудничество в рамках 4ПР — начиная с коллабораций в разработке и внедрении вакцины — может иметь долгосрочные преимущества. Но чтобы ими воспользоваться, потребуются широкий и добросовестный поиск точек соприкосновения.

*Авторы: Ландри Сигне — профессор и содиректор школы глобального менеджмента Thunderbird Университета шт. Аризона; Марк Эспозито — соучредитель Nexus FrontierTech; Санджив Каграм — декан и генеральный директор школы глобального менеджмента Thunderbird.*

## С санкциями надо поосторожнее

«Хандельсблатт», Германия



Доля российского газа в общем объеме потребления ЕС составляет 40%. Вот уже несколько лет Россия является важнейшим поставщиком газа в Германию, обогнав Норвегию и Нидерланды. Россия и ЕС жестко привязаны друг к другу поставками энергоносителей, поэтому от бойкота российского сырья может пострадать ЕС, а не Россия.

Handelsblatt

Скандал вокруг Навального может побудить политиков поставить под вопрос поставки энергоносителей из России. Но специалисты указывают на зависимость ЕС от них.

«Конечно, среди возможных санкций самой серьезной будет частичный отказ от закупок сырья», — сказал Манфред Вебер, председатель христианско-демократической фракции Европейской народной партии (ЕНП) в Европарламенте в беседе с корреспондентом. Но от бойкота российского сырья, который грозитя вице-шефу ХСС, может пострадать ЕС, а не Россия.

«Нужно внимательно посмотреть на рынок, прежде чем облагать санкциями российские поставки газа в ЕС. Доля российского газа в общем объеме потребления ЕС составляет 40%. Такое количество быстро не заменишь», — говорит Тимм Келер, глава организации Zukunft Erdgas (объединение компаний газовой отрасли. Его членами являются 140 компаний).

«Последствия этого для экономики были бы весьма серьезными, — предупреждает Келер. — Тот, кто выдвигает подобные требования, должен сказать руководителям экономики, что повышение цен и возможные перебои в снабжении будут следствием подобного шага».

Внутри ЕС Германия относится к странам, особенно сильно зависящим от российских поставок газа. На эти поставки в прошлом году пришлось 51,6% всего германского импорта газа. А еще в 2016 г. доля России в газовом импорте составляла только 44%. Вот уже несколько лет Россия является важнейшим поставщиком газа в Германию, обогнав Норвегию и Нидерланды.

И в будущем Германия будет зависеть от импорта газа. Уменьшения его потребления не предвидится. «Из-за отказа от использования атомной энергии и угля потребность в природном газе для производства электроэнергии, несмотря на активное использование возобновляемых источников энергии, будет возрастать, так как газ будет нужен как резервное топливо и для возобновляемых источников», — значится в

отчете «Germany 2020» Международного энергетического агентства.

Доминирующее положение России газом не ограничивается. Если посмотреть в целом на поставщиков сырьевых ресурсов в Германию, то Россия, бесспорно, стоит на первом месте: эта страна — важнейший поставщик нефти, природного газа и каменного угля в Германию. Во всех этих трех позициях она занимает первое место.

«Представление о том, что российские объемы газа и нефти можно заменить в обозримые сроки, совершенно нереалистично», — говорит Хубертус Бардт, директор Института германской экономики. — Исключать Россию как поставщика энергоносителей — дело крайне рискованное. Можно только предостеречь от подобных умозаключений».

«Если переключиться к другим поставщикам, то это может иметь серьезные последствия. В области газа быстрая переориентация вообще невозможна», — утверждает Бардт. Сжиженным природным газом (СПГ), по оценкам Бардта, можно заменить лишь небольшую часть выпадающих объемов.

«И с нефтью произвести замену будет нелегко. Во-первых, это зависит от самих объемов поставляемой через трубопроводы нефти, которые нужно будет заменить. Во-вторых, важным аспектом является и состав нефти. Наши нефтеперерабатывающие заводы могут работать с нефтью не любого качества», — сказал Бардт.

В целом зависимость Германии от импорта энергоносителей в последние годы значительно возросла. В 2019 г. 72% потребности в энергоносителях покрывались импортом. В 1990 г. эта доля составляла 58%.

На это есть несколько причин. В 2018 г. добыча каменного угля в Германии была полностью прекращена. Разработка бурого угля за последние годы также заметно снизилась. Одновременно с этим сократилась добыча нефти и газа внутри страны, потому что месторождения истощились. Развитие возобновляемых источников энергии не смогло компенсировать недостаток других энергоносителей. ■



Российская экономика выздоравливает

«Блумберг», США

В 2020 г. спад в российской экономике оказался менее значительным, чем изначально прогнозировалось. К началу кризиса находилась в лучшей форме, чем многие другие экономики.

Хотя Россия стала четвертой страной, в которой было зафиксировано более 1 млн случаев заболевания COVID-19, ее экономика переживает пандемию лучше, чем другие крупные развивающиеся страны. По мнению аналитиков, в дальнейшем прогнозы могут улучшиться.

«Когда началась пандемия, Россия находилась в довольно хорошей форме: низкий уровень инфляции, низкий уровень безработицы, стабильный банковский сектор и огромные резервы», — сказала главный экономист инвестиционной компании «Ренессанс капитал» Софья Донец в интервью по телефону из Москвы.

«Если не случится каких-то дополнительных потрясений, мы ожидаем волну улучшения прогнозов для российской экономики в этом году», — добавила она.

«Ренессанс капитал» придерживается наиболее оптимистичного взгляда на прогноз для российской экономики, предсказывая сокращение на 3,3% в этом году и рост экономики на 3,8% в следующем. Даже прогноз Bloomberg, согласно которому в 2020 г. российская экономика сократится на 4,8%, — это менее половины от той цифры, которую озвучивало правительство в самом начале пандемии.

Кремль уже расхваливает свои успехи. Максим Орешкин, помощник президента Владимира Путина по вопросам экономики, заявил, что ключевые показатели, такие как безработица, вернутся к докризисному уровню уже в следующем году. В этом году Россия даже сумеет достичь столь желанной для Кремля цели, став пятой среди крупнейших мировых экономик на основании данных о паритете покупательной способности. Об этом сообщил Международный валютный фонд, который ожидает, что Германия сможет вернуть себе эту позицию уже в следующем году.

«Благодаря санкциям, введенным в 2014 г., Россия сегодня в гораздо меньшей степени зависит от притока внешнего капитала, поэтому пандемия нанесла ее экономике меньше вреда», — сказала Элина Рыбакова, заместитель главного экономиста в Институте международных финансов в Вашингтоне.

Российский сектор услуг и малый бизнес, которые больше всего пострадали из-за введения карантинных мер, являются относительно небольшими по сравнению с этими секторами в других странах.

Некоторые экономисты уже видят медленный рост, поскольку правительство планирует приостановить ограниченное стимулирование экономики и сократить расходы в следующем году. По прогнозам государственного банка ВЭБ, до 2024 г. включительно рост экономики не будет превышать 3%, то есть будет ниже, чем в среднем по миру. ■

На фоне мирового кризиса, вызванного пандемией коронавируса, эксперты отмечают позитивную динамику в российской экономике. Если не случится каких-то дополнительных потрясений, они ожидают волну улучшения прогнозов в текущем году.

Bloomberg



## Начал ли доллар свое долгое падение?

«Четем Хаус», Великобритания

Политика США создала условия для длительного периода слабости доллара. Однако пока не стоит поддаваться идее о том, что доллар будет терять свои господствующие позиции, принимая решения в области инвестиций или страхования. В какой-то момент доллар будет заменен чем-то иным. Но не надо путать этот вопрос с динамикой доллара относительно других валют.



В конечном итоге доллар не может бесконечно перевешивать относительный спад экономики США в мире. В какой-то момент он будет заменен чем-то иным. Однако не путайте этот вопрос с динамикой доллара относительно других валют.

С начала лета одной из особенностей финансовых рынков было снижение стоимости доллара по отношению к другим валютам. Вместе с тем наблюдался весьма примечательный рост цены на золото. Однако в дополнение к обычным комментариям экспертов-аналитиков подобное падение курса доллара породило мнение, что доллар будто бы начинает терять свою исключительность.

Я 30 лет проработал в финансовой сфере и большую часть этого времени провел в самом эпицентре валютного рынка. Я считаю, что мне удалось разгадать несколько секретов этой области.

Еще много лет назад я понял, что в центре всех разговоров про доллар стоят два независимых вопроса, один из которых также делится на две части. Первый вопрос заключается в использовании доллара. Продолжит ли он господствовать в мировой финансовой системе в качестве самого распространенного средства обмена?

Это совсем не то же самое, что ежедневная динамика курса доллара по отношению к другим валютам. Это уже второй вопрос, и как раз он наиболее уместен в отношении того, что произошло этим летом. Динамика курса доллара по отношению к другим валютам обуславливается двумя компонентами — структурным (т.е. с точки зрения оценки стоимости) и циклическим. Их можно рассматривать по отдельности. Однако

если вы были так же, как и я, помешаны на сфере валютных операций и провели в ней столько же времени, то вы бы могли совместить рассмотрение этих компонентов, чтобы получить реальную стоимость доллара, скорректированную относительно динамики. При данном подходе вы получаете всю необходимую информацию в любой заданный момент времени.

Если мы говорим об оценке стоимости валюты, то здесь наиболее стандартным подходом является так называемый паритет покупательной способности. При этом подходе предполагается, что валюта в состоянии равновесия будет отражать разницу в ценах на товары в двух странах. Если инфляция в США неизменно выше, чем в Европе, то равновесный курс доллара будет со временем падать. Я создал собственную версию равновесных валютных курсов. По моему мнению, в реальности стоимость валюты с поправкой на инфляцию нестабильна и со временем меняется. Так отражаются различия в уровне производительности двух стран. Я назвал свой подход «динамическим равновесием реального обменного курса Goldman Sachs» (английская аббревиатура GSDEER), когда начал работать в этой компании в 1995 г.

Я понял: если валюта на два среднеквадратических отклонения отходит от своей реальной стоимости, то имеет смысл следить за ней с особым вниманием. И если индикатор тренда изменится, то нужно идти вслед за этим разворотом тренда. Динамика индикатора тренда может объясняться изменениями в силах, которые смещали валюту относительно её реальной стоимости. Однако

обычно источник изменений проще определить, наблюдая за изменениями рыночной цены.

В последнее десятилетие участников валютного рынка раздражал тот факт, что крупные валюты, за исключением швейцарского франка и фунта, не отходили далеко от собственной реальной стоимости по сравнению с долларом и друг другом. В последние годы, вплоть до начала нынешнего лета, доллар рос и был явно переоценен всеми, кроме фунта. Однако американская валюта не поднималась выше двух среднеквадратических отклонений от собственной реальной стоимости.

До начала пандемии ситуация с долларом была очень любопытной. Казалось, что доллар значительно вырос по отношению к другим валютам, включая евро. В этой связи он был очень восприимчив (а как потом выяснилось, и уязвим) к изменениям в состоянии экономики США и еврозоны. Сейчас, когда ФРС перешла к особенно затратной валютной политике и снизила реальные процентные ставки, снижение курса доллара неизбежно.

Согласно курсу по состоянию на 26 августа, доллар все еще остается достаточно дорогим относительно его реальной стоимости, скорректированной относительно динамики. Снижение курса доллара может продолжиться. Я согласен с теми, кто считает, что политика США создала условия для длительного периода слабости доллара. Европа, Китай и большая часть остальной Азии лучше справляются с COVID-19, чем США. Их циклическое восстановление после пандемии продолжит приносить Соединенным Штатам сюрпризы.

Но вернемся к вопросу потери долларом господствующих позиций. Я повторю, что во

многом это совсем другая проблема. Я советую читателям быть осторожными и не поддаваться этой идее [т.е. идее о том, что доллар будет терять господствующие позиции — прим. перев.], когда они будут принимать решения в области инвестиций или страхования.

Вполне возможно, что использование доллара сократится. Использование валюты может систематически снижаться даже тогда, когда стоимость валюты высока. Действительно, в последние годы стоимость доллара росла. Однако принятое политиками США решение воспользоваться господствующим положением американской валюты для наказания других стран привело к тому, что эти страны стали реже пользоваться долларом. Конкретным примером здесь является Россия. Есть свидетельства того, что и Китай движется в том же направлении.

Однако верным может оказаться и противоположное.

В конце концов тема доминирования доллара в современном мире не может до бесконечности перевешивать тему спада в экономике США, наблюдаемого в последние 20 лет. Когда-нибудь доллар придется поменять на что-нибудь другое. Это может быть юань, евро, биткойн, а может, и золото вернется. Произойти может все, что угодно. А может, и сейчас уже происходит. Однако не путайте этот вопрос с поведением доллара по отношению к другим валютам, например, завтра, на следующей неделе или, скажем, в 2021 г.

Автор: Джим О'Нил — бывший управляющий активами инвестиционного банка «Голдман Сакс», британский экономист.



## Неуязвимость перед наказанием

«Вельт», Германия

Экономическая политика России делает ее практически неуязвимой перед международными санкциями. Правда, достигнута такая макроэкономическая стабильность за счет собственного населения.

DIE WELT

Политики обсуждают возможность ужесточения экономических санкций против России и позицию Запада по отношению к Кремлю, но есть один статистический показатель, взглянув на который стоит задуматься о целесообразности этих шагов. Российский бюджет до отказа заполнен деньгами, а это значит, что страну не удастся легко поставить на колени.

Объем валютных резервов России недавно установил новый рекорд, достигнув 600 млрд долл. Это особенно примечательно с учетом того, что цены на нефть — главный источник доходов России — далеки от своих наивысших значений, а антироссийские санкции по-прежнему остаются в силе. Президенту Владимиру Путину, очевидно, удалось, по меньшей мере в финансовой сфере, подготовиться к конфликту с Западом.

«У России пятые по величине финансовые резервы в мире и шестой с конца размер государственного долга», — сказал Крис Вифер, стратег независимой консалтинговой компании Macro-Advisory. — Правительство находится в комфортном положении, будучи не слишком уязвимым в геополитическом плане».

В отличие от ситуации, сложившейся во время трех прошлых финансовых кризисов (1998–2000, 2008–2010 и 2014–2016 гг.), сейчас экономика России стала существенно стабильнее, не наблюдается никаких признаков паники. «В сейфах есть деньги — и золото», — подчеркнул Вифер.

Это объясняет также, почему финансовые рынки относительно спокойно отреагировали на новое обострение геополитической ситуации.

Нынешняя ситуация действительно отличается от 2014 г., когда Запад после аннексии Крыма ввел против России экономические санкции. Тогда валютные резервы Москвы таяли, словно снег на солнце: с 500 млрд долл. в начале года они сократились до менее 300 млрд. Тогда даже начались споры о том, когда Россия опустится на экономическое дно,

что означало бы успех санкций против нее. Но все получилось иначе.

Устойчивость России в решающей степени является результатом экономической политики Путина.

Когда в 2014 г. случился обвал нефтяных цен, Путин распорядился безжалостно обесценить рубль, благодаря чему доходы от экспорта нефти в национальной валюте сократились не столь стремительно. Он ввел так называемое бюджетное правило, предотвратившее взлет государственного долга.

Одновременно Путин решил на реструктуризацию российских валютных резервов, сделав выбор в пользу отказа от доллара и наращивания запасов золота. Если в 2008 г. на долю желтого металла в структуре российских резервов приходилось всего 2,2%, то в апреле 2015-го этот показатель составлял 13,5%, а к настоящему моменту эта цифра еще удвоилась, составляет уже около четверти всех резервов России.

Так что этот «спор» Путин, можно сказать, выиграл. Благодаря росту цен на золото национальные резервы взлетели в стоимости, достигнув в начале августа исторического рекорда в 600 млрд долл. В одном лишь этом году государственная казна дополнительно получила 47 млрд долл., причем на золото (с учетом роста цен на него) приходится около 38 млрд.

Впрочем, ставку на золото нельзя назвать безрисковой. Так, в чрезвычайной ситуации нельзя обернуть драгоценный металл в ликвидность. Кроме того, у путинской экономической политики есть еще один изъян: финансовая стабильность была отчасти обеспечена за счет собственного населения. Импорт западных товаров был просто замещен товарами российского производства. Рост экономики практически не сопровождался ростом благосостояния общества. Так что Запад в ходе будущих переговоров с Россией может делать ставку, по сути, исключительно на недовольство ее населения. ■



## Мировую экономику ждут НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

«Блумберг», США

До конца года страны могут столкнуться с новыми экономическими вызовами, прогнозируют бизнес-эксперты. Об этом говорят опрошенные компанией «Блумберг» эксперты.

«Мы наблюдаем пиковый отскок. С этого момента импульс немного угасает», — сказал советник по глобальной экономике Pacific Investment Management Йоахим Фелс.

В условиях пандемии правительства уже вложили триллионы долларов в меры поддержки, отметило агентство. Благодаря этому в США в августе резко снизился уровень безработицы и улучшилась ситуация на рынке жилья, в Китае восстанавливается экономика, а в Германии растет производство. Кроме того, развивающиеся рынки получили «передышку» из-за падения курса доллара, указало агентство.

Однако эксперты считают, что сохранить позиции будет непросто.

«Власти должны будут активизировать усилия по стимулированию экономики, в то время как многие из них уже готовы приостановить меры поддержки, которые были введены в связи с пандемией», — отметили эксперты.

Так, ряд крупных компаний заявили о грядущих сокращениях. Среди них — производитель автомобилей Ford Motor Co и авиакомпания United Airlines Holdings Inc.

В то же время в Китае потребители по-прежнему неохотно тратят деньги, а крупнейшие банки страны сообщили о худшем падении прибыли за более чем десять лет из-за роста безнадежных долгов.

По оценке профессора Австралийского национального университета Уоррика Маккиббина, пандемия коронавируса до 2025 г. может нанести мировой экономике ущерб в размере около 35 трлн долл. «Необходимо привить доверие к экономике, прежде чем экономические потери начнут снижаться», — отметил он.

Однако даже если вакцину от COVID-19 разработают, понадобится немало времени для того, чтобы сделать ее доступной во всем мире, предупредил Маккиббин. Также эксперты опасаются и второй волны коронавируса.

Среди прочих рисков для экономики эксперты называют и выборы в США.

«В это время может усилиться напряжение в отношениях между Соединенными Штатами и Китаем. Это подорвет доверие бизнеса», — отметило агентство «Блумберг».

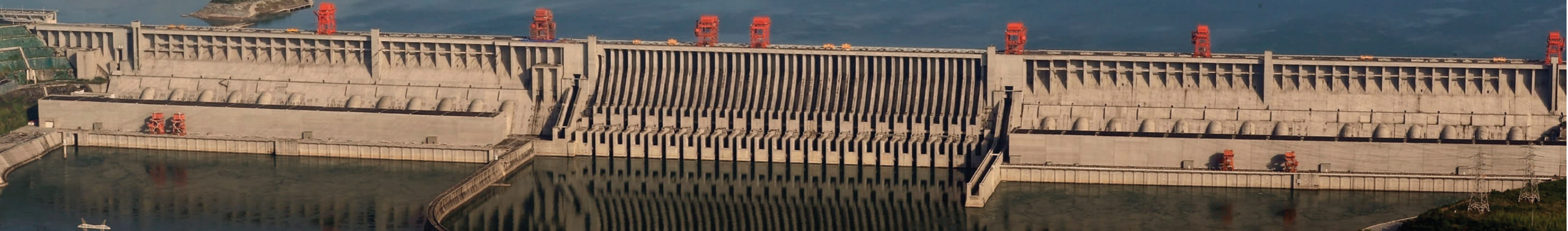
Ранее во Франции правительство представило проект плана перезапуска экономики в 100 млрд евро на фоне кризиса из-за пандемии коронавируса. ■

Пандемия до 2025 г. может нанести мировой экономике ущерб в размере около 35 трлн долл., считают финансовые аналитики. Специалисты высказывают опасения, что страны, вместо того чтобы активизировать меры поддержки экономики, начнут их сворачивать.

**Bloomberg**

# Китайские инвестиции в Центральной Азии

«Юрэйшанет», США



Реализованные еще в советские времена гидроэнергетические проекты в Центральной Азии были единым комплексом. С распадом СССР вода превратилась в источник напряженности, что осложнило строительство новых ГЭС и модернизацию инфраструктуры. Сегодня туда пришли китайские инвесторы.

**eurasianet**

Любой инвестор, желающий сохранить дружественные отношения со всеми пятью республиками Центральной Азии, знает, что следует избегать крупных гидроэнергетических проектов. Во времена СССР эти страны были взаимозависимыми: советские власти построили в верховьях рек в Киргизии и Таджикистане одни из самых высоких плотин в мире, а расположенные ниже по течению Казахстан, Туркмения и Узбекистан делились своими богатыми запасами нефти и газа, когда зимой реки замерзали.

После распада СССР в 1991 г. вода превратилась в постоянный источник напряженности в регионе.

Пока Москва давала и нарушала многочисленные обещания профинансировать крупные гидроэнергетические проекты в странах региона (новый каскад в Киргизии и достойную запись в Книге рекордов Гиннесса плотину в Таджикистане), Пекин осторожно инвестировал, сосредоточившись на развитии гидроэнергетического потенциала Казахстана и Узбекистана. Эта стратегия всех устраивает.

В странах вверх по течению Китай инвестирует в тандеме с другими игроками: Всемирный банк и Азиатский банк развития также вовлечены в поддержание в рабочем состоянии стареющих советских инфраструктурных проектов, таких как обладающие гигантскими плотинами Нурекская ГЭС в Таджикистане и Токтогульская ГЭС в Киргизии мощностью 3 тыс. МВт и 1,2 тыс. МВт соответственно.

Работая со странами, расположенными вниз по течению, Китай избегает политических рисков, одновременно помогая своим экономическим партнерам (в дополнение к своим запасам углеводородов, Казахстан и Узбекистан также являются крупнейшими рынками в регионе) укреплять их водную и энергетическую безопасность.

## Казахстан

В течение десятилетий после обретения независимости Казахстан богател на нефти и газе, в то время как гидроэнергетическая инфраструктура ветшала, как и в других странах бывшего СССР.

Но ситуация изменилась в 2012 г., когда Китайская международная водно-электрическая корпорация (CWE) завершила строительство Мойнакской ГЭС мощностью 300 МВт, что стало важным вкладом в энергетическую безопасность Казахстана.

Мойнакская ГЭС обошлась в 330 млн долл., из которых 200 млн предоставил в качестве кредита Китайский банк развития. Государственной компании CWE было поручено спроектировать и построить объект, а затем обучить 40 казахстанских инженеров перед передачей его Казахстану в 2013 г.

Успех этого проекта подогрел интерес казахстанских властей. В декабре 2014 г. CWE подписала контракты на строительство плотин на реках Или и Чилик на востоке страны (правда, их реализация еще не началась). Некоторые официальные лица даже заговорили об экспорте казахстанской электроэнергии в Китай.

В конце 2018 г. CWE сдала небольшой проект мощностью 25 МВт — Тургусунскую ГЭС на реке Иртыш на северо-востоке Казахстана, за строительство которой Нур-Султан заплатил 23 млн долл. Сейчас начата реализация проекта «Тургусун-2» мощностью 20 МВт. Находящийся на фазе планирования «Тургусун-3» добавит дополнительно 115 МВт — и все это на реке, ниже по течению которой находится Китай.

Самым крупным китайским гидроэнергетическим проектом в Центральной Азии будет каскад из пяти плотин мощностью 480 МВт на реке Тентек в Алма-Атинской области. Китайская госу-

дарственная корпорация China Gezhouba Group Corporation объявила о сделке на 1,5 млрд долл. с казахстанской компанией Arai-Oil в декабре 2018 г., но компания, похоже, все еще ведет переговоры о финансировании с китайскими банками.

Благодаря всем этим дополнительным мощностям Казахстан менее чем за десять лет превратился из чистого импортера электроэнергии в экспортера. Сейчас он поставляет электроэнергию Киргизии в обмен на воду.

## Узбекистан

По мощности гидроэлектроэнергетической инфраструктуры Узбекистан несколько уступает Казахстану. Сейчас возобновляемые источники обеспечивают лишь 3,2% генерируемой в стране энергии, но Ташкент заявил о планах увеличить этот показатель до 25% к 2030 г., в основном за счет гидроэнергетики. И без Китая здесь, конечно, не обошлось.

Начиная с 2006 г. Эксимбанк КНР выдавал Ташкенту небольшие ссуды на привлечение китайских компаний для ремонта, повышения мощности и модернизации построенной еще в советские времена инфраструктуры. В том же году государственная Китайская национальная электро-инженерная корпорация запустила проекты по наращиванию мощности гидроэлектростанций в Ташкенте и Андижане. Работы в рамках этой сделки на 15,9 млн долл. были завершены в 2010 г.

Но китайско-узбекское сотрудничество особо расцвело после смерти президента-изоляциониста Ислама Каримова в конце 2016 г. С 2017-го Пекин выделил Ташкенту 144 млн долл. в виде займов на гидропроекты. В рамках одного из них Эксимбанк Китая ссудил 63 млн долл. на модернизацию пяти плотин, в том числе трех в Ташкенте и Ферганской долине.

Кроме того, в 2019 г. компания Dongfang Electric Corporation завершила строительство новой ГЭС мощностью 11,4 МВт на Туябугузском водохранилище к югу от Ташкента. Стоимость проекта составляет 15,8 млн долл., 8,1 млн из которых предоставил Эксимбанк КНР.

Пожалуй, самый захватывающий из связанных с Узбекистаном проектов осуществляется за его пределами.

После смерти Каримова напряженность из-за водных ресурсов снизилась. Узбекистан возобновил поставки газа в Таджикистан, а в начале этого года стороны достигли многообещающего соглашения о совместном строительстве гидроэлектростанций общей мощностью 275 МВт на реке Зарафшан в Таджикистане. Предполагается, что эти ГЭС будут снабжать электроэнергией близлежащие районы Узбекистана.

Среди китайских ученых, специализирующихся на Центральной Азии, распространено мнение, что Пекин давно хотел ослабить напряженность между Узбекистаном и Таджикистаном.

Государственная гидроэнергетическая компания Sinohydro открыла офисы в этих двух странах еще в 2000 г. В 2007-м президент Таджикистана Эмомали Рахмон подписал с Sinohydro соглашение о строительстве двух плотин на Зарафшане в рамках инвестиционного пакета на сумму 1 млрд долл. Но проект так и не был реализован. Вполне вероятно, из-за возражений со стороны Каримова.

Теперь, когда Каримова не стало, Китай наблюдает за сотрудничеством между Таджикистаном и Узбекистаном в рамках двухэтапного проекта на Зарафшане стоимостью 550 млн долл. Таджикистан получит больше газа. Узбекистан получит электроэнергию. Китай получит новую роль арбитра в отношениях между народами в «зоне особых интересов» России. ■

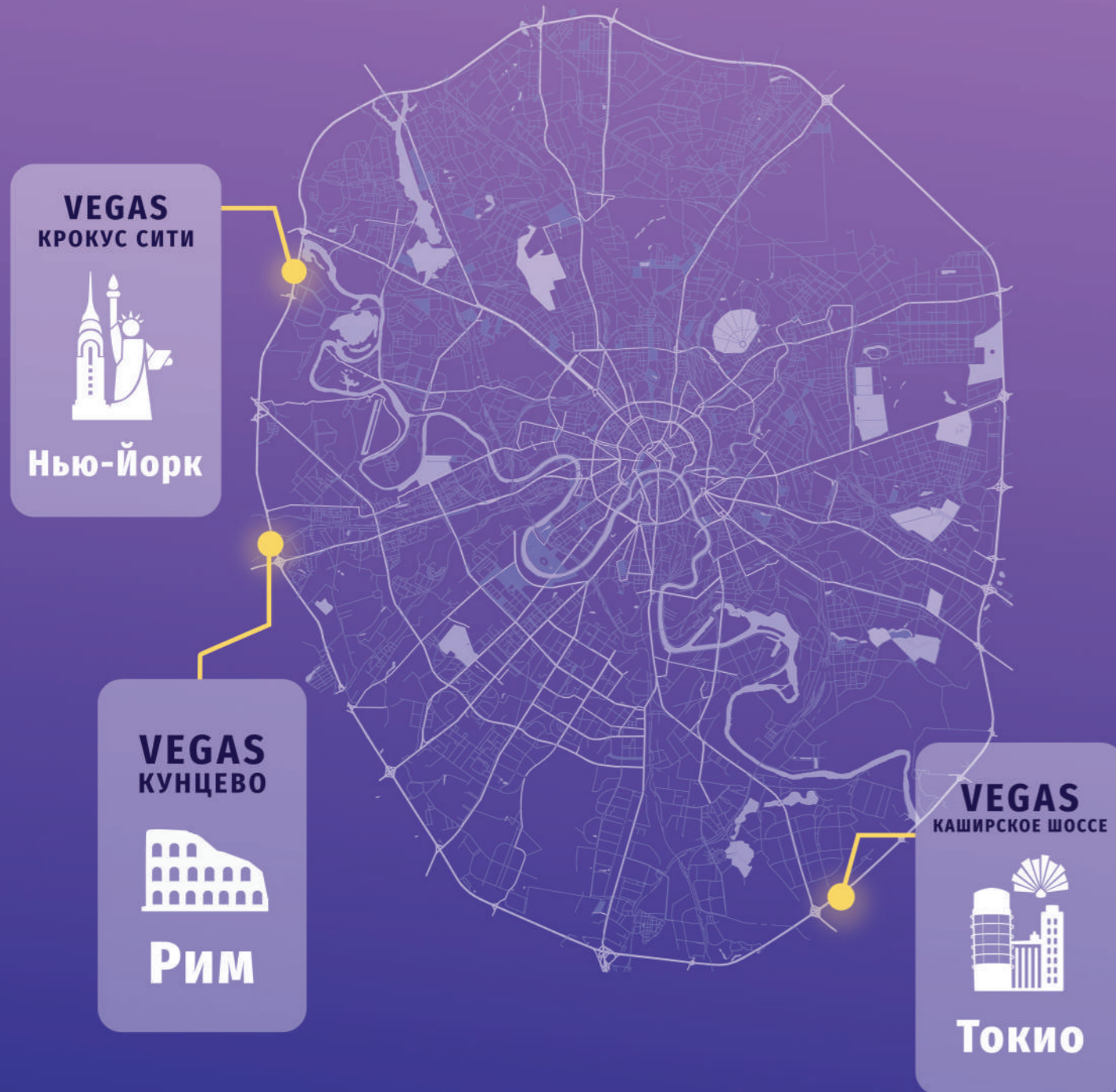
По материалам www.inosmi.ru





# ВОКРУГ СВЕТА ВМЕСТЕ С VEGAS

ГОРОДА МЕЧТЫ ТЕПЕРЬ  
РЯДОМ — НА МКАД



**VEGAS-CITY.RU**

📍 КРОКУС СИТИ М.МЯКИНИНО 📍 КУНЦЕВО М.КУНЦЕВСКАЯ 📍 КАШИРСКОЕ ШОССЕ М.ДОМОДЕДОВСКАЯ

## МВЦ «Крокус Экспо», 2020–2021 гг.

### ОКТАБРЬ

- 6–9 октября**  
**пав. 3, залы 13, 14, 15**  
Международная специализированная выставка сельскохозяйственной техники «АГРОСАЛОН–2020»  
Организатор: «Союзагроماش»
- 7–10 октября**  
**пав. 2, зал 9**  
7–я международная выставка предметов интерьера и декора DecoRoom  
Организатор: MVK
- 7–10 октября**  
**пав. 2, зал 6**  
32–я выставка деревянных домов, инженерных систем и отделочных материалов «Загородный дом. Осень»  
Организатор: MVK
- 19–22 октября**  
**пав. 3, залы 12, 13, 14, 15**  
23–я международная выставка товаров и услуг для индустрии гостеприимства PIR Expo  
Организатор: «ПИР Экспо»
- 20–22 октября**  
**пав. 1, зал 3**  
24–я международная выставка машин и оборудования для добычи, обогащения и транспортировки полезных ископаемых MININGWORLD RUSSIA  
Организатор: HYVE Group
- 24 октября – 30 ноября**  
**пав. 3, зал 12**  
ПЕРВЫЙ МЕХОВОЙ САЛОН–2020  
Организатор: Выставочная компания «Золотой век»
- 26–28 октября**  
**пав. 2, зал 8**  
Международный автобусный салон BUSWORLD RUSSIA powered by AUTOTRANS–2020  
Организатор: ITEMF Expo
- 27–29 октября**  
**пав. 1, залы 1, 2, 3, 4**  
17–я международная выставка компонентов и модулей силовой электроники «СИЛОВАЯ ЭЛЕКТРОНИКА»  
18–я международная выставка материалов и оборудования для обработки поверхности, нанесения покрытий и гальванических производств EXPOCOATING MOSCOW  
20–я международная выставка оборудования для неразрушающего контроля NDT RUSSIA  
17–я международная выставка испытательного и контрольно-измерительного оборудования TESTING & CONTROL  
18–я международная выставка крепежных изделий FASTTEC  
19–я международная выставка PCVExpo «Насосы. Компрессоры. Арматура. Приводы и двигатели»  
5–я международная выставка промышленного котельного, теплообменного, электрогенерирующего оборудования и трубопроводных систем для тепловых сетей HEAT & POWER  
15–я международная выставка вакуумного и криогенного оборудования VaccumTechExpo  
**пав. 2, зал 7**  
Международная выставка газобаллонного, газозаправочного оборудования и техники на газомоторном топливе GasSuf  
Организатор: MVK
- 27–29 октября**  
**пав. 2, зал 5**  
Международная выставка системной интеграции, аудиовизуальных и информационно-коммуникационных технологий Integrated Systems Russia–2020  
Международная выставка «Автоматизация зданий, умный дом, умный город, энергоэффективность» Hi-Tech Building–2020  
Организатор: «МИДЭКСПО – выставки и ярмарки»
- 28–31 октября**  
**пав. 3, залы 13, 14, 15, 17, 18**  
27–я международная выставка парфюмерии и косметики InterCHARM  
Организатор: Reed Exhibitions
- 30–31 октября**  
**пав. 3, зал 12**  
Международная бьюти-конвенция BEAUNITY–2020  
Организатор: Reed Exhibitions

### НОЯБРЬ

- 3–5 ноября**  
**пав. 1, зал 4**  
16–я международная выставка автомобильной индустрии «ИНТЕРАВТО»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

- 6–8 ноября**  
**пав. 1, зал 1**  
Выставка-ярмарка «Фестиваль охотников, рыбаков, туристов»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»
- 7–8 ноября**  
**пав. 3, залы 13, 14, 15**  
Интернациональная выставка собак (3xСACIB FCI) «РОССИЯ–2020»  
Организатор: Российская кинологическая федерация
- 10–13 ноября**  
**пав. 2, залы 7, 8**  
22–я международная выставка оборудования, сырья и технологий для фармацевтического производства PHARMTECH & INGREDIENTS  
Организатор: HYVE Group
- 17–19 ноября**  
**пав. 1, зал 3**  
22–я международная выставка оборудования и средств для профессиональной уборки, санитарии, гигиены, химической чистки и стирки CLEANEXPO MOSCOW | PULIRE  
Организатор: MVK

### ДЕКАБРЬ

- 1–30 декабря**  
**пав. 3, зал 15**  
ПЕРВЫЙ МЕХОВОЙ САЛОН–2020  
Организатор: Выставочная компания «Золотой век»

### ЯНВАРЬ

- 1–26 января**  
**пав. 3, зал 15**  
ПЕРВЫЙ МЕХОВОЙ САЛОН–2021  
Организатор: Выставочная компания «Золотой век»
- 26–29 января**  
**пав. 1, зал 4**  
Международная выставка оборудования для производства молока и молочной продукции DairyTech–2021  
Организатор: HYVE Group
- 27 января – 23 февраля**  
**пав. 3, зал 17**  
ПЕРВЫЙ МЕХОВОЙ САЛОН–2021  
Организатор: Выставочная компания «Золотой век»

### ФЕВРАЛЬ

- 2–5 февраля**  
**пав. 3, залы 13, 14, 15**  
Международная выставка бытового и промышленного оборудования для отопления, водоснабжения, инженерно-сантехнических систем, вентиляции, кондиционирования, бассейнов, саун и спа AQUATHERM MOSCOW–2021  
Организаторы: Reed Exhibitions, HYVE Group
- 9–10 февраля**  
**пав. 2, зал 7**  
8–я национальная выставка и форум инфраструктуры гражданской авиации NAIS  
Организатор: Reed Exhibitions
- 10–12 февраля**  
**пав. 2, зал 8**  
13–й международный фестиваль технологий продвижения и рекламы PROMEDIATECH  
Организаторы: МВЦ «Крокус Экспо», «БилдЭкспо»
- 24 февраля – 14 марта**  
**пав. 3, зал 12**  
ПЕРВЫЙ МЕХОВОЙ САЛОН–2021  
Организатор: Выставочная компания «Золотой век»

### МАРТ

- 4–7 марта**  
**пав. 1, залы 3, 4**  
14–я международная выставка катеров и яхт «МОСКОВСКОЕ БОУТ ШОУ»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»
- 9–12 марта**  
**пав. 3, залы 17, 18**  
Международная специализированная B2B–выставка обуви, аксессуаров и комплектующих материалов «МОСШУЗ–2021. Весна»  
Международная выставка сумок и модных аксессуаров MOSPEL–2021. Весна  
Организатор: «МосШуз»
- 16–18 марта**  
**пав. 2, зал 7**  
6–я международная специализированная выставка «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

# Календарь выставок

**16–18 марта**

**пав. 1, залы 1, 3, 4**

27-я международная туристическая выставка MITT

Организатор: HYVE Group

**30 марта – 2 апреля**

**пав. 3, залы 12, 13, 14, 15**

26-я международная выставка строительных и отделочных материалов MosBuild

Организатор: HYVE Group

## АПРЕЛЬ

**13–16 апреля**

**пав. 3, зал 13**

19-я международная выставка лабораторного оборудования и химических реактивов «АНАЛИТИКА ЭКСПО»

Организатор: HYVE Group

**20–22 апреля**

**пав. 1, залы 3, 4**

25-я международная выставка машин и оборудования для добычи, обогащения и транспортировки полезных ископаемых MiningWorld Russia

Организатор: HYVE Group

**20–22 апреля**

**пав. 2, зал 11**

Международная выставка и форум по торговой недвижимости и ретейлу MAPIC Russia–2021

Организатор: Reed Exhibitions

**20–24 апреля**

**пав. 3, залы 14, 15**

Международная выставка профессиональной косметики и оборудования для салонов красоты INTERCHARM professional–2021

Организатор: Reed Exhibitions

**26–29 апреля**

**пав. 2, залы 7, 8**

48-й Московский международный стоматологический форум и выставка «ДЕНТАЛ САЛОН»

Организатор: ДЕ–5

## МАЙ

**19–21 мая**

**пав. 2, зал 11**

Международный инновационный форум и выставка измерительной техники «МетролЭКСПО–2021»

Организатор: ФГУП ВНИИМС

**25–28 мая**

**пав. 3, залы 13, 14, 15, открытые площадки**

Международная выставка строительной техники и технологий

bauma CTT RUSSIA–2021

Организатор: Мессе Мюнхен Рус

## СЕНТЯБРЬ

**6–11 сентября**

**пав. 3, залы 13, 14, 15**

Международная выставка коммерческих автомобилей COMTRANS'21

Организатор: ITEMF Expro

**7–9 сентября**

**пав. 1, залы 2, 3**

Международная выставка–форум по управлению отходами, природоохранным технологиям и возобновляемой энергетике «ВэйстТэк–2021»

**пав. 2, залы 5, 7, 8**

Международная выставка «Вода: экология и технология» «ЭкваТэк–2021»

Организатор: Reed Exhibitions

**7–10 сентября**

**пав. 3, залы 17, 18**

Международная специализированная B2B–выставка обуви, аксессуаров и комплектующих материалов «МОСШУЗ–2021. Осень»

Международная выставка сумок и модных аксессуаров MOSPEL–2021. Осень

Организатор: «Мосшуз»

**14–16 сентября**

**пав. 1, залы 3, 4**

Международная выставка цветов, растений, техники и технологий для цветоводства и ландшафтного дизайна «ЦветыЭкспо–2021»

Организатор: «ГринЭкспо»

**20–23 сентября**

**пав. 2, залы 7, 8**

49-й Московский международный стоматологический форум и выставка «ДЕНТАЛ–ЭКСПО»

Организатор: ДЕ–5

**21–24 сентября**

**пав. 3, залы 13, 14**

30-я международная выставка продуктов питания WorldFood Moscow

Организатор: HYVE Group

**24–27 сентября**

**пав. 1, зал 4**

2-я интерактивная выставка электроники «М.Видео ELECTRONICS SHOW»

Организатор: МВМ

Следующий номер журнала *БивВ* выйдет в январе 2021 г.

В программе выставок возможны изменения и дополнения.



## Бизнес и Выставки

Деловой журнал для деловых людей

### ВСЕ О ВЫСТАВКАХ, РЫНКАХ И БИЗНЕСЕ – В ОДНОМ ЖУРНАЛЕ

Журнал «Бизнес и Выставки» — современное деловое издание для предпринимателей, профессионально занимающихся выставочным бизнесом, и для бизнесменов, стремящихся к развитию и совершенствованию своего дела посредством участия в торговых выставках.

Адрес редакции: 143402, Московская обл., г. Красногорск,  
ул. Международная, д. 16, МВЦ «Крокус Экспо»  
Тел.: +7 (495) 223-42-15  
Тел./факс: +7 (495) 727-26-76

www.crocus-expo.ru, www.biv-expo.ru, e-mail: journalbv@crocus-off.ru  
Подписка в редакции по тел.: +7 (495) 223-42-15

ТРК VEGAS Каширское шоссе | ТРК VEGAS Крокус Сити | ТРК VEGAS Кунцево | ТЦ Авиапарк | ТРК Атриум | ТРЦ Афимолл Сити



Традиции бакинской кухни.  
zafferanorest.ru +7 (495) 236 10 11



Итальянский семейный ресторан.  
fortebellorest.ru +7 (495) 236 10 72



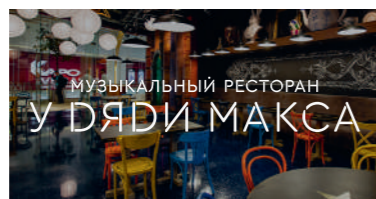
Японская кухня.  
edoko.ru +7 (495) 236 10 12

ул. Петровка, 30/7



Рюмочно-закусочная от Григория Лепса.  
rumkabyleps.ru +7 (495) 114 54 77

ТРК VEGAS Крокус Сити | ТРЦ Европейский



Семейный музыкальный ресторан.  
udiadimaha.ru +7 (495) 236 13 58

Crocus City Hall



Европейская и паназиатская кухня.  
backstagerest.ru +7 (495) 727 16 36

Крокус Сити Молл



Традиционная итальянская кухня.  
gg-g.ru/casa +7 (495) 727 17 10



Все лучшее на банкетной площадке.  
gg-g.ru/fusion +7 (495) 727 17 11

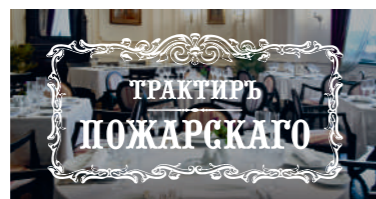
ул. Большая Дмитровка, д. 20/1



Авторская японская кухня.  
noburestaurants.ru +7 (495) 645 31 92



Паназиатская кухня.  
gg-g.ru/asia +7 (495) 727 17 12



Традиционная русская кухня XIX века.  
gg-g.ru/pojarsk +7 (495) 727 17 14



Ресторан морепродуктов с интерьером яхты.  
rosebar.ru +7 (495) 236 11 85

ТРК VEGAS Крокус Сити



Территория правильной еды.  
+7 (495) 646 35 35



Крафтовый бар с отличными бургерами.  
+7 (985) 411 63 62



Домашняя русская и европейская кухня.  
vegascfe.ru +7 (495) 646 35 35

Крокус Сити, 66-й км МКАД



Яхт-клуб и ресторан с бассейнами и пляжем.  
shore-house.ru +7 (495) 727 26 78

ул. Лесная, д. 20, стр. 5



Ресторан, который дышит.  
lesnoy-rest.ru +7 (495) 730 11 77 +7 (985) 330 11 77

**RESTAURANTS**

by Crocus Group

f RBVCG @ CROCUS.REST CROCUSREST.RU

ВСЕ СПЕКТР  
АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ



**ИНТЕРАВТО**

16-я международная выставка автомобильной индустрии

- Автомобильные двигатели и их компоненты
- Шины и ремонт шин, резинотехнические изделия
- Автомобильная химия, масла
- Оборудование и комплектующие для автомоек
- Автозаправочный комплекс
- Оборудование для кузовного ремонта автомобилей
- Гаражное и диагностическое оборудование
- Автоэлектрика и автоэлектроника
- Автомобильные аксессуары
- Электромобили и зарядные станции

**3-5 НОЯБРЯ  
2020**

МОСКВА,  
КРОКУС ЭКСПО

Организатор: **Крокус Экспо**  
Международный выставочный центр

Информационный партнёр  
«Крокус Экспо»



www.interauto-expo.ru

12+