



Океан ближе, чем ты думаешь

крокус сити океанариум

Более 3000 обитателей
100 видов тропических растений
Три тематические экспозиции
Детские праздники
Квесты · Экскурсии · Дайвинг

+7 (495) 727 22 11
г. Красногорск,
ул. Международная, д. 10
5 минут от метро Мякинино

купить билет

0+

Бизнес и Выставки №2 (107) 2021

Бизнес и Выставки

№2 (107) 2021

**ВЕРА
В ГИБРИДЫ**
с. 18

**ДАРИТЕ
ЦВЕТЫ!**
с. 30

**СЛИЯНИЕ
ЦИВИЛИЗАЦИЙ**
с. 60

**ПРАКТИЧНЫЙ
СЮРРЕАЛИЗМ**
с. 64

ЭКСПО ДУБАЙ: ИЗ ПРОШЛОГО В БУДУЩЕЕ
с. 38





**ПЕРВЫЙ
ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ
КОМБИНАТ**

Почему нас выбирают профессиональные издатели?



**Производство
и офис на одной
площадке**

**Все виды
бумаги
на складе
и под заказ**

**Качество
печати и сервис
международного
уровня**

**Находимся
от Крокус Экспо
в 5 км**

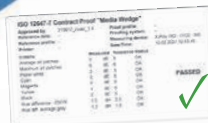
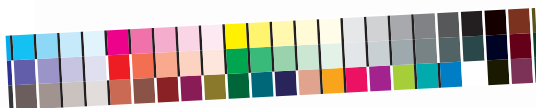


**Персональный
квалифицированный
менеджер 24/7**

**Клеим
издания
с корешком
до 60 мм**

**Гарантия
сроков
(печать
от 1 дня)**

**Весь ряд
стандартных
и нестандартных
форматов
от А6 до А1**



Присоединяйтесь к лучшим!

Денис Алексеев, коммерческий директор ППК

🌐 promo.1pk.ru ☎ +7(985)279-22-98 ✉ salesppk@1pk.ru



«Позвоните мне и получите в подарок цветопробу на обложку Вашего издания.»

Издатель
Араз АГАЛАРОВ

Главный редактор
Борис ФАНТАЕВ

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

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 Мамма Mia
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

Выставочный рынок: время собирать камни 6
Мы выстояли 10
Держим удар 14
Вера в гибриды 18
Восстановление не за горами 20
Кризис – толчок к новым решениям 22
Бизнесу нужно общение 24
Найти баланс и стать лидерами 26
Дарите цветы! 30
Интерес к выставке растет 32
Ждем мировых звезд 33

ВЫСТАВКИ И РЫНКИ

Выставки, конгрессы, форумы. 34
«Крокус Экспо»: день за днем 36
Из прошлого в будущее 38
Юбилей успеха 40



Пир во время чумы 42
Вечная тема 48
Сжечь нельзя переработать 52

ВЫСТАВОЧНЫЕ И КОНГРЕССНЫЕ ЦЕНТРЫ

«Экспоград Юг»: любо, братцы, любо 56

ИЗ ПРОШЛОГО

Слияние цивилизаций. 60

ВСЁ НА ПРОДАЖУ

Практичный сюрреализм: Les Lalanne 64
Новости аукционов 66

ДАЙДЖЕСТ

Экономика важнее политики 68
Глобальное богатство – 2021 70
У подножия латиноамериканского вулкана 74
Канал «Стамбул»: цель – Черное море? 76

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК

Продукты питания 46
Переработка отходов и природоохрана 50
«Крокус Экспо» 80





ОТ ИЗДАТЕЛЯ

На прошедшем этим летом Петербургском экономическом форуме многие панельные дискуссии были посвящены взаимодействию бизнеса и государства, участию бизнеса в экономическом развитии. Эти темы родились из текущей практики, которая свидетельствует о глубокой вовлеченности бизнеса в реализацию крупных государственных проектов.

Вместе с тем подключение бизнеса к решению основополагающих государственных задач подразумевает создание определенных экономических условий для его работы. Это включает в себя совершенствование инвестиционного климата, развитие новых форм государственно-частного партнерства, налаживание надежных каналов финансирования новых проектов.

К сожалению, в России нет четкого, законодательно закрепленного определения государственно-частного партнерства. Поэтому в настоящее время приходится строить это сотрудничество на основе совпадения интересов и необходимости получения эффективного результата. Такие возможности существуют во многих секторах экономики.

Государство стремится развивать инфраструктуру, которая в большинстве случаев ему же и принадлежит. Она включает железные дороги, портовое хозяйство, аэропорты, автомобильные дороги, ЖКХ, энергетические сети и многое другое. Все это требует больших и длительных финансовых вложений. Частный капитал может не только участвовать в реализации этих проектов, но и способен эффективно и самостоятельно развивать социальную инфраструктуру вокруг новых создаваемых объектов.

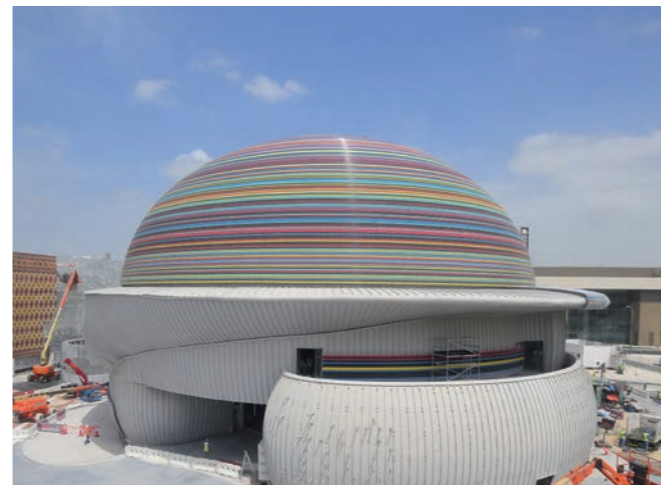
Важнейшими преимуществами работы в рамках ГЧП бизнес считает возможность привлечения бюджетных средств и доступ к разветвленным и обширным сферам экономики. Вместе с тем масштабность проектов выдвигает на первый план и делает очень чувствительным механизм финансирования, назначение источников средств и направлений их последующего использования. Данные обстоятельства в конечном итоге определяют руководящую роль государства в осуществлении партнерства с бизнесом.

Араз АГАЛАРОВ

В связи с завершением строительства Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД) в начале июля этого года было официально открыто движение по всем участкам дороги. Один из ее отрезков – ЦКАД-1 строила компания Stocus Group, его протяженность составляет 49,5 км. На этом отрезке было сооружено 50 мостовых переходов общей длиной 7,8 км, включающих 14 мостов, 24 путепровода, 1 экодук, 2 эстакады и 9 пешеходных переходов. В целом протяженность ЦКАД составляет 336,5 км, бюджет ее строительства превысил 340 млрд руб. ЦКАД станет в будущем частью строящейся трассы М-12 Москва-Екатеринбург.



Компания Stocus Group получила заказ на достройку Камчатской краевой больницы. Объект будет включать лечебно-диагностический корпус, палатный корпус на 175 коек, инженерные и вспомогательные сооружения. Суммарная площадь строящихся зданий равна 33,7 тыс. кв. м. Для строительства Камчатской краевой больницы отведен земельный участок площадью более 40 га. Общая сметная стоимость проекта составляет около 11,7 млрд руб.



На завершающей стадии строительства российского павильона на Всемирной выставке «ЭКСПО» в Дубае АО «КРОКУС» проводит пуско-наладочные работы и тестирование внутреннего оборудования здания. Ведется благоустройство прилегающей территории, установка мачт освещения, отделка двух бассейнов около павильона. Открытие выставки назначено на 1 октября.



Компания Stocus Group приступила к первому этапу строительства аэропортного комплекса (АПК) в Петропавловске-Камчатском (г. Елизово), который включает подготовку площадки инженерных сооружений, строительство административного здания и дизельной электростанции, а также площадки для сбора твердых бытовых отходов (ТБО). Эти работы являются основным этапом инфраструктурного строительства, создающего основу для дальнейшей реализации проекта. Завершение строительства нового АПК запланировано на лето 2023 г.

По поручению правительства Московской области АО «КРОКУС» будет строить многофункциональный жилой комплекс «Мособлсити» на территории Крокус Сити. Согласно предварительной архитектурно-градостроительной концепции, площадь земельного участка под жилым комплексом составит 31,7 га, средняя высота жилых зданий будет 55 этажей. Здесь предполагается построить 2 школы, 2 детских сада, спортивный кластер с площадками для игр, пешеходный бульвар протяженностью 1,5 км. Предусмотрены автомобильные стоянки на 4,5 тыс. машиномест и высокая степень озеленения всей территории.



В рамках реализации контракта на строительство первого этапа аэропортного комплекса на территории космодрома «Восточный» АО «КРОКУС» проводит подготовительные работы на выделенной территории и согласование проектной документации. Одновременно ведется завоз необходимого для строительства оборудования. Завершение сооружения объекта запланировано на конец 2024 г.



ВЫСТАВОЧНЫЙ РЫНОК: ВРЕМЯ СОБИРАТЬ КАМНИ

Год назад, в разгар пандемии, никто не мог дать прогноз развития международной выставочной индустрии, оставалось лишь подсчитывать убытки. Прошло время. Сегодня перспективы перезапуска отрасли выглядят вполне конкретными.

Согласно пресс-релизу Всемирной Ассоциации выставочной индустрии UFI, доходы мировой выставочной индустрии в 2020 г. упали на 68% в сравнении с предыдущим годом. Прямой ущерб экспонентам и посетителям вследствие отсутствия деловых соглашений, заключенных по итогам работы на выставках, оценивается в 370 млрд долл.

Выставки, как известно, оказывают экономическое влияние не только на компании, прямо связанные с их проведением, но и на отдельные отрасли экономики и развитие региональной инфраструктуры (гостиницы, рестораны, транспорт, торговля и пр.). Принимая во внимание этот факт, эксперты UFI подсчитали, что общий косвенный ущерб экономике вследствие отмены выставок за год составил не менее 224 млрд долл., что соответствует потере 2,4 млн рабочих мест.

В начале года исполнительная дирекция UFI опубликовала очередное

исследование UFI Global Exhibition Barometer. В опросе приняли участие представители 457 компаний из 64 стран. Понятно, что основное внимание было уделено влиянию пандемии на глобальную выставочную индустрию в период с июля 2020 г. и прогнозам на 2021 г.

Прежде всего, респондентам предлагалось оценить уровень деловой активности своих компаний как «нормальный», «сниженный» или «без активности», а также дать прогноз, когда в их городе полностью восстановится выставочная деятельность, и какие факторы они считают ключевыми для ускорения этого процесса. Оказалось, что в целом по миру с апреля по август 2020 г. более половины выставочных компаний вообще не работали; с сентября большинство фирм стали возвращаться к своей деятельности, но в крайне ограниченном масштабе; в январе 2021 г. доля компаний, ожидающих «нормального» уровня активности, составляла 10%, а через

Общий косвенный ущерб экономике вследствие отмены выставок за год составил не менее 224 млрд долл., что соответствует потере 2,4 млн рабочих мест

полгода, в июле, — 37%, при этом большая часть экспертов предполагала, что местные и национальные выставки откроют двери не позднее конца июня, а международные — во второй половине года.

По традиции исследование предлагало выделить три наиболее важных проблемы бизнеса из небольшого списка.

Важнейшим фактором, разумеется, стало «Влияние пандемии COVID-19 на бизнес» (29% ответов), далее идут «Состояние экономики на внутреннем рынке» (19%), «Развитие мировой экономики» (16%) и «Влияние цифровых технологий» (11%). Стоит отметить, что последний фактор выше оценивается в Северной Америке (15%) и Европе (14%), чем в других регионах мира.

Значительно меньшую роль играют «Конкуренция с другими средствами маркетинга» (7%), «Внутренние проблемы компании» (7%) и «Вопросы, связанные с государственным регулированием и деятельностью иных заинтересованных сторон» (5%). На последнем месте, что отрадно, «Конкуренция внутри отрасли» (4%).

В целом, ожидания, отраженные в отчете UFI, оказались более оптимистичными, чем реальность. Третья волна пандемии внесла свой вклад в осложнение ситуации.

В России, согласно данным исследования Выставочного научно-исследовательского центра ВНИЦ R&C с участием 245 компаний, об убытках в размере свыше 50% от предполагаемого годового оборота компании в 2020 г. заявили 68% опрошенных, потери свыше 70% от оборота характерны для 38% компаний.

Терпим убытки и теряем людей

В рамках исследования UFI также оценивались показатели валового оборота и прибыли компаний в прошлом году и соответствующие прогнозы на нынешний год.

Оборот и прибыль в 2020–2021 гг. определялись как доля от соответствующих показателей 2019 г. (в процентах).

Оказалось, что в среднем по миру оборот в 2020 г. составил лишь 28%. В то же время ожидания экспертов более позитивны: в первой половине 2021 г. выручка планировалась на уровне 34%, а за весь год — 58%.



В 2020 г. доходы от выставочной деятельности в Германии в сравнении с 2019 г. в целом по стране упали на 70% — с 4,1 до 1,2 млрд евро. Таковы данные AUMA. Не лучше дело обстоит и сегодня. В соответствии с расчетами Института выставочной индустрии Германии, к июню общие экономические потери из-за отмены выставок в 2021 г. составили 19 млрд евро, потеряны 3 млрд евро налоговых поступлений, под угрозой находятся 150 тыс. рабочих мест.

Более детальные результаты показывают, что падение выручки в 2020 г. было самым большим в Латинской Америке, на Ближнем Востоке и в Африке (соответственно, 23% и 24%). Немногом выше показатели Азиатско-Тихоокеанского региона (27%). Лучшее положение в Европе (32%) и Северной Америке (36%).

Что касается прибыли, то убытки понесли 52% компаний, причем 30% предприятий — в размере более 50%. Оценка перспектив прибыли в 2021 г. колеблется в интервалах от 32 до 37% для первого полугодия и от 55 до 60% для всего года.

Согласно данным UFI, доходы мировой выставочной индустрии в 2020 г. упали на 68% в сравнении с предыдущим годом. Прямой ущерб экспонентам и посетителям оценивается в 370 млрд долл.

Ситуация с увольнением сотрудников, по информации UFI, носит характер бедствия: 54% компаний во всем мире были вынуждены сократить персонал, половина из них — более чем на 25%. Сильнее всего этот процесс затронул Ближний Восток и Африку (73%), чуть меньше — Северную Америку (61%), Латинскую Америку (56%), Европу (52%) и Азиатско-Тихоокеанский регион (49%).





По данным Ассоциации немецких торговых ярмарок AUMA, в 2021 г. организаторы планировали провести в Германии около 380 специализированных выставок, однако к июню порядка 220 мероприятий уже были отменены или перенесены из-за продолжающейся пандемии. И эта тенденция характерна для многих стран. В конце апреля отменили токийский автосалон JAMA, намеченный на октябрь. Причина, по словам Акио Тойода, президента Toyota Motor Corporation, заключалась в сложности организации большого общественного мероприятия в безопасной среде.

В России, по данным ВНИЦ R&C, масштабные увольнения также коснулись большинства компаний (64%), при этом самые значительные сокращения (свыше 40% сотрудников) затронули 23% предприятий. Полностью сохранить свою команду смогли 36% работодателей.

Впрочем, на этом проблемы не заканчиваются: 79% руководителей снизили заработную плату сотрудникам (31% — более чем на 36%). Уровень оплаты труда на уровне 2019 г. сохранили лишь 18% респондентов. В том же ряду стоит такая мера, как предоставление отпуска без сохранения заработной платы — так поступали в 32% случаев.

Ожидания, отраженные в отчете UFI, оказались более оптимистичными, чем реальность. Третья волна пандемии внесла свой вклад в осложнение ситуации.

Важнейшая часть исследования UFI — оценка влияния кризиса на меры финансовой поддержки выставочной отрасли со стороны государства.

В целом, во всех странах 44% компаний получили ту или иную выгоду от государственной поддержки, причем для большинства уровень такого финансирования составил менее 10% в сравнении с общими расходами предприятия в 2019 г. Лучшее же власти показали себя в Европе (54% предприятий воспользовались помощью) и Азиатско-Тихоокеанском регионе (53%). Значительно хуже обстоят дела в Латинской и Северной Америке (35% и 31% соответственно) и совсем плохо — на Ближнем Востоке и в Африке (13%).

В России опыт использования различных мер федеральной поддержки имеют порядка 73% компаний. При этом конкретными программами помощи бизнесу воспользовались на региональном уровне — 21%, на федеральном — 32% респондентов. Наибольшим спросом пользовались льготы по страховым взносам, субсидированные кредиты на выплату зарплат сотрудникам с последующим погашением за счет бюджета, налоговые каникулы и льготное кредитование.

Впрочем, на практике российские предприниматели оценивают меры господдержки как совершенно недостаточные — 70% респондентов не смогли полностью получить помощь, включая анонсированные Правительством России льготные кредиты, поскольку не соответствовали установленным критериям. В 19% случаев непреодолимым барьером стал сложный и непрозрачный механизм оформления определенных видов поддержки.

Выходим из кризиса

Массовая вакцинация в Европе, США и других странах, как и ожидалось, снизила уровень распространения новой инфекции до показателей, приемлемых с точки зрения возобновления общественных мероприятий. Региональные и национальные власти в разных странах постепенно открывают рынки, давая «зеленый свет» выставкам.

Вернемся к исследованию UFI. Отвечая на вопрос, какой фактор больше всего способствует скорейшему восстановлению нормальной выставочной деятельности, большинство экспертов назвали следующие: «Го-

товность компаний-экспонентов и посетителей к повторному участию» (64% ответов), «Снятие текущих ограничений на поездки» (63%) и «Отмена нынешней государственной политики, которая применяется на местном уровне по отношению к выставкам» (52%). Подобные мнения характерны для всех стран, за исключением Северной Америки, где второе место с 51% голосов заняли «Необходимые меры гигиены», а также Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки, где на третьем месте с 43% оказался фактор «Пакеты финансовых стимулов, ведущие к снижению затрат для экспонентов».

Компании также попросили оценить перспективы развития бизнеса в случае сохранения карантина. Большинство специалистов заявило, что в любых обстоятельствах их предприятия «смогут держать голову над водой» (57%) и «точно справятся с ситуацией» (33%). И лишь 10% опрошенных признались, что придется закрыться, если в ближайшие шесть месяцев работа не возобновится, причем этот показатель достаточно широко варьируется — от 5% в Северной Америке до 17% на Ближнем Востоке.

Конечно, во многих случаях вынужденное неучастие в выставках уже компенсировано с помощью других инструментов маркетинга — онлайн-презентаций, электронных торговых площадок и пр. Но все это — временная мера. Разговоры о вытеснении очных выставок виртуальными шли в течение трех десятилетий, так и оставшись разговорами.

Большая часть отложенного спроса на участие в традиционных выставках в период пандемии осталась неудовлетворенной и будет реализована в период с осени 2021 г. до лета 2022 г., если, конечно, не появятся новые форс-мажорные обстоятельства.

С определенной долей уверенности можно утверждать, что в Европе и США будут наблюдаться те же позитивные процессы, что в России и Китае, где очные выставки проходят с прошлой осени, и особенно активно — с начала этого года.

В исследовании UFI предлагалось оценить четыре различных мнения: пандемия COVID-19 подтвердила ценность личных встреч, и нас ждет



На практике российские предприниматели оценивают меры господдержки как совершенно недостаточные — 70% респондентов не смогли полностью получить помощь, включая льготные кредиты.

быстрое восстановление выставочного рынка, — в этом уверены 64% специалистов («да, конечно» — 26%, «скорее всего» — 38%). Традиционных выставок станет меньше, сократится и количество их участников — так думают 63% опрошенных («да, конечно» — 10%, «скорее всего» — 53%). Кризис дал импульс к развитию гибридных мероприятий, и в целом цифровые технологии будут применяться гораздо чаще, чем раньше — это мнение поддержали 80% экспертов («да, конечно» — 32%, «наиболее вероятно» — 48%). Виртуальные мероприятия заменят традиционные выставки — с подобным, более чем спорным утверждением согласились лишь 14% участников опроса, против — 44% (в Европе трезвомыслящих людей гораздо больше — 74%, в Северной Америке — 57%).

Практика последних месяцев показала: когда где-то снимают жесткие административные ограничения и выставкам дают «зеленый свет», организаторы буквально срываются с низкого старта и с утроенной энергией принимаются за дело. И этот процесс нарастает. Главное — чтобы никто его не остановил.

Александр БЕЛЯНОВСКИЙ

Согласно данным ВНИЦ R&C, основная часть российских респондентов (62%) полагает, что для восстановления деятельности компаний до уровня, предшествующего вводу ограничительных мер, понадобится больше года, четверть опрошенных (25%) называет сроки от полугода до года, 10% — от 2 до 6 месяцев. Интересно, что 3% компаний уже вернулись на докризисный уровень. Для восстановления отрасли, по мнению отечественных экспертов, необходимо продлить федеральные меры поддержки.



МЫ ВЫСТОЯЛИ

Президент Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ), член совета директоров Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), генеральный директор «Экспофорум-Интернэшнл» Сергей **ВОРОНКОВ** рассказал «БиВ» о том, в каком состоянии находится сейчас выставочно-конгрессная отрасль России и как ей удалось преодолеть самый сложный период.



Какое место и значение выставочного сектора в экономике России?

Конгрессно-выставочная деятельность в России — это более 2 тыс. компаний с суммарной выручкой свыше 160 млрд руб. в год и 140 тыс. рабочих мест. Она обеспечивает работу более 40 тыс. сервисных компаний в смежных отраслях — застройка стендов, туристические услуги, кейтеринг, техническое обеспечение, клининг и др. Если суммировать все заключенные на выставках контракты, то они обеспечивают вклад до 3% ВВП страны.

Определенно, мы значимая для страны индустрия. И во время пандемии данный факт был очередной раз подтвержден Правительством России, которое включило ее в реестр наиболее пострадавших отраслей, наряду с туризмом, авиаперевозками, культурой.

Вы возглавляете РСВЯ. Каковы сегодня главные задачи объединения? Какими вы их видите?

В период пандемии РСВЯ вышло на передовую линию защиты интересов конгрессно-выставочной отрасли. Союз стал аккумулятором усилий всех отраслевых организаций: Национального конгресс-бюро, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Российского союза промышленников и предпринимателей и прочих.

Благодаря совместным действиям, компании смогли получить меры поддержки от государства. Впервые в истории в перечне системообразующих предприятий страны появились конгрессно-выставочные организации: ВДНХ, «Экспоцентр», Фонд «Росконгресс», «Экспофорум-Интернэшнл».

Когда вводились ограничительные меры из-за коронавируса, мы настояли на исключении выставок и конференций из разряда массовых мероприятий. Нам удалось утвердить рекомендации по проведению конгрессов и выставок на уровне Роспотребнадзора. Эти стандарты безопасности использовались практически

За период пандемии число компаний-членов РСВЯ выросло с 80 до 120. Профессионалы увидели ценность и полезность организации



Компания «Экспофорум-Интернэшнл» управляет выставочным комплексом «Экспофорум» и формирует более 40% выставочного рынка Северо-Западного федерального округа. В портфеле собственных мероприятий около 40 проектов. Выставочный комплекс «Экспофорум» был открыт на окраине Санкт-Петербурга в 2014 г.

во всех регионах. Пионерами стали Санкт-Петербург и «Экспофорум».

Важнейшим этапом было создание проекта Стратегии развития конгрессно-выставочной отрасли. В нем дан анализ актуальных мировых трендов и вызовов, стоящих в том числе перед Россией, определена роль, которую играет конгрессно-выставочная отрасль в их решении, указана необходимость поддержки спроса на участие в выставках на основе субсидий для компаний. Такая практика апробирована в развитых странах.

РСВЯ постоянно усиливает и развивает коммуникационные направления: на сайте выкладываются необходимые нормативные материалы, функционирует скорая правовая помощь, создан общий чат для членов Союза, проводятся обучающие онлайн и гибридные мероприятия.

Есть задача коммерциализировать деятельность союза. В идеале организация должна существовать не только за счет взносов, но и за счет дополнительных источников доходов по примеру зарубежных коллег. Например, в структуре бюджета Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI) членские взносы составляют всего 40%, все остальное — доходы от услуг, оказываемых организацией.

Надо отметить, что за период пандемии число членов РСВЯ выросло с 80 до 120 компаний. Профессионалы увидели ценность и полезность организации. Они поняли, что лучше быть вместе в трудные времена, и проголосовали деньгами.

Как можно в целом оценить ущерб, нанесенный пандемией российскому выставочному рынку?

По данным ВНИЦ R&C, объем рынка событийной индустрии по суммарной выручке компаний в 2020 г. сократился на 38%, до 129,6 млрд руб. (в 2019 году — 203 млрд руб.). Количество занятых в событийной индустрии по параметру «среднесписочная численность» уменьшилось на 10% в сравнении с 2019 г. Всего с мая 2020 г. прекратили действие около 180 компаний — это 6% от общего числа включенных в выборку исследования. В последние несколько месяцев процесс закрытия

компаний замедлился. Таким образом, можно сказать о том, что пока, несмотря ни на что, наша отрасль выстояла.

Выставки и конгрессы — это не только двигатель экономики, но и ее зеркало. Сейчас складывается тренд на регионализацию и локализацию экономик мира. Следует ожидать, что будет больше мероприятий, ориентированных уже на конкретные географические локации и связи. Для России это очень хорошие перспективы. На внутреннем рынке у российских выставок большой потенциал.

Надо признать, что с точки зрения содержания и структуры отрасли рынок уже никогда не вернется к состоянию, которое было в 2019 г., потому что мир стал другим. Создание бесконтактной экономики — это угроза для нашей отрасли. Если мы перегруппируемся, то, на мой взгляд, через три-четыре года сможем восстановить отрасль.

Суммарная выручка рынка событийной индустрии РФ в 2020 г. в сравнении с 2019 г. сократилась на 38%. Количество занятых уменьшилось на 10%





Российский союз выставок и ярмарок (РСВЯ) объединяет ведущих российских организаторов выставок, владельцев выставочных комплексов и центров, сервисных компаний. В Союз входят представители выставочного бизнеса стран СНГ. Союз учрежден в 1991 г. 17–19 июня 2021 г. в Уфе прошло очередное общее собрание членов РСВЯ. На нем был рассмотрен отчет исполнительной дирекции о работе по реализации стратегии Союза и антикризисным мерам, а также о финансово-хозяйственной деятельности в 2020 г.



С точки зрения содержания и структуры отрасли рынок уже никогда не вернется к состоянию 2019 г., так как мир стал другим. Создание бесконтактной экономики — это угроза для нашей отрасли

Как компания «Экспофорум» перенесла кризис, что впереди?

– Я считаю, что одно из самых главных наших достижений – это сохранение коллектива профессионалов, что позволило компании остаться на плаву в сложный для отрасли период.

Мы выработали антикризисную стратегию, усилили работу с партнерами, подтянули свои компетенции в IT, развернули TV-студию, очень быстро научились проводить онлайн-мероприятия и перешли на гибридные формы работы.

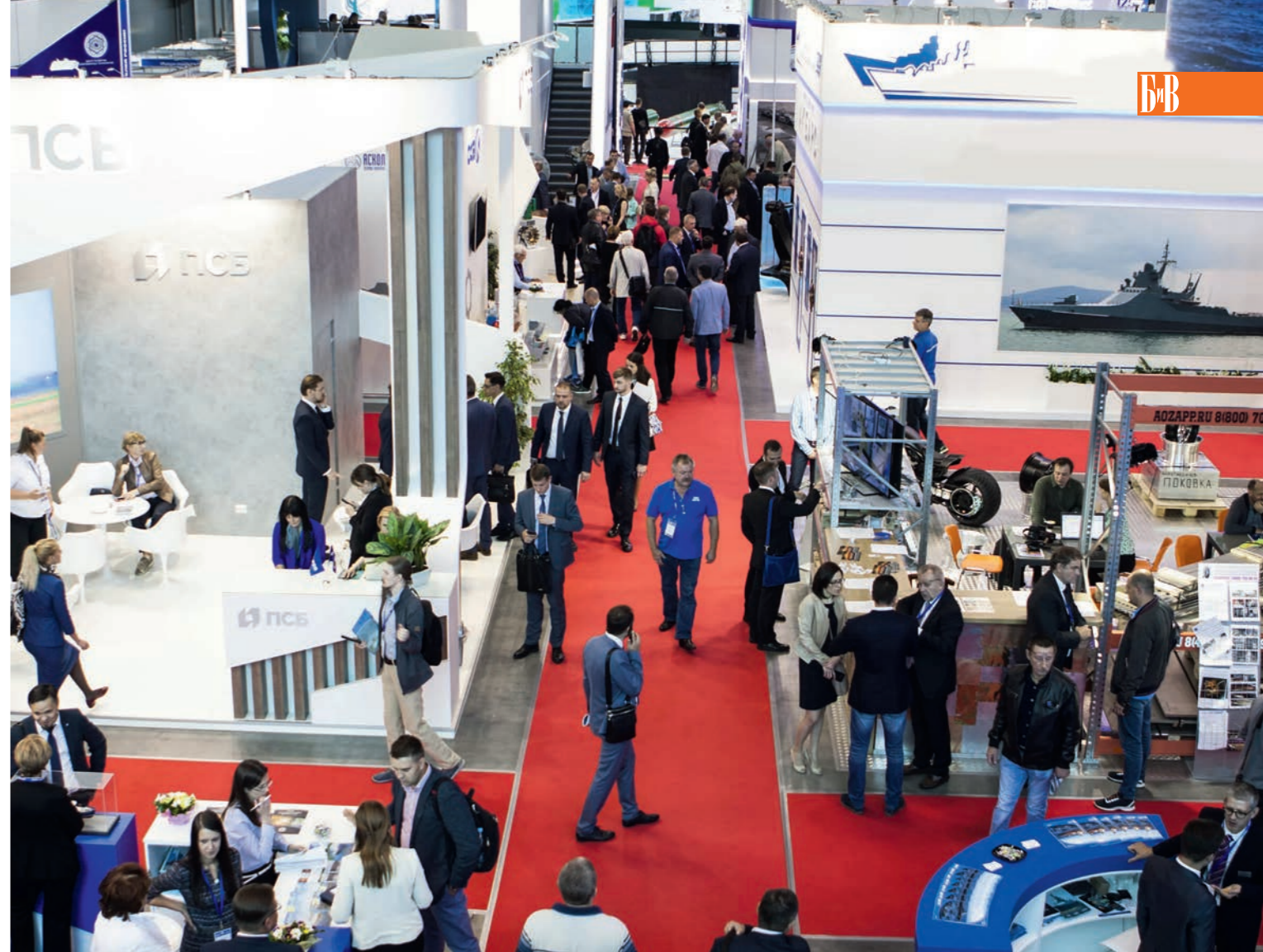
Уже в июле 2020 г. мы переоборудовали конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» согласно новым требованиям — оснастили его тепловизорами, которые могут измерять температуру в потоке людей, создали буферные зоны на входе, установили санитайзеры и приобрели дезинфицирующие средства, организовали обработку помещений, закупили средства индивидуальной защиты (СИЗ). Благодаря этому, с августа 2020 г. по июнь 2021 г. мы смогли провести в гибридном формате более 80 мероприятий, на которых побывали около 700 тыс. человек.

После прошедшего в «Экспофоруме» Петербургского международного экономического форума и до вве-

дения жестких запретов в июне, мы успели провести конную выставку «Иппосфера». Для мероприятия выбрали новый формат – Open Air – и вынесли его в Ленинградскую область на территорию конно-спортивного клуба. Новое место, пандемическая ситуация и ужесточение мер безопасности уменьшили число посетителей, но проект получил высокую оценку и зрителей, и профессионалов. Представители конной индустрии были рады встрече, привезли более 200 лошадей 20 пород, ведь в прошлом году проект был отменен из-за пандемии.

Провели традиционное для нашей компании B2B мероприятие «Рекламный хаб Северной столицы 2021». Это камерный по числу участников проект (меньше 75 человек), который проходит в формате закрытых переговоров. В «Экспофоруме» успешно прошел гостевой проект — юбилейный Военно-морской салон «МВМС-2021». Организатор утвердил в Роспотребнадзоре нашего города регламент, по которому на площадку допускались исключительно участники и официальные делегации, получившие аккредитацию при наличии отрицательного ПЦР-теста.

Дальше пошли переносы на осень: Международный рыбопромышленный форум и выставка рыбной индустрии, морепродуктов и технологий Global Fishery Forum & Seafood Expo Russia — 2021 (гостевой для



нас), Петербургский инновационный форум пассажирского транспорта SmartTRANSPORT 2021, выставка «Город собак».

График осенних мероприятий практически сформирован, и надеюсь, что все они состоятся.

Как вы оцениваете состояние выставочной инфраструктуры в России?

– Она недостаточна. Но для этого есть объективная причина – гипертрофированная экономическая география. Ни в одной стране мира нет такой асимметрии, когда и политика, и экономика, и наука, и транспортная логистика, и финансы сосредоточены в одном городе — в столице. Обычно есть как минимум три-четыре равнозначных центра. Такое положение дел в Европе, в США, в Китае, в Казахстане... А у нас два экономических центра, которые с точки зрения выставок и конгрессов занимают 80% всего российского рынка — Москва с 60% и Санкт-Петербург с 20%.

С другой стороны, появление достойной инфраструктуры (конгресс-

но-выставочного комплекса) дает уникальную возможность и мощный импульс развитию территории через организацию событий.

Возьмите пример Санкт-Петербурга. Построили «Экспофорум», который способен собирать на конгрессы 10 тыс. человек и выставки численностью более 50 тыс. И сюда потянулись международные конгрессы. Упорная и скрупулезная работа по их привлечению дала результат. В разгар пандемии опубликован рейтинг Международной ассоциации конгрессов и конференций ICCA за 2020 г. Среди российских городов Санкт-Петербург вышел на первое место, обойдя Москву с отрывом в 13 событий.

Согласно рейтингу Международной ассоциации конгрессов и конференций ICCA за 2020 г., Санкт-Петербург вышел на первое место среди российских городов, обойдя Москву с отрывом в 13 событий

В 2020 г. в Санкт-Петербурге проведено 34 события с общим количеством делегатов 14 596 человек, в Москве — 21 мероприятие, 5093 делегата. За ними следуют Казань, Екатеринбург и Сочи.





ДЕРЖИМ УДАР

В этом году выставки в России проходили в то время, когда в Европе все было наглухо закрыто. Крупнейшие мировые смотры «загнали» в интернет, где они пытались удержаться на плаву с помощью виртуальных «кругов спасения» в виде онлайн-мероприятий. В РФ, словно на другой планете, свои двери открывали десятки привычных выставок.

Пациент скорее жив...

Что можно сказать о выставках первого полугодия? Обратимся к московскому опыту, ибо он самый наглядный, ведь до сих пор на столицу приходится около 80% оборота всего выставочного бизнеса России — в этом отношении за последние 30 лет мало что изменилось.

Можно выделить несколько четких тенденций.

Первая — сокращение масштабов. Большая часть мероприятий была в два-три раза меньше по занимаемой площади и количеству экспонентов в сравнении с теми же событиями 2019 г. Таковы, к примеру, «Скрепка Экспо» в «Крокус Экспо», «Интерлакокраска» в «Экспоцентре» и Beviale Moscow на площадке Main Stage (заводской цех после ремонта в промышленной зоне Москвы). В то же время выставка «Охота и рыболовство на Руси», переехавшая с ВДНХ на Красную Пресню, прошла почти на той же площади, что и раньше, правда количество экспонентов упало почти в три раза, примерно с 900 до 322.

Меньше всего потеряла крупнейшая продовольственная выставка страны «Продэкспо», которую предусмо-

тритеально перенесли с февраля на апрель, — она заняла практически весь «Экспоцентр», не считая зала «Форум» и нескольких временных павильонов.

Разумеется, самый серьезный вклад в развитие негативных тенденций внесло резкое снижение количества иностранных экспонентов. Исключением стали разве что турецкие компании. Европейские и американские фирмы представляли дилеры, дистрибьюторы и российские представительства. Редчайшие энтузиасты смогли добраться в Москву из закрытых на карантин стран.

Вторая тенденция — наплыв посетителей, переполненные залы. Очевидно, что профессионалы соскучилось по «живым» выставкам и сразу пришли в выставочные залы, как только это стало возможным. Побывав на десяти выставках, автор не нашел никаких различий в заполнении павильонов и уровне напряженности работы на стендах в сравнении с тем, что происходило два года назад. Практически везде — переговоры, встречи, дискуссии, презентации, очереди на стендах.

В этом отношении рекордсменом можно считать главную отечественную выставку стройиндустрии Mosbuild 2021 — в дни ее проведения

На столицу до сих пор приходится около 80% оборота всего выставочного бизнеса России

Большая часть «живых» мероприятий прошла успешно, вселив определенную уверенность в организаторов и участников

потоки посетителей в «Крокус Экспо» были не просто полноводными, а, продолжая сравнение с рекой, стремительными, бурными, с водоворотами, выходящими из берегов. Очереди наблюдались буквально везде: в гардеробах, на входах в залы, в кассах метро. Внешний вид экспозиции местами ничем не отличался от панорамы ведущих мировых смотров в Германии, особенно в разделе оконных конструкций: открытые сквозные пространства, масштабная эксклюзивная застройка, зоны презентаций и приемов. В шести залах второго и третьего павильонов расположились 726 экспонентов, что примерно на 35% меньше в сравнении с предыдущим смотром 2019 г. Что касается санитарных требований, то их соблюдение было просто физически невозможно, несмотря на то что в залы не пускали даже при отсутствии одноразовых перчаток (которые снимали сразу после входа).

Третья особенность — деловая программа. Устроители всеми силами старались предложить насыщенную программу семинаров и конференций, отражающую последние изменения в отрасли и основные проблемы развития бизнеса в период пандемии. Не отставали и экспоненты, свой первый «выход в свет» многие из них использовали по максимуму, предлагая не только презентации и кофе-брейки, но и многодневную программу собственных деловых мероприятий в режиме нон-стоп.

Еще одна заметная тенденция — максимальное сближение реальной выставки с двойником в интернете. Касалось это буквально всех сторон мероприятий — экспозиций, конференций, конкурсов и даже церемоний открытия. Так, официальное открытие Beviale Moscow 2021 представляло собой насыщенный коктейль из выступлений российских чиновников, лично приехавших на площадку, и онлайн-трансляций приветствий немецких и французских партнеров на огромном экране.

Единственное, что неприятно удивляло — разница качества изображения.



Пандемия лишь обострила желание профессионалов вернуться в выставочные залы. Интерес к традиционным выставкам огромный, в этом залог восстановления и развития отрасли в ближайшем будущем

Выступления, присланные из Нью-Йорка и Мюнхена, представляли собой качественные видеоролики — хоть завтра на телевидение. Другие выступающие обращались через скайп, в результате чего на экране возникали огромные расплывчатые красные лица, и выглядело это жутковато.

Последнее, о чем нужно сказать: почти полное игнорирование ограничений, связанных с пандемией COVID, и самый минимальный санитарный сервис. Где-то имелись дезинфицирующие автоматы при полном отсутствии медицинских масок и перчаток (ни платных, ни бесплатных). В других местах имелись маски, но не было средств дезинфекции. Большая часть участников и посетителей не носили масок, при этом о соблюдении необходимых расстояний между людьми даже говорить не приходится. Активно работали кафе и рестораны. В общем, о пандемии забыли. Неудивительно, что в некоторых репликах иногородних гостей звучали панические ноты: московские выставки они называли





На выставках первой половины года наблюдалось почти полное игнорирование ограничений, связанных с третьей волной COVID, и самый минимальный санитарный сервис. Большая часть участников и посетителей не носили масок, при этом о соблюдении необходимых расстояний между людьми даже говорить не приходилось. Активно работали кафе и рестораны. О пандемии забыли. Неудивительно, что некоторые иногородние гости назвали московские выставки рассадником инфекции.

рассадником инфекции, призывая коллег немедленно проверяться по возвращении домой. Впрочем, о документальном подтверждении этих страхов пока ничего не известно.

Маленькие хитрости

В целом, нет никаких сомнений, что большая часть «живых» мероприятий прошла успешно, вселив определенную уверенность в организаторов и участников.

В сложившихся условиях организаторы всеми силами стремились сохранить имидж своих мероприятий, но решали эту задачу по-разному. Так, организаторы выставки «Скрепка Экспо» провели масштабную и весьма затратную очную отраслевую конференцию «Главный канцелярский вопрос», традиционно считающуюся основным событием года в канцелярской индустрии России. В сложнейшей финансовой ситуации они пошли на дополнительные расходы ради будущего проекта.

Организаторы другого события в «Крокус Экспо» — Household Expo / Stylish Home. Gifts / Christmas Box / Podarki Весна 2021 использовали

иной подход: формально выставка размещалась в трех залах, как и в прошлые годы, но использовалась лишь часть имеющихся пространств. При желании экспозицию можно было бы разместить и в двух залах, но это, разумеется, стало бы плохим знаком для партнеров. Подобный метод применяли и другие организаторы.

И еще одно интересное наблюдение. Этой весной на стендах было крайне мало традиционных подарков — пакетов, авторучек, магнитов и пр. Зато появился новый вид сувенира — черные защитные маски из неопрена с логотипами компаний. Решение креативное: в наши дни медицинские маски куда важнее авторучек, к тому же трудно придумать лучшее место для размещения рекламы, чем лицо собеседника.

Что в итоге? Начало выставочного сезона 2021 г. наглядно показало: пандемия лишь обострила желание профессионалов вернуться в выставочные залы, интерес к традиционным выставкам огромный, в этом залог восстановления и развития отрасли в самом ближайшем будущем.

Александр БЕЛЯНОВСКИЙ

ДИЗАЙН И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ВЫСТАВОЧНЫХ ЭКСПОЗИЦИЙ



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: 143002, Московская обл., г. Красногорск,
ул. Международная, д. 16, МВЦ «Крокус Экспо»
Тел.: +7 (495) 223-42-15
Тел./факс: +7 (495) 727-26-70

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

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

www.buildexpo.ru

+7 (495) 727-26-12
info@buildexpo.ru



ВЕРА В ГИБРИДЫ

Отмена тысяч выставок в начале пандемии в 2020 г. стала настоящим шоком для отрасли. В условиях форс-мажора организаторы вспомнили о виртуальных выставках — переводе традиционных мероприятий в цифровой формат.

Ситуация развивалась стремительно. Уже к осени заговорили о «гибридах», совмещающих реальную и виртуальную экспозиции. Понятно, что ничего иного тогда просто не оставалось. Оправдал ли себя этот подход?

Скорее всего, нет. Оказалось, что конкурентоспособное онлайн-мероприятие можно создать, лишь в корне изменив традиционные шаблоны подготовки выставок (иное ценообразование, другие принципы работы с экспонентами, необходимость привлечения десятков тысяч специалистов на интернет-площадку, внедрение новых видов сервиса за счет использования дорогостоящих цифровых технологий и пр.). В итоге требуются масштабные инвестиции в разработку полноценной онлайн-платформы при очень длительном сроке окупаемости. На практике совмещать подготовку очной и заочной выставок, когда речь идет о крупном международном событии, крайне сложно.

Впоследствии термин «гибридная выставка» стал постепенно уходить в тень. Причин тому две. Во-первых, жизнь показала, что бизнес всеми силами стремится вернуться в выставочные залы, и акцент на «гибридность» может быть неправильно понят.

И, во-вторых, сама концепция свелась к расширению интернет-сервиса обычных выставок, а этот процесс и до кризиса был приоритетом для ведущих игроков рынка. Впрочем, термин по-прежнему используется, но только в том случае, когда устроитель хочет пустить пыль в глаза, говоря иначе, представить очную выставку, которая в разы меньше по площади и количеству экспонентов в сравнении с аналогичным событием двухлетней давности, как некое достижение гибридного формата: мол, экспозиция у нас скромная, зато в интернете гостей не счесть.

Важно отметить, что успех виртуального формата во многом зависит от отрасли и ассортимента продукции. Так, вполне комфортно чувствуют себя в интернете ярмарки недвижимости, и это понятно: реальный товар (гостиницы, виллы, земельные участки) здесь всегда заменяют макеты и презентации, а их легко перенести в интернет.

Другой пример. Для индустрии моды онлайн-презентации и конференции вполне естественны и эффективны. В то же время для производителей тканей они совершенно неприемлемы, поскольку любую ткань надо взять в

руки, чтобы понять, с чем имеешь дело. Оказалось, что онлайн-формат также противопоказан автомобильной индустрии. После отмены крупнейших мировых автосалонов производители нашли альтернативные методы продвижения новых моделей автомобилей, в частности использовали социальные сети и международные платформы онлайн-вещания YouTube, Zoom и Amazon.

Что впереди? Казалось бы, совмещение традиционной и виртуальной экспозиций таит в себе огромный потенциал для среднего и малого бизнеса. Представим: предприниматель из Перми за относительно небольшие деньги становится виртуальным экспонентом крупнейшей в мире специализированной выставки в Германии, сайт которой посещают сотни тысяч специалистов со всех континентов. Работа в режиме реального времени одновременно с «настоящими» экспонентами выводит его непосредственно на глобальный рынок.

Не тут-то было. Подобная практика ведет к тому, что устроитель немецкой выставки, условно говоря, сам бьет себя по рукам: зачем предпринимателю из Канады и России тратить огромные деньги на аренду площади, застройку и командировки персонала, если того же результата можно добиться, не выходя из офиса, причем — и это очень важно! — за счет авторитета той же выставки?

Немцы это понимают, и уже принимают меры. Характерный пример. Всемирная выставка органических продуктов питания и напитков BIOFACH в Нюрнберге в феврале этого года не могла состояться на привычном месте. В итоге она полностью перешла в интернет, причем профессионалы до сих пор не могут понять — как онлайн-проект за три месяца смог достичь таких феноменальных показателей: 1442 экспонента из 84 стран и более 13,8 тыс. зарегистрированных посетителей из 136 государств. Прошло несколько месяцев. Разработана концепция будущей выставки BIOFACH-2022, но в ней, несмотря на прошлые достижения, нет места онлайн-экспозиции — она отсутствует полностью.

Разумеется, экспоненты, приехавшие в Нюрнберг, получают в свое



распоряжение десятки видов самого современного и продвинутого цифрового сервиса. Компаниям, которые не смогут это сделать, предложат вариант «удаленного стенда»: экспонент должен арендовать и построить реальный стенд в павильоне выставочного центра NuernbergMesse, доставить на него продукцию и рекламные материалы, и лишь после этого сможет работать удаленно. На стенде будет дежурить специальный менеджер, в задачи которого войдет презентация продукции и направление заинтересованных посетителей к сотрудникам компании-экспонента посредством цифровых коммуникаций. «Хозяином стенда» может стать специалист, которому доверяет экспонент, в ином случае его представит дирекция выставки. Цель подобной схемы очевидна: репутация глобального смотря, которая нарабатывалась десятилетиями и охватывает весь мир, не может подвергаться угрозам.

Александр БЕЛЯНОВСКИЙ

Всемирно известная ярмарка недвижимости Mipim в сентябре 2020 г. вполне успешно прошла в гибридном формате, переехав из Канн в Париж и собрав 1,5 тыс. очных посетителей (в 2019 — 26,8 тыс.). Правда, в сентябре 2021 г. ее устроители решили отказаться от гибридности и ограничиться виртуальной экспозицией.



Совмещать подготовку очной и заочной выставок, когда речь идет о крупном международном событии, крайне сложно. Конкурентоспособное онлайн-мероприятие можно создать, лишь в корне изменив традиционные шаблоны подготовки выставок.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ НЕ ЗА ГОРАМИ

Компания Reed Exhibitions Russia (ныне — RX Russia) проводит в России 17 выставок, суммарная площадь которых превышает 150 тыс. кв. м, из этого числа 13 мероприятий проводится в МВЦ «Крокус Экспо». Журнал «БВ» побеседовал с Юрием **СТОЛБОВСКИМ**, генеральным директором RX Russia.



■ Существуют разные мнения относительно того, можно ли считать выставочную деятельность самостоятельной отраслью. Каковы, на ваш взгляд, место и значение выставочного сектора в экономике в целом?

— В нашем многогранном мире и на многоуровневом экономическом поле большая часть рынков и отраслей взаимосвязаны. Что касается выставочного рынка, считаю, что это, конечно, самостоятельная отрасль, объединяющая огромное количество компаний и людей, работающих в ней. Только наша компания Reed Exhibitions (RX) каждый год проводит около 400 выставочных мероприятий в 22 странах мира силами около 3500 человек.

Выставочные организаторы благодаря своим собственным ресурсам и талантам реализуют проекты, которые способствуют развитию отраслей, в рамках которых организовано мероприятие. И сейчас в России, например, мы находимся в более благоприятной обстановке, чем зарубежные коллеги, в связи с существующими ограничениями.

Наши мероприятия, которые мы провели в 2020 г. и уже успели провести в 2021 г., демонстрируют заин-

тересованность наших экспонентов и посетителей в данных проектах. Выставочные мероприятия в целом способствуют развитию экономики и восстановлению бизнеса, поэтому важно развитие самой выставочной отрасли.

■ Выставки какой направленности, по вашему мнению, понесли наибольшие потери из-за пандемии?

— Поскольку выставки всегда были и останутся прямым отражением состояния отрасли, конечно, есть определенная связь между экономикой индустрии и профильной площадкой.

Однако, и это самое важное, на первый план выходит ценность выставки для ее игроков. Мы неоднократно видели ситуации, когда пострадавшие от кризиса (и речь не только о кризисе ковида, а о кризисах в целом) компании инвестируют в выставки как самый быстрый способ вернуться к докризисным объемам продаж. Поэтому, на мой взгляд, влияние кризиса отрасли хоть и есть, тем не менее оно не всегда имеет определяющую роль. Максимальное влияние имеет именно ценность выставки и профессионализм организатора.

■ Многие страны уделяют большое внимание развитию выставоч-

Онлайн-мероприятия позволяют максимально эффективно выстраивать бизнес-процессы на протяжении всего года, а выставка становится кульминацией такого взаимодействия

ной инфраструктуры. Как вы оцениваете ее состояние в России?

— В России особый путь развития и экономической в целом, и выставочной в частности, активности. Как мы знаем, экономическая активность сконцентрирована главным образом в Москве. Это также касается и выставочной отрасли. Инфраструктура, которая на данный период времени существует в Москве и Московской области, удовлетворяет потребности выставочных организаторов для проведения своих мероприятий, их участников и посетителей.

Прекрасная выставочная инфраструктура создана и в региональных центрах, например в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Казани и других регионах. На текущий момент по своим объемам они удовлетворяют существующие потребности. Я уверен, что синергия бизнеса и выставок там оказывает большое влияние на развитие регионов так же, как это происходит в столице. Считаю, что на данный момент выставочная инфраструктура в России органично развита, исходя из экономического развития страны.

■ Как вы оцениваете роль выставочных объединений (UFI, AUMA, РСВЯ) в регулировании и развитии выставочного бизнеса?

— Если говорить о России, то Российский союз выставок и ярмарок (РСВЯ) играет ключевую роль в развитии выставочной индустрии. В период локдауна в 2020 г. РСВЯ стал консолидатором всего выставочного сообщества, организовывал общие встречи, на которых обсуждались пути выхода из кризиса и восстановления индустрии. В данном случае роль РСВЯ была неоценима.

РСВЯ с привлечением всех игроков выставочной отрасли активно работает и продвигает ГОСТ по выставочно-ярмарочной деятельности. Это необходимо для индустрии, потому что сейчас нет четкого и всем понятного нормативно-правового акта, который бы регулировал поведение игроков рынка в правовом поле. Кроме того, РСВЯ дает возможность небольшим выставочным организато-

Reed Exhibitions (RX) — крупнейший в мире организатор выставочных мероприятий. В программе компании около 400 выставок, проводимых в 43 отраслях экономики в 22 странах мира. Мероприятия компании посещают более 7 млн человек ежегодно. В компании работает около 3500 человек.



рам перенимать знания и опыт коллег, что способствует развитию выставочной индустрии в российских регионах и в стране в целом.

С 18 июня 2020 г. Reed Exhibitions является членом Российского союза выставок и ярмарок.

■ Какие изменения произойдут в выставочном бизнесе в результате обрушившегося на него кризиса?

— 2020 год показал нам, что замещения выставочных офлайн-мероприятий не произошло. Более того, не появилось альтернативного инструмента, который бы заменил эффективность личных встреч на выставках. Полагаю, что ключевым ядром выставок останутся именно личные встречи.

Однако стоит отметить, что участники выставок готовы к взаимодействию друг с другом не только раз в год, а гораздо чаще. Другими словами, онлайн-встречи, вебинары, семинары, обучающие конференции позволяют максимально эффективно выстраивать бизнес-процессы на протяжении всего года, а выставочное мероприятие становится кульминацией такого взаимодействия и дает импульс, которым открывается новый такой цикл.

Касательно тех изменений, которые могут произойти в нашей отрасли, то, возможно, произойдет консолидация и объединение выставочного бизнеса, ввиду сложностей, с которыми сталкиваются все организаторы. Как мы видим, данные процессы происходят не только на российском, но и на зарубежных рынках.

■ Понятны ли в настоящее время перспективы восстановления прежних объемов выставочной программы?

— Предполагаю, что 2022 г. станет годом стабилизации выставочной индустрии. Поскольку выставочная отрасль очень сильно пострадала из-за последствий ограничительных мер, думаю, что на восстановление необходимо 3–5 лет.

В значительной мере на выставочных организаторов влияет сокращение доли международного участия, что также влияет и на развитие российского бизнеса. Тем не менее мы предоставляем иностранным экспонентам возможность удаленно участвовать в наших проектах. Мы предлагаем полный спектр услуг, чтобы компания в полном объеме могла представить свой продукт на российском рынке в рамках выставочного мероприятия. ■

Ключевым ядром выставок останутся именно личные встречи. Альтернативного инструмента, который бы заменил эффективность личных встреч, не появилось



КРИЗИС — ТОЛЧОК К НОВЫМ РЕШЕНИЯМ

Компания Huve Group, как и все остальные, ощутила на себе негативное влияние пандемии. О том, как она справляется с трудными временами, рассказал генеральный директор Huve Дмитрий ЗАВГОРОДНИЙ.



– Запреты на проведение массовых мероприятий, прекращение международного авиасообщения и закрытие границ стали настоящим испытанием на прочность для организаторов выставок. И Huve Group это испытание выдержала, несмотря на то, что, являясь международной компанией с офисами во всех частях света, мы в полной мере почувствовали влияние коронакризиса. Несомненно, нам пришлось принять ряд решительных мер для сохранения компании, но именно они в итоге позволили нам привлечь дополнительные инвестиции, и сейчас наше положение намного лучше, чем было год назад. Сегодня мы возвращаемся к обычной практике ведения бизнеса. В России мы возобновили выставки в очном формате в сентябре 2020 г. Конечно же, при проведении выставок мы соблюдаем все требования Роспотребнадзора и стан-

дарты UFI в части обеспечения безопасности и охраны здоровья наших участников, посетителей и персонала. В некоторых других офисах Huve выставки также возобновились. Поэтому мы со сдержанным оптимизмом смотрим в будущее, но продолжаем следить за развитием ситуации.

К счастью, мы сумели сохранить все наши выставки в России. Те из них, сроки проведения которых совпали с периодом наиболее жестких ограничений, нам пришлось перенести на новые даты, и почти все перенесенные выставки уже состоялись в новом финансовом году. Более того, некоторые проекты с начала финансового года прошли уже дважды, так что можно сказать, что мы вернулись в график, и подготовка к осеннему выставочному блоку идет в обычном режиме.

Кризис — это всегда толчок к поиску новых решений, многие из которых потом приживаются и становятся

частью повседневной практики, нормального рабочего процесса. Я считаю, что нынешний кризис, несомненно, станет стимулом для развития новых технологий для применения на выставках. Например, начиная с WorldFood Moscow в сентябре 2020 г., которая стала первой выставкой, проведенной после снятия ограничений, мы начали использовать детекторы наличия масок и приборы для дистанционного измерения температуры тела, установленные при входе в залы выставки. Сейчас это стало стандартом на всех наших выставках.

Все 14 отраслевых мероприятий, которые мы провели, начиная с сентября 2020 г., служат ярким доказательством того, что спрос на очный формат общения по-прежнему высок. Об этом свидетельствует беспрецедентная плотность посетителей, которая растет от выставки к выставке. Конечно, пока массовые мероприятия были под запретом, мы, как и многие другие компании, были вынуждены уйти в онлайн. Но за это

время мы сумели организовать систему онлайн-мероприятий таким образом, что теперь они служат прекрасным дополнением к традиционному, офлайн-формату, наших выставок, помогая поддерживать связь с нашими экспонентами на протяжении всего года. Обратная связь, которую мы получаем от наших экспонентов и посетителей, позволяет надеяться, что после пандемии мы сможем вернуться к прежним показателям.

Если смотреть на текущую ситуацию в мире, мы видим, что постепенно жизнь начинает входить в нормальное русло. Во многих странах, в том числе в России, идет вакцинация, всё больше стран открывают границы, восстанавливается международное авиасообщение. По мере наступления позитивных изменений на выставки возвращаются иностранные экспоненты, и те из них, кто по причине ограничений не может направить своих зарубежных сотруд-

ников в Россию для участия в выставке, выставляются через свои местные представительства.

И именно сегодня значимость выставок возрастает, поскольку посещение выставки, равно как и участие в ней, дает уникальную возможность, не выходя за пределы одной площадки, пообщаться с производителями, поставщиками и клиентами, представляющими практически все регионы России, а также многие страны мира, что особенно актуально и ценно в период ограничений на международные перемещения.

Сейчас пока трудно делать какие-либо прогнозы относительно перспектив восстановления прежних объемов выставочной программы Huve Group. Обстановка быстро меняется как в России, так и в мире. Несомненно одно: после окончания кризиса мир изменится, и мы готовы меняться вместе с ним, чтобы участие в наших выставках было для экспонентов более эффективным, а сами выставки оставались главными отраслевыми событиями года.

Нам пришлось принять ряд решительных мер для сохранения компании, но именно они в итоге позволили привлечь дополнительные инвестиции, и сейчас положение Huve Group намного лучше, чем было год назад.

Обратная связь, которую мы получаем от наших экспонентов и посетителей, позволяет надеяться, что после пандемии мы сможем вернуться к прежним показателям.

КЕЙТЕРИНГ — КОТОРОМУ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ



Backstage
CATERING BY CROCUS GROUP

КОФЕ-БРЕЙКИ
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ
МЕРОПРИЯТИЯ
ЛЮБОГО УРОВНЯ

8 (925) 771-16-17
backstagecatering.ru

BACKSTAGECATERINGMSC BACKSTAGE_CATERING

RESTAURANTS
by Crocus Group



БИЗНЕСУ НУЖНО ОБЩЕНИЕ

Выставочный бизнес в первую очередь построен на прямой коммуникации человека с человеком. И когда одним из важнейших способов борьбы с пандемией стал запрет именно на живое общение, это отразилось и на выставочной индустрии. О том, насколько сильным оказалось влияние кризиса на бизнес Deutsche Messe, рассказала генеральный директор ООО «Дойче Messe РУС» Светлана ФЕДОСЕЕВА.



Как вы оцениваете сложившуюся ситуацию в России и Германии?

– Нас лишили главной составляющей любой выставки, а именно — личного взаимодействия. Не только в РФ или в Германии — впервые вообще во всем мире были запрещены любые мероприятия, связанные с присутствием большого количества людей в одном месте.

В мировом масштабе до сих пор мало что изменилось, и на сегодняшний день есть только несколько стран, где выставки снова возобновили свою работу. И мы бесконечно рады и горды, что Россия одной из первых смогла справиться в этой непростой ситуации, вызванной пандемией, что позволило нам вернуться в режим нормальной работы.

Мне сложно говорить обо всей Германии, но, скорее всего, в Ганновере первая офлайн-выставка пройдет только в 2022 г., в то время как российское представительство «Дойче Messe» планирует проведение собственных выставок уже в сентябре 2021 г.

В 2020 г. в Ганновере прошла только одна офлайн-выставка — DOMOTEX (крупнейшая в мире выставка ковровых и напольных покрытий). После нее нам пришлось перенести проведение всех выставок компании по всему миру. Этот вызов открыл для нас мир онлайн, который, конечно же, не смог и никогда не сможет полностью заменить личное присутствие, но, тем не менее, мы сделали действительно успешные мероприятия в сети.

Например, мы, «Дойче Messe РУС», перенесли свои традиционные выставки CeMAT RUSSIA и TRANSPACK на 2021 г., а в 2020-м провели их онлайн. Программы обеих выставок включили в себя 30 прямых эфиров, в том числе презентации решений по автоматизации, внедрению WMS, выбору техники, оборудования для маркировки, упаковочным технологиям. В онлайн-выставке приняли участие более 3 тыс. посетителей, из которых 938 оставили свои визитные карточки компаниям-участникам.

Ситуация, вызванная пандемией, показала совершенно однозначно, что любой индустрии нужны выставки и личное общение

Темы, которые мы отражаем на своих выставках, не теряли актуальности никогда. Более того, мы были приятно удивлены скоростью, с которой наши участники смогли адаптироваться к новой ситуации и начать успешно работать в ней.

Deutsche Messe, в свою очередь, тоже не теряет контакта как с посетительской аудиторией, так и с экспонентами. В апреле 2021 г. выставка HANNOVER MESSE была также проведена в формате онлайн и прошла с огромным успехом.

Но в любом случае, и даже несмотря на успех наших онлайн-мероприятий, ситуация, вызванная пандемией, показала совершенно однозначно, что любой индустрии нужны выставки и личное общение. Бизнесу совершенно необходимо встречаться в рамках профессиональных сообществ и обмениваться последними новостями, делиться своим видением трендов развития индустрии.

До кризиса много говорили об утрате специализированными выставками своей значимости. Станет ли нынешний кризис поводом для переосмысления выставочных технологий и еще большего сдвига в сторону виртуальных выставок и цифровизации? Какими вы видите выставку будущего?

– Это очень хороший вопрос. Самое интересное, что до пандемии действительно было очень много разговоров о том, что выставки могут и, скорее всего, модифицируются, перейдут на цифровые платформы, а может быть, даже совсем утратят свой привычный формат. Но кризис последнего года оказался тем самым катализатором, который дал понять, что на данном этапе профессионалам нужны выставки именно в привычном, можно сказать, классическом формате.

Несмотря на огромные достижения, новые цели и сложные задачи, мы остаемся людьми, и коммуникации, в том числе профессиональные, решают огромную задачу, позволяющую достигать совершенно фантастических вершин.



В апреле 2021 г. выставка HANNOVER MESSE была проведена в формате онлайн и прошла с огромным успехом. За пять дней работы 1 800 экспонентов представили свыше 10,5 тыс. разработок и инновационных продуктов, а благодаря новейшей платформе выставку посетило свыше 90 тыс. зарегистрированных пользователей.

К сожалению, многие факты говорят о том, что свободы передвижения по миру нам не увидеть еще долго, поэтому, скорее всего, будущее за гибридными выставками, однако там, где можно будет делать максимум в формате офлайн, он будет востребован и будет приветствоваться клиентами.

Ковидный карантин вызвал многочисленные административные запреты и нарушил систему авиасообщения. Однако подобного рода трудности ни в коем случае не послужили дополнительным фактором снижения значимости выставочных мероприятий. Они лишь усложнили задачу организаторам. Но, к счастью, мы находимся на территории одного из самых больших рынков в мире, поэтому даже иностранные участники, которые заинтересованы в работе на территории России и СНГ, продолжают презентовать продукцию и услуги при помощи своих российских представительств и партнеров.

Это, конечно, не так просто и порой не всегда несет ожидаемый результат, но, тем не менее, все те, кто хотят работать в России, так или иначе нахо-

дят способы присутствовать на значимых мероприятиях в Москве.

Как вы оцениваете перспективы восстановления прежних объемов выставочной программы Deutsche Messe?

– В первую очередь, я желаю как нам, так и всем выставочным компаниям успеха в восстановлении после кризиса. Конечно, это не вопрос одного дня, он влечет за собой как структурно-организационные изменения, так и подходы в организации выставок, деловых программ, выборе тем.

Тем не менее давайте не будем забывать, что выставка не делает рынки, а только отражает их. Как только рынок почувствует, что снова стоит твердо на ногах, выставочные компании восстановят свои объемы.

Deutsche Messe делает большие ставки на приближающийся 2022 г. — мы готовим пять крупнейших в своей области офлайн-выставок, одна из которых — INTERSCHUTZ — проходит один раз в пять лет, но вот так получилось, что впервые в истории она откроет двери после семилетнего перерыва.

Ждем всех! В сентябре в «Крокусе» и в 2022 г. на выставках в Ганновере! Будьте здоровы!



НАЙТИ БАЛАНС И СТАТЬ ЛИДЕРАМИ

Компания «Мессе Мюнхен Рус» сравнительно молода — на российском рынке она существует всего 5 лет. Несмотря на кризис, ее команда работает над развитием выставок и запуском новых проектов. «БиВ» побеседовал с генеральным директором «Мессе Мюнхен Рус» Сергеем АЛЕКСАНДРОВЫМ.



Кризис не обошел стороной никого. Как головная компания Messe Muenchen справляется с трудной ситуацией?

— Без сомнения, пандемия нанесла и продолжает наносить сильный удар по всем отраслям и, в большей степени, конечно, по тем направлениям, которые связаны с живой коммуникацией людей. Дочерние компании Messe Muenchen, а это 70 представительств, работающие над проектами в более чем 100 странах мира, принимали очень сложные для себя решения: кто-то переносил мероприятия на следующий год, как это сделали мы в России с выставкой bauma CTT RUSSIA в 2020 г., кто-то сдвигал сроки в течение года, как это случилось с самой большой выставкой в мире — bauma (выставка проходит 1 раз в 3 года, традиционно в апреле; в 2022 г. она пройдет 24–30 октября), кто-то экспериментировал с онлайн версиями — таких было большинство. Тяжелее всего пришлось,

конечно, коллегам, которые на момент принятия решения отменили выставки на неопределенный срок, такие как INHORGENTA в Мюнхене, ISPO в Пекине, IFAT в Африке и другие. Тем не менее наши коллеги в Китае уже в 2020 г. стали проводить выставки в «живом формате». Так bauma China прошла весьма успешно в ноябре 2020 г. при закрытых границах.

То, что какие-то проекты на данный момент отменены, не значит, что они потеряли актуальность и больше проводиться не будут. Ни один из более чем 50 проектов не исчез из портфеля выставок и конференций Messe Muenchen.

Как принимались решения о переносе или отмене выставок? Что делалось для сохранения проектов?

— Каждое из подразделений принимало решение о переносе, отмене или выходе онлайн самостоятельно при поддержке головного офиса. На нашем примере могу сказать, что это бы-

То, что какие-то проекты отменены, не значит, что они потеряли актуальность. Ни один из более чем 50 проектов не исчез из портфеля выставок и конференций Messe Muenchen.

ло действительно сложное решение. Сначала пришлось переносить даты bauma CTT RUSSIA 2020 с мая на сентябрь, а потом, обсудив несколько раз внутри команды, опросив экспонентов, посетителей, партнеров, окончательно определили, что 21-я выставка bauma CTT RUSSIA пройдет всё-таки в 2021 г.

Если говорить о предпринятых мерах, стоит отметить, что в какой-то степени пандемийный период послужил толчком к преобразованиям в ряде направлений. Так по нескольким проектам нашим головным офисом в Германии оперативно были предложены новые бизнес-платформы для участия. Обширный опыт работы Messe Muenchen с цифровыми продуктами позволил это сделать на очень высоком уровне, и поэтому они имели успех. Так, например, выставка analytica в 2020 г. получила рекордную в своей истории международную долю участников за счет внедрения круглосуточной цифровой платформы для облегчения глобального доступа.

Можно ли сказать, что «цифра» вытесняет традиционные выставки?

— Еще до пандемии было понятно, что тот выставочный рынок, который существовал на протяжении нескольких веков, претерпевает изменения. Цифровизация, несомненно, внедряется в нашу жизнь. Информация стала доступнее, установить контакт с иностранными партнерами стало намного проще, в интернет-пространстве достаточно легко найти нескольких потенциальных клиентов. Но при всем многообразии опций, доступных онлайн, существует столько же подводных камней — ненадежные поставщики, мошенники, сорванные сроки поставки, некачественная продукция и многое другое. А ведь сколько вопросов сразу может решиться в личной беседе, когда просто смотришь человеку в глаза.

Поэтому можно сделать вывод, что пандемия, с одной стороны, заставила нас искать новые решения и внедрять онлайн инструменты коммуникации, которые и в будущем, безусловно, будут использоваться как возможность для расширения границ общения, но с другой — показала значимость живого взаимодействия людей и эффек-



В Мюнхене сезон начнется с долгожданной премьеры — с 7 по 12 сентября состоится Международный автосалон IAA Mobility. Он впервые пройдет в совершенно новой концепции. Исторический центр Мюнхена, где будут представлены автопроизводители с новинками, будет соединен с выставочным комплексом Мессе Мюнхен маршрутом в 12 км для тест-драйвов. Здесь же, в комплексе, состоится Саммит, а также все мероприятия деловой программы.

тивность личных встреч. Если честно, я не знаю еще ни одного организатора, кто с легкостью перешел в онлайн и окончательно решил двигаться в этом направлении.

Наша команда очень ярко прочувствовала необходимость и важность живого бизнес-общения еще в сентябре прошлого года, когда удалось организовать нашу традиционную конференцию «Диалог строительной отрасли» в живом формате, и мы получили много благодарных отзывов именно за возможность встретиться с коллегами в реальном времени.

Пандемия послужила толчком к преобразованиям. Еще до нее было понятно, что выставочный рынок, который существовал на протяжении веков, претерпевает изменения.

А тот отклик, который мы до сих пор получаем от участников прошедшей в мае выставки bauma CTT RUSSIA 2021, ещё раз доказывает, насколько люди соскучились по реальному общению, насколько это необходимо и, что важно, эффективно для развития бизнеса. Поэтому, даже несмотря на хороший результат онлайн и гибридных форматов проектов Messe Muenchen, коллеги из дочерних компаний и го-

Главная тема

ловного офиса, без сомнения, ждут возможности вернуться к традиционному формату выставок.

Безусловно, мы тоже с удовольствием используем все плюсы цифровых возможностей. Во время деловых мероприятий на bauma CTT RUSSIA 2021 мы организовывали онлайн подключения спикеров и из министерств, и из других стран, что дало замечательный эффект гибридного мероприятия. За таким гибридным форматом я считаю, и есть будущее. Но, опять же, если большая часть направлена в сторону личного общения «глаза в глаза».

ММ Правительство Баварии приняло решение об открытии выставочного рынка с 1 сентября 2021 г. при условии благоприятного развития эпидемической ситуации. Какими будут первые шаги Messe Muenchen после «открытия Баварии»?

– Да, действительно, мы все сейчас настроены на постепенное восстановление и возвращение к традиционным, усиленным гибридным фор-

матом, мероприятиям по всему миру. Уже совсем скоро в Мюнхене состоятся два больших события,

которые дадут возможность представителям отрасли встретиться вживую. Сезон начнется с долгожданной премьеры — впервые Международный автосалон IAA Mobility — ключевое событие для автомобильной отрасли — пройдет в Мюнхене с 7 по 12 сентября в совершенно новой концепции. Исторический центр Мюнхена, где будут представлены автопроизводители с новинками, а также все средства доступной городской мобильности (велосипеды и т.п.), будет соединен с выставочным комплексом Messe Мюнхен маршрутом в 12 км для тест-драйвов. А уже 11 октября откроется самая крупная в Европе выставка инвестиций в недвижимость и девелопмента — Expro Real.

ММ Можно ли рассчитывать на восстановление прежних площадей и числа посетителей?

– В каждой стране ситуация будет складываться по-разному. Китай уже сейчас демонстрирует объемы, которые были до начала пандемии. Индия на данный момент остается полностью закрытой. Что касается России, то, несмотря на непростое время, мы определенно имеем амбиции на развитие направления выставок и запуск новых проектов.

Если говорить о восстановлении площадей, то я не уверен, что именно размер площади в будущем будет определять успешно проведенное мероприятие. Выставочный рынок меняется. И если раньше экспоненты делали ставку на большой, красивый стенд, который, несомненно, показывает статусность компании, то сейчас фокус всё в большей степени начинает смещаться на результативность работы в дни выставки — больше лиц, принимающих решения, на стендах, больше специалистов среди посетителей, формат деловой программы, требующий открытого диалога лидеров отрасли. Эффективность — вот, что сейчас важно. Гибрид — то, что сейчас актуально. Наша задача — найти баланс и стать в этом лидерами. **ММ**

Я не знаю ни одного организатора, кто с легкостью перешел в онлайн и окончательно решил двигаться в этом направлении

LESNOY
РЕСТОРАН

LESNOY —
РЕСТОРАН,
КОТОРЫЙ
ДЫШИТ!



УЛ. ЛЕСНАЯ, 20



RESTAURANTS

ТВОЙ
ДОМ

Гипермаркеты

24
ЧАСА

Посуда 


Текстиль 

Продукты 

Мебель и свет 

Сад и оранжерея 

Товары для ремонта 

Бытовая техника 

Товары для детей 



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



АО «КРОКУС», ОГРН 5027700257023, юридический адрес: 143401, Московская область, г. Красногорск, ул. Международная д.10, Реплика. Физический вид товара может отличаться от представленного. В онлайн гипермаркете tvoydom.ru представлены наименования товаров на менее 120 001.

ОНЛАЙН
ГИПЕРМАРКЕТ

TVOY
DOM
.RU 



ДАРИТЕ ЦВЕТЫ!

Прошлый год принес немало неприятных сюрпризов для бизнеса. Причем во всех сегментах. О том, как справились с кризисом организаторы выставки «ЦветыЭкспо», журналу «БВ» рассказала генеральный директор выставочной компании «ГринЭкспо», директор международной выставки «ЦветыЭкспо» Надежда ГРИГОРЬЕВА.



Насколько сильным оказалось влияние кризиса, связанного с пандемией, на бизнес вашей компании?

– Выставке «ЦветыЭкспо», ежегодно проводимой в сентябре в МВЦ «Крокус Экспо», можно сказать, повезло в 2020 г. Ее не пришлось отменять или переносить, т.к. с июля возобновилось проведение в Москве выставочных мероприятий. И она попала в это окно возможностей. Но это не убергло ее от потерь. Закрытые границы дали снижение выставочных площадей на 50%. Примерно половина традиционных российских участников не рискнула прийти на выставку из-за боязни заболеть и опасения, что будет мало посетителей, а главное — из-за отсутствия иностранных участников. По площадям и количеству участников выставка сократилась на 75%.

Были ли планы, от которых пришлось отказаться или сильно пересмотреть? Какие меры были предприняты для сохранения проекта?

– Для сохранения проекта было принято решение дополнить выставку «ЦветыЭкспо» онлайн-форматом и провести ее в гибридном варианте. Осенью 2020 г. выставка впервые была организована в двух форматах: онлайн и офлайн. У этого решения было две основные задачи: дать возможность участия в выставке максимальному числу компаний из разных стран и расширить целевую аудиторию. Для организации онлайн-формата была использована английская выставочная платформа ExpoPlatform. Проведение выставки в гибридном формате помогло сохранить проект. В результате в выставке участвовали компании не только из России, но и из 12 стран мира.

Таким образом, осенью 2020 г. «ЦветыЭкспо» стала единственной выставкой данной тематики, которая успешно состоялась не только в онлайн, но и офлайн формате в запланированные сроки. А также единственной офлайн-выставкой для рынка цветов и растений, прошедшей не только в России, но и в Европе.

Проведение выставки «ЦветыЭкспо» в гибридном формате помогло сохранить проект. В 2020 г. в ней участвовали компании не только из России, но и из 12 стран мира.

Станет ли нынешний кризис поводом для переосмысления выставочных технологий и еще большего сдвига в сторону виртуальных мероприятий и цифровизации? Какими вы видите выставки будущего?

– Любые изменения на рынке, в обществе всегда дают повод для переосмысления. Процесс цифровизации выставок начался еще до пандемии, которая его лишь ускорила. За прошедший год появилось очень много выставочных и конгрессных онлайн-платформ. Было проведено много виртуальных, вполне успешных, мероприятий, у которых есть много плюсов. За этот год мы научились работать дистанционно, и гибридное или онлайн-участие теперь не кажется таким уж неэффективным инструментом. Здесь возможны видеовстречи и переговоры «экран к экрану». В 2020 г. на выставке «ЦветыЭкспо» было проведено 165 таких встреч.

Вместе с тем, в таком варианте нет одного, самого главного, на мой взгляд, фактора — живого человеческого общения. Выставка — это очень действенный маркетинговый инструмент формата «лицом к лицу». Один из наиболее эффективных каналов для получения заказчиков. Она обеспечивает возможность установления личного контакта с будущими клиентами, презентации товаров и услуг максимально большому числу потенциальных потребителей, значительно экономия время и ресурсы участников.

Этот тезис подтверждает заинтересованность компаний в выставках, проводимых в офлайн-формате. Мы видим это в 2021 г., когда так велико желание личных встреч. Особенно в этом заинтересованы иностранные участники, которые с нетерпением ждут снятия ограничений и открытия границ.

А насколько важным является иностранное участие в организуемых вами выставках?

– Для выставки «ЦветыЭкспо» стратегически важно участие зарубежных компаний. Это связано со структурой рынка цветов и растений. 80% продаваемых в России цветов производится в других странах. Закрытые границы не позволили в 2020 г. приехать в Россию 250 зарубежным компаниям из 30



Если в этом году отменят ограничения и рынок не просядет еще больше, то мы ожидаем восстановления выставочной индустрии в нашем сегменте в 2023–2024 гг.

стран мира. И, к сожалению, ситуация до сих пор не изменилась. Границы на въезд иностранных граждан закрыты. Мы надеемся на изменение ситуации. У нас есть некоторый запасной вариант — сохранение онлайн-формата и в этом году. То есть гибридное проведение мероприятия. Но это не полная замена офлайн-участия. Ведь многие ждут именно полноценного личного участия. Есть, конечно, компании, которые, понимая важность выставки для их бизнеса, вынуждены принимать и гибридный формат: стенд, на котором работают российские партнеры, а представители зарубежной компании — на онлайн-связи через онлайн-платформу выставки.

Как вы оцениваете перспективы восстановления прежних объемов выставочной программы, как по площади мероприятий, так и по числу их участников и посетителей?

– Вопрос непростой. Считаю, если ситуация быстро нормализуется, то выставки восстановятся в ближайшие

пару лет. Но если оценивать потери в целом, то, конечно, ситуация уже оказала и продолжает оказывать отрицательное влияние на значимость и эффективность организуемых мероприятий и выставочной индустрии в целом.

Восстановление прежних объемов будет зависеть от ситуации с коронавирусом, от логистики, открытия границ, восстановления рынка как по производству, так и потреблению, роста платежеспособности и спроса. Если в этом году отменят ограничения и рынок не просядет еще больше, то мы ожидаем восстановления выставочной индустрии в нашем сегменте в 2023–2024 гг. Предприниматели «зеленого» сектора надеются, что традиция россиян дарить цветы спасет их бизнес, они ждут нормализации. Она в любом случае будет.

ИНТЕРЕС К ВЫСТАВКЕ РАСТЕТ

«Денталэкспо» — одна из самых популярных и посещаемых экспозиций в выставочном календаре «Крокус Экспо». Но и она не избежала негативного влияния пандемии. О сложившейся ситуации рассказывает генеральный директор компании Dentalexpro Илья БРОДЕЦКИЙ.



Выставочная отрасль серьезно пострадала из-за карантина в связи с пандемией COVID-19. Не стала исключением и выставка «Денталэкспо». В связи с отменой апрельской выставки пришлось корректировать и планы по сопутствующим мероприятиям. От некоторых планировавшихся проектов пришлось вообще отказаться.

Сроки проведения некоторых мероприятий пришлось перенести с апреля на сентябрь. В наших условиях это стало объединением весенней и осенней выставок в одну, то есть фактически равносильно отмене одной из выставок со всеми вытекающими последствиями.

Конечно, пришлось сокращать персонал и снижать уровень зарплаты оставшимся сотрудникам.

Среди других последствий я бы выделил то, что у некоторых сформировался страх перед участием или посещением выставки по аналогии с торговыми центрами, метро, концертами и другими массовыми мероприятиями. Профильные выставки для специалистов в сознании людей и регулирующих органов трудно отделить от потребительских выставок для широких групп населения.

Если же говорить об этом кризисе как о поводе для переосмысления вы-

ставочных технологий, то бросается в глаза, что на фоне запретов появилось много предложений и платформ для онлайн-выставок. Но пока сдвиг в сторону онлайн-выставок неочевиден, спрос на это у участников и посетителей пока не очень большой, т.к. по функционалу виртуальная выставка пока не может заменить живую.

Для нашей отрасли в целом, и для нашей компании в частности, важный фактор — это иностранное участие в выставках, т.к., по некоторым оценкам, импорт занимает около 85% на рынке стоматологического оборудования и материалов. Но, несмотря на ограничения, практически вся продукция, обращающаяся на рынке, была представлена на выставках в период пандемии, т.к. у нас очень хорошо развит дистрибьюторский рынок. В то же время интерес к выставке со стороны новых иностранных участников растет. Как только будут сняты ограничения, мы ожидаем существенного увеличения иностранного участия.

Темпы восстановления экономической активности позволяют с оптимизмом смотреть в будущее, но снятие ограничений и окончание пандемической напряженности — безусловно, важнейшее условие для восстановления выставочной отрасли.

Темпы восстановления экономической активности позволяют с оптимизмом смотреть в будущее, но снятие ограничений и окончание пандемической напряженности — безусловно, важнейшее условие для восстановления выставочной отрасли.

Сдвиг в сторону онлайн-выставок неочевиден, спрос на них у участников и посетителей пока не очень большой



ЖДЕМ МИРОВЫХ ЗВЕЗД



Разные компании по-разному пережили худшие времена пандемии. Для некоторых уход в онлайн стал возможностью отработки новых методов работы. Для других, по объективным причинам, такой подход неприемлем. Директор выставки «ИгроМир» Юлия ШКИЛЕВА рассказала «БиВ» о своем видении ситуации.



Проведение массовых развлекательных мероприятий, таких как выставка «ИгроМир» и фестиваль «ComicCon Russia» — это основная деятельность нашей компании. В отличие от всех предыдущих кризисных ситуаций, ситуация с пандемией в мире повлияла на нас существенно.

Нам пришлось отменить проведение офлайн-мероприятий в 2020 г., оптимизировать внутреннюю структуру компании. У нас небольшой штат сотрудников, и были приложены все усилия, чтобы сохранить его в полном составе. К сожалению, нам пришлось остановить разработку

новых проектов, в себя презентации новых продуктов как в сфере игр, так и в сфере кино, а также содержал интервью со звездами мирового масштаба в прямом эфире, косплей дефиле и огромное количество розыгрышей отличных призов от наших спонсоров.

Если же говорить в целом о сдвиге в сторону виртуальных выставок и цифровизации, то, на мой взгляд, «онлайн-выставка» — это оксюморон.

Фактически это ничем не отличается от телефонного общения клиента с менеджером по продажам, презентации продукта, полученной по электронной почте, бумажного каталога с картинками или телепередачи.

Разница с настоящими выставками огромна. В онлайн-проектах отсутствует атмосфера, не существует личной связи, вовлеченности.

Такой формат, вероятно, имеет право на жизнь для некоторых B2B проектов, но думаю, что далеко не для всех. В нашей же сфере деятельности онлайн-формат может являться только дополнением к основному действию. Разница примерно такая, как посмотреть салют в компании друзей на Воробьевых горах или посмотреть фотокарточку салюта.

На наши события традиционно приезжают экспоненты и посетители

со всего мира, приглашенные звезды из разных стран. Это существенная, очень интересная и важная часть экспозиции и программы мероприятий. Поэтому мы ждем звезд, ждем экспонентов, ждем гостей.

Понятно, что в период общемировых ограничений часть иностранных граждан не сможет или не захочет путешествовать в другие страны.

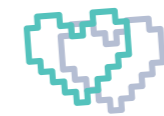
Экспоненты частично могут участвовать через российские представительства или рекламные агентства, но со звездами вопрос остается открытым по сей день.

Провести успешное международное мероприятие при данных ограничениях будет непросто, поэтому и мы, и наши посетители, конечно, с нетерпением ждем стабилизации ситуации во всем мире для проведения бескомпромиссных выставок.

Восстановление прежних объемов выставочной программы будет зависеть от общемировых и местных процессов: темпов вакцинации, уровня заболеваемости, упрощения пересечения границ, взаимного признания вакцин, внутрикорпоративных ограничений на участие в массовых мероприятиях.

Однако есть и повод для оптимизма: мы отмечаем рост интереса к массовым мероприятиям как у экспонентов, так и у посетителей.

Если пандемия пойдет на спад, а темпы вакцинации ускорятся, возможно восстановление прежних масштабов наших проектов уже в 2022 году



Выставки, конгрессы, форумы

ЭКСПО-2030

Россия первой подала заявку на проведение Всемирной выставки ЭКСПО-2030. Международное бюро выставок (МБВ) получило соответствующую заявку, подписанную председателем правительства РФ Михаилом Мишустиним. Тема, выбранная для выставки в Москве, – Human Progress. Shared vision for the World of Harmony («Прогресс человечества, общее видение гармоничного мира»). Другие страны могут подать заявки до 29 октября, после чего МБВ проведет экспертную оценку проектов. Победителя определят по итогам голосования с участием представителей 169 стран. «Полагаем, что Москва способна успешно выдержать серьезную конкуренцию со стороны других мировых экономических, культурных и туристических столиц – у нас достаточный опыт проведения мероприятий мирового масштаба с большим количеством участников из других стран. И самое главное – Москве есть, что рассказать и показать на выбранную тему», – заявил представитель нашей страны в МБВ, заместитель министра промышленности и торговли России Алексей Груздев.

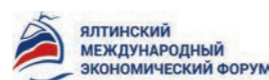
<https://minpromtorg.gov.ru/>



JAVITS CENTER

Губернатор штата Нью-Йорк Эндрю М. Куомо объявил о завершении проекта расширения конвент-центра Jacob K. Javits Convention Center стоимостью 1,5 млрд долл. Масштабный проект дал дополнительно 111,5 тыс. кв. м. В итоге общая площадь комплекса увеличилась до 306,6 тыс. кв. м. Сейчас там располагаются десять выставочных залов на трех уровнях, многочисленные конференц-залы, бальный зал, застекленная крыша и новый стеклянный атриум. Говоря о логистике, губернатор добавил: «Мы построили 27 погрузочных платформ, и это дает возможность принимать в закрытом пространстве все автомобили, прибывающие с грузами для мероприятий, ведь ежегодно сюда приезжает не менее 200 тыс. грузовиков».

<https://www.governor.ny.gov/news>



ЯЛТИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Заместитель председателя правительства России Марат Хуснуллин, возглавляющий оргкомитет Ялтинского форума, сообщил, что в этом году он пройдет с 4 по 6 ноября. В Крым планируют пригласить представителей около 100 стран. Тематика деловой программы, как и другие вопросы, будет рассматриваться на заседаниях Организационного комитета. В прошлом году из-за пандемии мероприятие сначала перенесли с апреля на более поздний срок, а затем и вовсе отменили. В Ялте экономический форум проводится с 2015 г., и, по понятным причинам, зарубежных гостей здесь особенно ценят.

По данным «Вести Крым», «Интерфакс»



НИЖЕГОРОДСКАЯ ЯРМАРКА

Объединенная металлургическая компания (ОМК) направила 300 млн руб. на благоустройство территории выставочного центра «Нижегородская ярмарка» в рамках городской программы реконструкции объектов исторического наследия, приуроченной к 800-летию Нижнего Новгорода. Средства выделены безвозмездно и направлены на создание оборудованных мест отдыха, навесов, качелей, питьевого фонтана, детской площадки и нового освещения. Инвестор также оплатил создание открытой площадки перед новым павильоном. Исторически на «Нижегородской ярмарке» всегда был один главный павильон, и вот появился второй. Общая стоимость проекта составила 320 млн руб. Здание площадью 3,2 тыс. кв. м разделено на две части – холл и выставочное пространство, в летнее время здесь также может использоваться крыша здания.

<https://www.yarmarka.ru;> <https://ruof-online.ru>



BMO CENTER

Международный конвент-центр BMO Center в канадском городе Калгари должен стать крупнейшим на западе Канады – такую цель ставили городские власти, задумывая проект реконструкции. С этой целью специалисты компаний Calgary Stampede и Calgary Municipal Land Corporation (CMLC) весной 2019 г. собрали команду дизайнеров, которые через год представили программу преобразований. Летом 2020 г. был построен новый выставочный зал F, и вот теперь приступили к реализации основной части работ по расширению комплекса на 52 тыс. кв. м и модернизации инженерных сетей. Общий объем инвестиций оцениваются в 500 млн долл. К 2024 г. площадь, предназначенная для аренды, должна увеличиться вдвое, при этом здание обеспечат всеми новейшими видами сервиса и коммуникаций.

<https://www.calgarymlc.ca/>



KOELNMESSE

Несмотря на пандемию и падение продаж, многие выставочные компании стараются смотреть в будущее с оптимизмом, думая не только о потерях, но и о новых проектах. Так, компания Koelnmesse объявила о проведении с 18 по 21 мая 2022 г. первой выставки Polismobility – Moving Cities. Тематика – «мобильность в городах будущего». Предполагается охватить все стороны формирования новой городской среды, основанной на цифровых технологиях и ориентированной на человека. Официальные партнеры мероприятия – Правительство федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия, Немецкий аэрокосмический центр (DLR) и Немецкая ассоциация производителей электрического и электронного оборудования (ZVEI).

<https://www.koelnmesse.com>

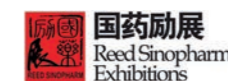


UECO / EXCO

В южнокорейском городе Ульсан вступил в строй новый современный конвент-центр Ulsan Exhibition and Convention Center (UECO). Здание общей площадью 43 тыс. кв. м имеет четыре этажа, включая один подземный. Внутри находятся выставочный зал (8 тыс. кв. м), конгресс-холл (1 336 кв. м) и 12 конференц-залов разного размера и назначения.

В Тэгу, другом городе Республики Корея, введен в эксплуатацию павильон «Восточное крыло» конвент-центра Daegu Exhibition & Convention Center (EXCO). Датой рождения комплекса считается 2001 г., начинали здесь с 3 872 кв. м. Через десять лет был реализован первый проект расширения, площадь увеличилась до 14,4 тыс. кв. м, и вот теперь завершилась вторая программа реконструкции, удвоившая площадь комплекса. Вновь построенное здание предлагает 15 тыс. кв. м на трех уровнях.

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



REED SINOPHARM

Компания Reed Sinopharm Exhibitions, совместное предприятие Reed Exhibitions и Sinopharm Group, приобрела контрольный пакет акций выставки China Hospital Construction Conference (CHCC). Речь идет о ведущем азиатском бизнес-форуме в области проектирования, строительства и управления больницами нового поколения. Статистика проекта говорит сама за себя: более 600 экспонентов, 10 тыс. посетителей-специалистов, 100 тыс. кв. м общей площади и свыше 80 тематических конференций. Выставка CHCC 2021 состоялась в июне в Шэньчжэне.

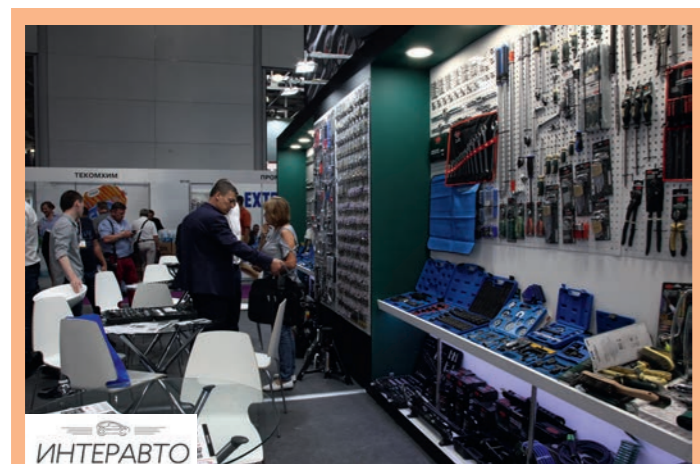
<https://www.reedexhibitions.com>

«КРОКУС ЭКСПО»:



«ВэйстТэк» / «ЭкваТэк»

Возможны ли реальные сдвиги в деле защиты экологии? В идеале для этого должны совпасть два фактора: реализация мощной государственной программы и внедрение новейших природоохранных технологий и оборудования. В решении последней задачи ключевую роль играют два отраслевых проекта: международная выставка по управлению отходами «ВэйстТэк» и главное событие индустрии водных технологий «ЭкваТэк». Компания Reed Exhibitions проводит их с 7 по 9 сентября. Здесь собираются лучшие ученые, производственники и чиновники. И это хороший шанс сделать реальные шаги в улучшении экологической обстановки в стране.



«Интеравто»

В профессиональной среде эта выставка МВЦ «Крокус Экспо» не нуждается в представлениях. Где еще встретишь столь широкий выбор новейших образцов автомобильных деталей и компонентов, оборудования, расходных материалов, автохимии, – всего, без чего не обойдется ни один автомеханик, профессиональный водитель и даже начинающий автолюбитель. А где еще можно послушать и задать вопросы экспертам мирового уровня? Если ваша жизнь связана с автомобилем, запишите: 24–27 августа, «Интеравто».

Comtrans

Грузовой автотранспорт считается самым загруженным среди всех видов автомобилей (во многих случаях он работает 24 часа в сутки). Закономерно, что главный форум страны, посвященный коммерческому автотранспорту, нужен и востребован бизнесом. В экспозиции – грузовики, спецтехника, автобусы, прицепы, запчасти, оборудование. В этом году организаторы, Объединение автопроизводителей России и компания TEMF Expo, запланировали выставку на 7–11 сентября. В прошлый раз она собрала 266 экспонентов и 19,3 тыс. посетителей. Надеемся, сейчас будет не меньше.



«Автокомплекс»

Как известно, количество автомобилей на наших дорогах год от года растет с невероятной скоростью, а значит, теми же темпами развивается рынок услуг по их обслуживанию, и вместе с ним – крупнейшая в России выставка автосервиса и автозаправочного хозяйства «Автокомплекс». Важнейшая часть проекта – деловая программа, в рамках которой обсуждают не только перспективные новинки, но и самые сложные проблемы отрасли. В этом году выставке исполняется четверть века. «Крокус Экспо» приглашает гостей с 24 по 27 августа.

ДЕНЬ ЗА ДНЕМ



InterCHARM

Быть красивыми хотят все, независимо от возраста и состояния здоровья. Неудивительно, что завораживающий мир легендарной выставки индустрии красоты InterCHARM никого не оставляет равнодушным: парфюмерия и косметика, визаж и эстетическая медицина – оторваться невозможно! Крупнейшее в России и Восточной Европе отраслевое шоу всегда гарантирует высший уровень качества. Впрочем, организаторы из Reed Exhibitions ничего не пускают на самотек, они готовят свой проект долго и тщательно, предлагая порой поразительные новации. Они будут представлены в МВЦ «Крокус Экспо» с 27 по 30 октября.



MIOF

В наши дни международная выставка медицинской оптики MIOF известна во всем мире. Неудивительно, ведь это единственная отечественная площадка, где встречаются производители и дистрибьюторы ведущих брендов очковой оптики с представителями торговли. Экспозиция охватывает все виды товаров и услуг, востребованных на офтальмологическом рынке, начиная с модных оправ и заканчивая программным обеспечением. Этой осенью «Крокус Экспо» приглашает на выставку с 14 по 16 сентября. Впрочем, специалистам напоминать не надо, они давно внесли MIOF в свой календарь.

PIR Expo

«Пир горой, по усам тепло, в рот не попало...» Сегодня, в дни господства фуршетов и приемов, слово «пир» из русских сказок продолжает жить и здравствовать, пусть даже и в английской транскрипции. Зрелищная, фееричная, яркая, ароматная – как только ни называют знаменитую выставку индустрии питания и гостеприимства PIR Expo, которая откроет свои двери с 5 по 8 октября. Организаторы из компании «ПИР Экспо» ждут сотни рестораторов, отельеров, шеф-поваров, кондитеров, а также, разумеется, всех ценителей качественной еды, желающих быть в курсе последних тенденций гастрономии.



MVK

Технические выставки компании MVK

С 26 по 28 октября нас ждет масштабный промышленный смотр, объединивший семь выставок. До пандемии в нем участвовало свыше 600 экспонентов и 12,5 тыс. посетителей, так что в ближайших задачах организаторов – догнать и перегнать самих себя. В основе всех мероприятий MVK лежат инновации, умные технологии и прорывные направления науки и техники. Так будет и на этот раз. Электронные компоненты и модули представит выставка «Силовая Электроника», материалы и оборудование для обработки поверхности, нанесения покрытий и гальванических производств – ExpoCoating Moscow, интеллектуальные системы неразрушающего контроля – NDT Russia, испытательное и контрольно-измерительное оборудование – Testing&Control, крепежные изделия – FastTec, промышленные насосы и компрессоры, трубопроводную арматуру, котельное, теплообменное и электрогенерирующее оборудование – PCVExpo и Heat&Power.



ИЗ ПРОШЛОГО В БУДУЩЕЕ

Международное бюро выставок (МБВ) получило от России заявку на проведение Всемирной выставки ЭКСПО-2030. Для будущей московской экспозиции выбрана тема «Прогресс человечества, общее видение гармоничного мира» (Human Progress. Shared vision for the World of Harmony).

Подготовка ЭКСПО позволяет стране-хозяйке расширить свои международные связи, дать импульс к ускорению экономического развития, усовершенствовать инфраструктуру города или региона.

Всемирные выставки ЭКСПО уже 150 лет являются неотъемлемой частью мирового культурного и социально-политического ландшафта. Россия, а ранее и Советский Союз, неоднократно предпринимали попытки стать организаторами этого мероприятия, но они по разным причинам не имели успеха.

Организация Всемирной выставки — вопрос престижа для каждой страны, получающей такое право. Ведь в этом масштабном мероприятии участвуют многие десятки стран, а принимающее государство получает возможность продемонстрировать свои способности — организационные, финансовые, творческие. Подготовка этого всемирного шоу позволяет стране-хозяйке расширить свои международные связи, дать импульс к ускорению экономического развития, усовершенствовать инфраструктуру города или региона.

Имея в виду значимость Всемирных выставок, организаторы Петербургского экономического форума, прошедшего этим летом, включили в его программу специальную пленарную сессию с темой «Всемирные ЭКСПО:

международная кооперация — драйвер устойчивого развития мира». В обсуждении приняли участие министры и общественные деятели ряда стран, занимающиеся вопросами проведения крупных форумов.

Государственный министр ОАЭ по международному сотрудничеству Рим Аль Хашими, являющаяся одновременно генеральным директором ЭКСПО-2020 в Дубае, представила информацию о подготовке выставки, открытие которой из-за пандемии коронавируса было отложено на год и состоится только этой осенью.

Министр международного сотрудничества Египта Рания Аль-Машат отметила значимость Всемирных выставок как мероприятий, на которых подводятся итоги культурного и промышленного развития государств. В этом отношении, подчеркнула она, определенным рубежом станет 2030 г., на который ориентированы многие современные программы развития.

Министр торговли Индонезии Мухаммад Лутфи сказал о важности новых технологических разработок, которые всегда представлены на вы-



ставках ЭКСПО. Они ускоряют общественное развитие и способствуют превращению будущего в реальность.

Мэр города Осака Ичиро Мацуи, выступивший онлайн, рассказал о начале подготовки следующей Всемирной ЭКСПО-2025. Город уже не первый раз становится организатором такого мероприятия. Опыт прошлых выставок помогает в подготовке предстоящего мероприятия, содержанием которого будут совершенно новые темы и технологии.

Генеральный секретарь Международного бюро выставок Димитрий Керкентзес, участвовавший в обсуждении онлайн, подчеркнул, что Всемирные выставки всегда были центром международного сотрудничества. Эти выставки связывают всех людей в мире между собой, они помогают выстраивать диалоги, налаживать обмен информацией.

Председатель Фонда «Сколково» Аркадий Дворкович отметил такую важную особенность Всемирных выставок, как их «наследие», имея в виду

остающиеся после них здания, разные сооружения и инфраструктуру. Это меняет облик тех городов, в которых проходили Всемирные ЭКСПО. Последним ярким примером этого является Шанхай, в котором прошла ЭКСПО-2000.

Яркими примерами такого рода являются реконструкция Барселоны, создание новых символов городов в Брюсселе, Лондоне, Монреале, Нью-Йорке, Париже, Сиэтле и других городах. Россия предполагает, что ЭКСПО-2030 будет способствовать созданию нового облика Москвы.

В развитии Всемирных выставок исследователи выделяют три основных периода, в которых можно назвать главные идеи, заложенные в организацию экспозиций. В период с 1851 г., когда в Лондоне прошла первая выставка такого рода, до 1938 г. основным посылом в экспозициях были технологические и промышленные достижения, новые виды оборудования, передовые машины и т.п. Начиная с нью-йоркской выставки 1939–1940 гг.,

Проведение Всемирных выставок ЭКСПО способствует обновлению городов, в которых они проходят. Самыми яркими примерами являются реконструкция Барселоны, создание новых символов городов в Сиэтле, Париже, Лондоне, Сан-Антонио, Нью-Йорке, Брюсселе, Монреале, Сан-Диего, Лиссабоне и других городах.

главный акцент сместился в сторону культурных достижений, обмена информацией, демонстрации национальных традиций. В 80-е гг. прошлого столетия начался современный этап развития ЭКСПО, основным мотивом в котором стал национальный престиж организаторов и участников мероприятий. Это выражается в архитектуре павильонов, в содержании и построении экспозиций. Вместе с тем Всемирные ЭКСПО по-прежнему остаются площадкой для презентаций оригинальных научных разработок и открытий.

Борис ПАВЛОВ



ЮБИЛЕЙ УСПЕХА

В 1990-е гг., на фоне формирования в России рыночной экономики, появилось много новых специализированных торговых выставок. Среди них одной из самых успешных стала экспозиция World Food Moscow, которая пройдет в Москве этой осенью уже в 30-й раз.

Появление выставки World Food в начале 1990-х гг. было продиктовано самой жизнью. В конце 1980-х — начале 1990-х гг. в России не хватало продуктов питания. Отечественная пищевая промышленность была не в состоянии обеспечить спрос, а импорт был ограничен из-за отсутствия средств. Поэтому новая выставка продуктов питания и технологий для их переработки была объективно необходима для формирования рынка.

Иностранные компании предлагали широкий выбор товаров — мясную и молочную продукцию, кондитерские изделия, различные консервы. К этому времени российские торговцы уже получили возможность прямых закупок разнообразной продовольственной продукции с использованием иностранных и российских кредитов.

На выставке WorldFood Moscow была представлена не только еда, но и оборудование для ее производства. Выставка стала площадкой для активного взаимодействия иностран-

ных производителей оборудования и российских предприятий пищевой промышленности. Во многих случаях зарубежные компании — участники World Food Moscow непосредственно сами создавали в России производственные предприятия. На российский рынок вышли такие крупные игроки, как «Данон», «Хайнц», «Нестле», «Марс», «Тетра Пак».

В проведении выставки WorldFood Moscow были заинтересованы соответствующие российские правительственные организации. Она пользовалась поддержкой Министерства сельского хозяйства РФ, которое содействовало участию в ней российских производителей. Со временем они стали занимать значительную часть экспозиции, что расширило их контакты с иностранными партнерами и возможности совершенствования собственного производства. Так, в 1994 г. в выставке участвовало всего 9 российских компаний, а в 1997 г. их было уже 140. Сейчас на долю российских компаний приходится более 40% всех участников.

Выставка WorldFood Moscow по мере своего развития расширяла тематику экспозиции, появлялись новые направления, в частности упаковочное оборудование, оборудование для сектора общественного питания, торговых центров, гостиниц. Впоследствии на базе этих разделов возникли самостоятельные отраслевые отечественные экспозиции, успешно работающие до настоящего времени.

Рекордные показатели по числу участников и посетителей выставка WorldFood Moscow продемонстрировала в 2019 г.: 1764 компании, что на 200 больше, чем в предыдущем году. В 2019 г. на выставке было 23 национальных стенда из Европы, 24 — из Азии, 9 — из Африки и 8 — из Америки. Иностранные компании составляют порядка 60% общего числа участников.

В 2020 г. экспозиция World Food Moscow прошла под знаком сурового антиковидного карантина. Существенно уменьшилось число участников, сократилась деловая программа.

Тем не менее общая посещаемость мероприятия (12,8 тыс. представителей отрасли) показала востребованность личных встреч и актуальность тематики выставки. Это подтверждают также оценки на 2021 г. Ожидается более 1200 участников, в рамках деловой программы пройдет около 15 различных мероприятий, в которых примут участие более 100 спикеров, экспертов в области ритейла из России и других стран, ведущих аналитиков и руководителей компаний.

Для многих представителей отрасли, как отечественных, так и зарубежных, выставка WorldFood Moscow стала эффективной площадкой для выхода на российский рынок и расширения бизнеса. Участие в выставке, по мнению многих компаний, работающих на российском продовольственном рынке, позволяет увеличить объемы продаж, расширить географию поставок, а также способствует оперативному продвижению новой продукции.

Сейчас на долю российских компаний приходится более 40% всех участников выставки, на долю иностранных — 60%

Рекордные показатели по числу участников и посетителей выставка WorldFood Moscow продемонстрировала в 2019 г.

WorldFood Moscow в цифрах

	2014 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.*
Число участников	1674	1764	377	1200
Площадь (тыс. кв. м)	54,6	60	18	50
Посетители (тыс. чел.)	30,1	30,8	12,8	22

*Прогноз.



Первая выставка World Food Moscow состоялась в 1992 г. на ВДНХ. С 1994 г. она проводилась в «Экспоцентре». В 2000 г. сменился ее владелец — им стала английская компания ITE, в настоящее время носящая название Huve Group. С 2019 г. выставка проводится в МВЦ «Крокус Экспо», и в этом году состоится с 21 по 24 сентября.

CROCUS | Event

#ПРОСТРАНСТВОСОБЫТИЙ

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

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

crocusevent.ru

RESTAURANTS
by Crocus Group



ПИР ВО ВРЕМЯ ЧУМЫ

Пандемия COVID-19 сильно ударила по всем сферам мировой экономики, и продовольственный рынок не стал исключением. Негативные прогнозы прошлого года, предсказывавшие самый за 75 лет кризис, чуть смягчились — мировая торговля продовольствием в 2021 г. сохраняет устойчивый рост. Однако еще активнее растут цены на продукты питания.

Продуктовая лихорадка-2020

«Сильнейший за 75 лет кризис», «угроза голода» и «неопределенность на рынках» — с такими формулировками мировые издания вели прошлый год описывали печальные перспективы глобального продовольственного рынка. Пандемия COVID-19 и затянувшийся мировой локдаун подорвали продовольственную безопасность практически всех стран мира.

С началом пандемии и связанных с ней карантинных мер даже в благополучной части Европы было страшно заходить в магазины и видеть пустые полки. В панике европейцы начали делать запасы продуктов и туалетной бумаги (в Германии в этой связи даже появился специальный термин *Hamsterkauf* — «хомячьи закупки»), а поставщики и логистика оказались не готовы к подобной нагрузке. Спустя месяцы затянувшийся локдаун, временное закрытие границ и недостаток рабочей силы вновь поставили тех

же производителей и поставщиков в очень сложную для бизнеса ситуацию.

За пределами Европы постковидная ситуация еще драматичнее. В августе прошлого года Всемирная продовольственная программа ООН (ВПП) прогнозировала рост числа голодающих в Латинской Америке на 269%, в Восточной и Центральной Азии — на 135% и на 90% в Африке. На грани голодной смерти, по данным ВПП, оказались 270 млн человек. Эти страшные сценарии подтверждали и другие данные. Всемирный банк констатировал рост мировых цен на продовольствие на 20% с января 2020 по январь 2021 г. Наряду с этим наблюдается заметное снижение зарплат, рост безработицы и инфляция. Это уже привело к тому, что в 45 странах мира питание большей части населения резко ухудшилось как качественно, так и количественно.

Оценивая ситуацию на глобальных продовольственных рынках в июле

августе прошлого года

Эксперты предсказывают, что рост цен на все виды продуктов питания продолжится как минимум в ближайшие два года (2021–2022 гг.)

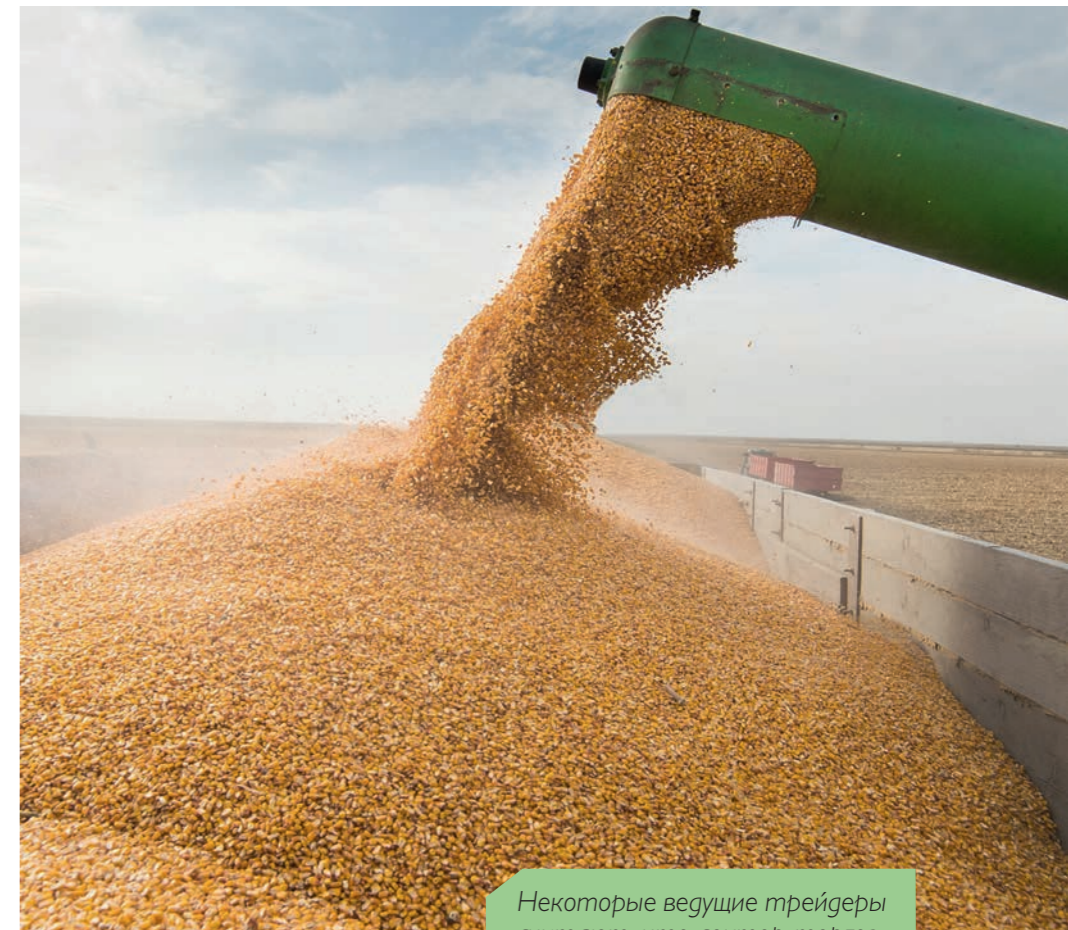
2020 г., продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) отметила значительные сбои в логистике и проблемы с трудовыми ресурсами, вызванные локдауном и прочими карантинными мерами.

При этом ситуация в области спроса и предложения, по их же оценке, оставалась относительно стабильной. Предполагалось, например, что производство зерновых в мире даже превысит рекорд прошлого года на 2,6%. Что же касается других групп продуктов, то тут эксперты ФАО не проявляли такого оптимизма, прогнозируя падение производства мяса на 1,7%, неустойчивый спрос на импорт молочных продуктов и наиболее пессимистичную ситуацию на рынке морепродуктов. Рыболовственные флоты простаивали большую часть года, а производители продуктов аквакультуры резко ограничили планы по созданию товарных запасов. Последствия данной ситуации на рынке заметно сказались и еще скажутся на поставках популярных в ресторанах видов рыб (в течение локдаунов 2020–2021 гг. значительная часть ресторанов по всему миру была закрыта).

Цены бьют мировые рекорды

10 июня 2021 г. ФАО опубликовало новый доклад о состоянии мирового продовольственного рынка, из которого следует, что, несмотря на сложности текущей ситуации — высоких биржевых цен и неопределенности спроса и предложения — мировая торговля продовольствием сохранит устойчивость. Более того, вопреки паническим предсказаниям краха мировых продовольственных рынков в период «бесконечной» пандемии COVID-19, объемы мировой торговли продовольствием растут и ставят новые рекорды. В глобальных масштабах торговля сельскохозяйственной продукцией (особенно менее скоропортящимися продуктами) чувствовала себя в этот период гораздо лучше, чем мировая торговля в целом.

Так, рассчитываемый ФАО промежуточный прогноз по общемировой стоимости продовольственного импорта в 2021 г. достиг 1,72 трлн долл., что на 12% выше рекордного уровня 2020 (1,53 трлн долл.), однако базируется этот показатель главным образом



Некоторые ведущие трейдеры считают, что сектор торговли зерновыми находится в начале «мини-суперцикла», ожидают роста цен в течение следующих лет, ввиду повышения спроса со стороны Китая, а также спроса на биотопливо. Что касается рынка масличных культур, то на нем замечен значительный дефицит, а значит цены на растительные масла будут еще выше.

на росте оптовых и розничных цен на продукты. Как уже упоминалось, только к началу текущего года цены на продовольствие в мире выросли на 20%. За тот же период потребительские цены в так называемом калорийном эквиваленте выросли на 34% и достигли максимумов с февраля 2013 г. Кроме того, среднемировые цены на белковую продукцию (мясо-молочная продукция, рыба и т.п.) уже на 23% выше уровня 2020 г.

Рассматривая ситуацию на рынке более детально, следует отметить, что за приростом цен в целом стоит опережающий рост цен на зерно и производные масличных культур по сравнению с мясом, молочной продукцией и рыбой.

Доклады ООН констатируют, что продовольствие в мире рекордно подорожало, а цены на продукты питания достигли максимума с июля 2014 г.

Мировое предложение зерновых, главным образом пшеницы, кукурузы и риса, остается стабильным. В июне 2020 г. ФАО прогнозировала объем торговли зерновыми в сезоне 2020–2021 г. на уровне 443 млн т, что





Вопреки паническим предсказаниям краха мировых продовольственных рынков в период «бесконечной» пандемии, объемы мировой торговли продовольствием растут и ставят новые рекорды.

По данным ФАО, мировой экспорт продовольствия и сельскохозяйственной продукции вырос в 2020 г. по сравнению с предыдущим годом на 52 млн долл. (3,2% в годовом исчислении), при этом 40% роста пришлось на развитые страны. Рост стоимости импорта продовольствия в 2021 г. прогнозируется выше на 12%, в итоге может достичь рекордных 1,7 трлн долл.

и лишь усилилась под влиянием последствий пандемии, кроме того она тесно связана с популярностью идеи экологизации в целом. Сторонники данного подхода стремятся к полному переходу на региональный и сезонный продукт, таким образом, с одной стороны, поддерживая местных производителей, а с другой — обеспечивая более высокое качество и надежность поставок. Под эту тенденцию подстраиваются и гиганты европейского ритейла (Auchan, Metro, Aldi, Lidl и др.), укрепляя таким образом свою гегемонию. Так в супермаркетах Lidl в Германии всегда можно увидеть активную рекламу сезонных региональных или экологичных продуктов, а в Испании в той же сети Lidl в принципе представлены продукты исключительно национальных производителей.

Главным уроком пандемии для рынка продовольствия стала переоценка тенденции к глобализации рынков и поставок и связанных с этим угроз

Кроме того, растет популярность доставки продуктов из супермаркетов на дом и онлайн-торговли. И если сейчас, учитывая рост цен, это скорее привилегия обеспеченной части населения развитых стран, со временем, учитывая развитие технологий, этот сегмент рынка может оказаться весьма прибыльным и востребованным и в других странах.

Главным уроком пандемии для рынка продовольствия стала переоценка тенденции к глобализации рынков и поставок и связанных с этим угроз. В ближайшие годы миру, и особенно развивающимся странам, придется активно бороться с последствиями продовольственного кризиса, лучшими же помощниками в этой борьбе могут стать местные продукты и региональные производители.

Наталья ПОПОВА

дуктов питания по всему миру (где-то в большей, где-то в меньшей мере) испытывают трудности с финансированием, закупками и логистикой. Пандемийные локдауны привели к нарушениям традиционных цепочек поставок, смене поставщиков и прочим трудностям, в итоге расходы на транспортировку многих продуктов питания достигли абсолютных рекордов за последние 10–15 лет. Эксперты не предсказывают улучшения ситуации в ближайшее время: рост цен на все виды продуктов питания продолжится в ближайшие два года минимум (2021–2022 годы).

Уроки ковида

Сложившаяся ситуация уже заставила страны мира задуматься о своей продовольственной безопасности. В Европе на этом фоне заметны две ярких тенденции, которые, возможно, будут переняты и другими странами мира: регионализация поставок и укрепление позиций гигантов ритейла.

Тенденция к регионализации основных продуктов питания в странах Европы заметна не первый год

на 2,2% выше, чем в том же периоде 2019–2020 г., подчеркивая, что в таком случае торговля зерновыми достигнет нового рекордного уровня. В этом контексте стоит упомянуть и рынок масличных культур, на котором замечен значительный дефицит, причем возобновление роста производства в ближайшее время не сможет покрыть мировой спрос на продукцию данного сегмента, а значит цены на растительные масла будут еще выше.

Прогнозы за прошлый период обещали лишь незначительный прирост в сфере международной торговли мясом. Согласно свежим данным, в 2021 г. мировое производство мясной продукции увеличится на 2,2%, до 346 млн т, основную роль здесь сыграет восстановление объемов производства в Китае.

Как уже упоминалось, пандемия особенно сильно сказалась на рынках рыбы и морепродуктов. В ближайший год аналитики ожидают увеличения производства и цен.

На жизни обычных людей эти прогнозы скажутся, безусловно, не лучшим образом. Производители про-

27-Я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА



МОСКВА · КРОКУС ЭКСПО
24-27 АВГУСТА 2021



Автозаправочный комплекс
Электромобили и зарядные станции
Автомоечные посты

Оборудование для технического сервиса гаражей и паркингов
Сопутствующий сервис

Организатор:
Крокус Экспо
Международный выставочный центр



Продукты питания

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
MEATMANIA Inter Expo Center Ltd.	29.09–2.10.21	Болгария София	http://en.iec.bg/; iec@iec.bg тел. +359 2 9655 220; факс +359 2 9655 231
GLUTEN FREE FOOD EXPO Coeliac Queensland	2–3.10.21	Австралия Мельбурн	www.coeliac.org.au; qld@coeliac.org.au тел. +61 07 3356 4446; факс +61 07 3356 4474
FOOD & HOSPITALITY OMAN Omanexpo LLC	4–6.10.21	Оман Маскат	www.omanexpo.com; info@omanexpo.com тел. +968 2466 0124; факс +968 2466 0125
FRUIT ATTRACTION Ifema (Feria de Madrid)	5–7.10.21	Испания Мадрид	www.ifema.es; lineafema@ifema.es тел. +34 91 722 3000; факс +34 91 722 5801
PIR EXPO ПИР Экспо	5–8.10.21	Россия Москва	www.pirexpo.com; info@pirexpo.com тел. /факс +7 495 637 9440
VITAFODS EUROPE Informa UK	5–7.10.21	Швейцария Женева	www.informaexhibitions.com; patricia.arescy@informa.com тел. +44 (0)20 337 77019; факс +44 (0)20 337 77818
LLJ – FOOD LONG LIFE Informa Markets Japan	6–8.10.21	Япония Токио	http://informamarketsjapan.com тел. +81 3 5296 1020; факс +81 3 5296 1018
ANUGA Koelnmesse GmbH	9–13.10.21	Германия Кельн	www.koelnmesse.com; info@koelnmesse.de тел. +49 221 821 0; факс +49 221 821 2574
FOOD SURE Mark Allen Group	18–19.10.21	Италия Милан	www.markallengroup.com; mabconferences@markallengroup.com тел. +44 (0)20 7738 5454; факс +44 (0)20 7733 8174
FOOD–TECH EURASIA Tuyap Fairs and Exhibitions Organization Inc.	20–23.10.21	Турция Стамбул	www.tuyap.com.tr; sales@tuyap.com.tr тел. +90 (212) 867 1100; факс +90 (212) 886 6698
SFF Dubai World Trade Centre	7–9.11.21	ОАЭ Дубай	www.dwtc.com; info@dwtc.com тел. +971 4 332 1000; факс +971 4 331 2173
FOOD AND HOSPITALITY INDONESIA Krista Exhibitions	10–13.11.21	Индонезия Джакарта	www.kristamedia.com; info@kristamedia.com тел. +62 21 634 5861; факс +62 21 634 0140
FOODTECH Forum S.A.	13–15.11.21	Греция Афины	www.forumsa.gr; info@forumsa.gr тел. +30 210 5242 100; факс +30 210 5246 581
FOODEX SAUDI Reed Sunaidi Exhibitions	15–18.11.21	Саудовская Аравия Джидда	www.reedsunaidiexpo.com; info@reedsunaidiexpo.com тел. +966 12 668 2626; факс +966 2660 3682
ISRAFOOD Stier Group Ltd.	16–18.11.21	Израиль Тель-Авив	www.stier.co.il; expo@stier-group.com тел. +972 (0)3 562 6090; факс +972 (0)3 561 5463
TAIWAN INTERNATIONAL FOOD INDUSTRY SHOW Chan Chao International Co., Ltd	19–22.11.21	Тайвань Тайбэй	www.chanchao.com.tw; sales@chanchao.com.tw тел. +886 2 2659 6000 (ext.176); факс +886 2 2659 7000
SALON DE L'ALIMENTATION BRUXELLES FISA SA	20–28.11.21	Бельгия Брюссель	www.fisa.be; info@fisa.be тел. +32 2 663 1400; факс +32 2 660 4713
FREE FROM FUNCTIONAL FOOD & HEALTH INGREDIENTS Expo Business Communications BV	23–24.11.21	Нидерланды Амстердам	www.ebcexpo.com; chris@ebcexpo.com тел./факс +31 (0)76 205 0501
EXPO FOOD SERVICE Ediciones y Estudios S.L.	24–25.11.21	Испания Мадрид	www.expofoodservice.com тел. +34 902 027 513; факс +34 91 315 74 19
FOOD WEEK KOREA COEX	24–27.11.21	Южная Корея Сеул	www.coex.co.kr; dohy136@coex.co.kr тел. +82 (0)2 6000 0114; факс +82 (0)2 6000 1302
SIAB EXPO MAROC Smart Exhibitions	24–27.11.21	Марокко Касабланка	www.siabexpo.com; contact@siabexpo.com тел. +212 5 2299 4585; факс +212 5 2299 4857
BARA FOODPRO BANGLADESH E3 Solutions	25–27.11.21	Бангладеш Дакка	www.e3solutionbd.com; e3@e3solutionbd.com тел./факс +880 2871 3440
SAUDI INTERNATIONAL HALAL EXPO 1st Arabia Exhibitions and Conferences Organizers	29.11–1.12.21	Саудовская Аравия Эр-Рияд	www.1starabia.com; events@1starabia.com тел. +966 92 00 200 25; факс +966 11 204 4454
NATURAL INGREDIENTS EUROPE Informa Markets	30.11–2.12.21	Германия Франкфурт	www.informamarkets.com тел./факс +44 (0) 20 7017 5000
FOOD & LIFE GHM	1–5.12.21	Германия Мюнхен	www.ghm.de; messe@ghm.de тел. +49 (0)89 189 149 0; факс +49 (0)89 189 149 239
INDIA FOOD FORUM Images Group	5–6.02.22	Индия Мумбаи	www.imagesgroup.in; info@imagesgroup.in тел. +91 11 4052 5000; факс +91 11 4052 5001
IFE Montgomery International	28.02–2.03.22	Великобритания Лондон	www.montgomerygroup.com; info@montgomerygroup.com тел. +44 (0)20 7886 3000; факс +44 (0)20 7886 3001
FOODEX JAPAN JMA	8–11.03.22	Япония Тиба	www.jma.or.jp; convention@jma.or.jp тел. +81 (0)3 3434 0093; факс +81 (0)3 3434 8076
FINEFOOD SHANGHAI Sinoexpo Informa Markets	28–31.03.22	Китай Шанхай	www.imsinoexpo.com; info@imsinoexpo.com тел./факс +86 21 6437 1178
ANUGA FOODTEC Koelnmesse GmbH	26–29.04.22	Германия Кельн	www.koelnmesse.com; info@koelnmesse.de тел. +49 221 821 0; факс +49 221 821 2574
SIAL Comexposium	18–20.05.22	Китай Шанхай	www.comexposium.com; info@comexposium.com тел. +33 (0)1 7677 1111; факс +33 (0)1 7677 1212

MIOF

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ОПТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

29-я международная
специализированная выставка

14-16 сентября 2021 года

Москва, Крокус Экспо



ГОТОВЫЕ КОРРЕГИРУЮЩИЕ ОЧКИ

СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ ОЧКИ

СПОРТИВНЫЕ ОЧКИ

ОПРАВЫ ДЛЯ ОЧКОВ, КОРРЕГИРУЮЩИХ
ЗРЕНИЕ

ОЧКОВЫЕ ЛИНЗЫ

КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ
И СРЕДСТВА ПО УХОДУ ЗА НИМИ

ОУГЛЯРЫ И ПРИНАДЛЕЖНОСТИ ПО
УХОДУ ЗА ОЧКАМИ И ЛИНЗАМИ,
АКСЕССУАРЫ

СТАНКИ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ЛИНЗ,
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ОПТИЧЕСКИХ МАСТЕРСКИХ

ОФТАЛЬМОЛОГИЧЕСКОЕ И
ОПТОМЕТРИЧЕСКОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ СИСТЕМ
ПОДБОРА ОЧКОВ

ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ МАГАЗИНОВ ОПТИКИ

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ОПТИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ

ОЧКИ ДЛЯ ДЕТЕЙ



ВЕЧНАЯ ТЕМА

Выставка «ВэйстТэк» пройдет в очередной раз в МВЦ «Крокус Экспо» с 7 по 9 сентября 2021 г. Проблема переработки бытовых отходов не теряет своей актуальности.


Выставка «ВэйстТэк» впервые прошла в Москве в сентябре 1999 г. Ее рождение было связано с принятием федеральной целевой программы «Отходы». Эта программа предполагала сокращение и ликвидацию загрязнения окружающей среды отходами, экономию природных ресурсов за счет максимального вовлечения отходов в хозяйственный оборот. Выставка «ВэйстТэк» должна была стать инструментом наполнения программы эффективными проектами, способствующими достижению этих целей.

К сожалению, за прошедшие десятилетия больших успехов в выполнении федеральной программы достигнуто не было. Россия продолжает оставаться одним из аутсайдеров среди европейских стран по уровню переработки и практического использования бытовых отходов. Тем не менее выставка «ВэйстТэк» в связи с высокой актуальностью проблемы активно развивалась и приобретала известность. Число ее участников за время существования увеличилось в несколько раз, существенно расширилась география. В 2019 г. в ней приняли участие 209 компаний, в т.ч. более 70 иностранных из 19 стран мира.

Общее представление о тематике выставки дает перечень сфер деятельности экспонентов. Так, в предыдущих экспозициях треть из участвовавших компаний представляли проекты по сбору и переработке отходов, четверть занимались очисткой сточных

вод, пятая часть — транспортировкой отходов, другие участники предлагали проекты и технологии получения энергии из отходов, рекультивации мусорных полигонов, производства продукции из вторичных ресурсов.

«ВэйстТэк» продолжает развиваться, демонстрируя систематизированный и практический подход к проблеме переработки отходов и охраны окружающей среды. В 2021 г. ожидается участие в ней более 200 компаний из 20 стран, несмотря на продолжающийся во многих государствах жесткий антиковидный карантин и ограничения в транспортных перемещениях. Как и в предыдущие годы, в рамках экспозиции организуется обширная деловая программа, в которой примут участие известные эксперты и представители ведущих компаний отрасли.

В числе запланированных специализированных мероприятий состоится III конференция «Системы управления в обращении с отходами: экологические, правовые и технологические решения», будет проведен круглый стол на тему «Новые возможности обращения с отходами производства и потребления как драйвер развития региона». В ходе работы выставки будут объявлены победители международной экологической премии EWA, которая вручается производителям продукции и услуг, а также авторам проектов, имеющих наивысшие показатели экологического качества. 



В 2021 г. в выставке «ВэйстТэк» примут участие более 200 компаний из 20 стран, несмотря на продолжающийся во многих государствах карантин и транспортные ограничения.

Международная выставка цветов, растений, техники и технологий для цветоводства и ландшафтного дизайна



Главная выставка года для вашего бизнеса

14-16
Сентябрь September
2021



Россия / Москва МВЦ Крокус Экспо

www.flowers-expo.ru
online.flowers-expo.ru

Переработка отходов и природоохрана

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
ECOFIRA Feria Valencia	5-7.10.21	Испания Валенсия	www.feriavalencia.com; feriavalencia@feriavalencia.com тел. +34 963 861 100; факс +34 963 636 111
WETEX DEWA (Dubai Electricity and Water Authority)	5-7.10.21	ОАЭ Дубай	www.dewa.gov.ae; contracts@dewa.gov.ae тел. +971 4 307 2462; факс +971 4 324 8111
ECOFAIR Belgrade Fair	6-8.10.21	Сербия Белград	http://sajam.rs; info@sajam.rs тел. +381 (0)11 2655 555; факс +381 (0)11 2655 402
REFRIGERATION & HVAC INDONESIA PPI	13-15.10.21	Индонезия Джакарта	http://pelitapromo.com/; info@pelitapromo.com тел. +62 21 5366 0804; факс +62 21 5366 0804
TIGIS TAITRA	14-16.10.21	Тайвань Тайбэй	www.taiwantradeshows.com.tw; taitra@taitra.org.tw тел. +886 (2) 2725 5200; факс +886 (2) 2757 6245
ASEAN SUSTAINABLE ENERGY WEEK Informa Markets Thailand	14-16.10.21	Таиланд Бангкок	www.informamarkets.com; visitor@propakasia.com тел./факс +662 036 0500
WEFTEC WEF	16-20.10.21	США Чикаго	www.wef.org; confinfo@wef.org тел. +1 (703) 684 2452; факс +1 (703) 684 2492
PLASTICS RECYCLING TECHNOLOGY EUROPE Applied Market Information Ltd	20-21.10.21	Австрия Вена	www.amiplastics.com; info@amiplastics.com тел. +44 (0) 117 924 9442; факс +44 (0) 117 311 1534
CARBON CAPTURE TECHNOLOGY CONFERENCE & EXPO Trans-Global Events Ltd	20-21.10.21	Германия Бремен	www.trans-globalevents.com; info@trans-globalevents.com тел./факс +44 1483 330 018
THE FUTURE ENERGY SHOW Terrapinn Holdings Ltd	20-21.10.21	Вьетнам Хошимин	www.terrapinn.com; enquiry.uk@terrapinn.com тел. +44 (0)20 7608 7030; факс +44 (0)20 7608 7040
AQUA-THERM BAKU Caspian Event Organisers LLC	20-22.10.21	Азербайджан Баку	http://exhibitions.ceo.az/; office@ceo.az тел. +994 12 404 1000; факс +994 12 447 8558
MYANMAR WATER Informa Markets Myanmar	20-22.10.21	Мьянма (Бирма) Янгон	www.informamarkets.com; Thiri.Zin@informa.com тел. +95 1378 975; факс +95 1378 994
ECOMONDO Italian Exhibition Group	26-29.10.21	Италия Римини	www.iegexpo.it; info@iegexpo.it тел. +39 0541 744111; факс +39 0541 744200
ALL-ENERGY AUSTRALIA Reed Exhibitions Australia	27-28.10.21	Австралия Мельбурн	www.reedexpo.com.au; enquiries@reedexhibitions.com.au тел. +61 2 9422 2500; факс +61 2 9422 2555
ECO EXPO ASIA HKTDC	27-30.10.21	Китай Гонконг	www.hktdc.com; hktdc@hktdc.org тел. +852 1830 668; факс +852 2824 0249
AQUATECH AMSTERDAM Amsterdam RAI Exhibitions	2-5.11.21	Нидерланды Амстердам	www.rai.nl; info@rai.nl тел. +31 (0) 20 549 1212; факс +31 (0) 20 549 1889
ECO-EXPO KOREA Messe eSang Co., Ltd.	3-6.11.21	Южная Корея Сеул	http://eng.messeesang.com/; koreabuild@esgroup.net тел. +82 (0)2 6121 6200; факс +82 (0)2 6121 6201
PLASTICS RECYCLING WORLD EXPO Applied Market Information LLC	3-4.11.21	США Кливленд	www.amiplastics-na.com; consult@amiplastics-na.com тел. +1 (610) 478 0800; факс +1 (610) 478 0900
BUILDING GREEN COPENHAGEN Insight Events ApS	3-4.11.21	Дания Копенгаген	http://insightevents.dk/; info@insightevents.dk тел./факс +45 35 25 3545
SOLAR POWER MEXICO Hannover Fairs México	9-11.11.21	Мексика Мехико	www.hfmexico.mx; info@hfmexico.mx тел./факс +52 (55) 7028 3335
THE GREENER MANUFACTURING SHOW Trans-Global Events Ltd	10-11.11.21	Германия Кельн	www.trans-globalevents.com; info@trans-globalevents.com тел./факс +44 1483 330 018
GLOBAL GREEN EVENT BY POLLUTEC As Exhibitions	10-13.11.21	Марокко Касабланка	http://globalgreen.ma/; Sanaa.iguerwane@asexhibitions.com тел./факс +212 5 2226 7367
RENEXP0 AUSTRIA REECO GmbH	25-26.11.21	Австрия Зальцбург	www.reeco.eu; redaktion@reeco.eu тел. +49 7121 3016 0; факс +49 7121 3016 100
E-WASTE WORLD CONFERENCE & EXPO Trans-Global Events Ltd	30.11-1.12.21	Германия Франкфурт	www.trans-globalevents.com; info@trans-globalevents.com тел./факс +44 1483 330 018
BIOGAS CONVENTION & TRADE FAIR CongressCheck GmbH	7-9.12.21	Германия Нюрнберг	www.congresscheck.de; info@congresscheck.de тел. +49 511 89 8813 0; факс +49 511 89 8813 11
EILAT-EILOT GREEN ENERGY Orta	14-16.12.21	Израиль Эйлат	www.orta.com; info@orta.com тел. +972 3 638 4444; факс +972 3 638 4455
WASTE TECHNOLOGY INDIA EXPO Virtual Info Systems Pvt Ltd	15-17.12.21	Индия Мумбаи	www.ctwindia.com; Shivanjani@invictusmedia.in тел. +91 22 6120 4111; факс +91 22 2879 4739
WORLD FUTURE ENVIRONMENT EXHIBITION Reed Exhibitions Companies	17-19.01.22	ОАЭ Абу-Даби	www.reedexpo.com; rxinfo@reedexpo.co.uk тел. +44 20 8271 2134; факс +44 20 8910 7823
EV JAPAN Reed Exhibitions Japan Ltd.	19-21.01.22	Япония Токио	www.reedexpo.co.jp; info@reedexpo.co.jp тел. +81 (0)3 3349 8501; факс +81 (0)3 3349 8599
SOLAIRE EXPO MAROC Aicom Events	22-24.02.22	Марокко Касабланка	www.aicomevents.com; aicom.events1@gmail.com тел. +212 5 2299 4585; факс +212 5 2299 4857
WORLD WATER-TECH INNOVATION SUMMIT Rethink Events Ltd	22-23.02.22	Великобритания Лондон	www.rethinkevents.com; info@rethinkevents.com тел./факс +44 (0)1273 789912

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



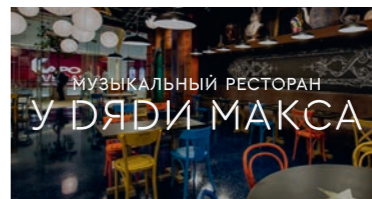
Японская кухня.
edoko.ru +7 (495) 236 10 12

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.
udiadiamaxa.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



by Crocus Group

f RBVCG @ CROCUS.REST CROCUSREST.RU

СЖЕЧЬ НЕЛЬЗЯ ПЕРЕРАБОТАТЬ



Всерьез, на национальном уровне, о необходимости перерабатывать мусор в России задумались совсем недавно. Несмотря на некоторый прогресс, которого удалось достигнуть, результаты, тем не менее, еще очень далеки от тех, что демонстрируют передовые страны.

Один житель Земли в среднем производит в день 0,74 кг твердых бытовых отходов. Суммарно, по данным Всемирного банка, жители планеты генерируют более 2 млрд т мусора в год — и это не считая производственных отходов и других видов жизнедеятельности. Но даже эти цифры выглядят неплохо на фоне неутешительных прогнозов: по подсчетам Всемирного банка (ВБ), к 2050 г. суммарно планета будет производить около 3,4 млрд т мусора, так как население Земли за это время вырастет более чем в два раза. Что же будет со всем этим мусором, если люди не смогут справиться даже с нынешними объемами?

Чем богаче страна, тем эффективнее она организует сбор и утилизацию своих отходов, свидетельствуют данные, собранные специалистами ВБ. Чем беднее страна — тем меньше люди озабочены этой проблемой. В странах с низким уровнем дохода около 90% мусора хранится на открытых (зачастую незаконных) свалках или

сжигается. Это худшие варианты решения проблемы. И хотя Россия не относится к странам с низким уровнем дохода, тем не менее решает проблемы с мусором она на уровне таких стран.

Аудит Счетной палаты, результаты которого были представлены в сентябре 2020 г., показал, что более 90% российского мусора по-прежнему оказывается на свалках и полигонах. Существенная часть таких свалок и полигонов либо незаконна, либо не соответствует требованиям природоохранного законодательства. Аудит Счетной палаты охарактеризовал ситуацию с официальными полигонами как «близкую к критической». Так как объемы твердых коммунальных отходов растут с каждым годом, мощности необходимо увеличить, но «возможностей создать новые полигоны у большинства регионов просто нет», говорится в отчете.

На данный момент в России перерабатывается не более 7% отходов.

По данным Greenpeace, доступ к инфраструктуре раздельного сбора имеют как минимум 27 млн россиян, то есть 18,5% населения

В 2016 г. цифры были еще более удручающие — не более 4%. Для сравнения: в Германии на переработку уходит около 60–67% мусора, причем еще с 2005 г. Суммарно в 2018–2019 гг. страны Евросоюза показали результат в 46–47%. Именно переработка — самый цивилизованный и наиболее экологичный вид обращения с мусором. Но для ее организации требуется гораздо больше усилий, нежели для вывоза отходов на свалку.

В 2019 г. в России началась реализация так называемой «Мусорной реформы», официально — федерального проекта «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами», части нацпроекта «Экология». Изначальной целью проекта был переход «от накопительной модели обращения с отходами к перерабатывающей». Было объявлено о планах постройки более 200 мусороперерабатывающих заводов. Для реализации реформы был создан «Российский экологический оператор» (РЭО), который должен был возглавить процесс технологизации отрасли. Но по прошествии двух лет даже аудиторы Счетной палаты признали — проект не достигает цели, и его параметры нуждаются в пересмотре.

От изначальной цели — решать проблему с помощью переработки — ответственные за реализацию чиновники во многом отступили. Согласно схеме, подготовленной РЭО в 2020 г., власти предусматривают строительство не только 361 объекта обработки отходов и 154 перерабатывающих завода, но и 348 новых полигонов. При этом в число перерабатывающих заводов входят и мусоросжигательные. Власти обещают, что они будут построены с соблюдением всех современных стандартов безопасности, однако даже в этом случае мусоросжигание — далеко не лучший — вариант решения проблемы. В ЕС он считается крайне нежелательным, и от такого способа избавления от мусора стараются отказываться.

Согласно опросу исследовательской компании Ipsos, обнародованному в апреле 2020 г., 65% россиян выразили готовность разделять свои отходы. Но большая часть попыток властей организовать раздельный сбор мусора



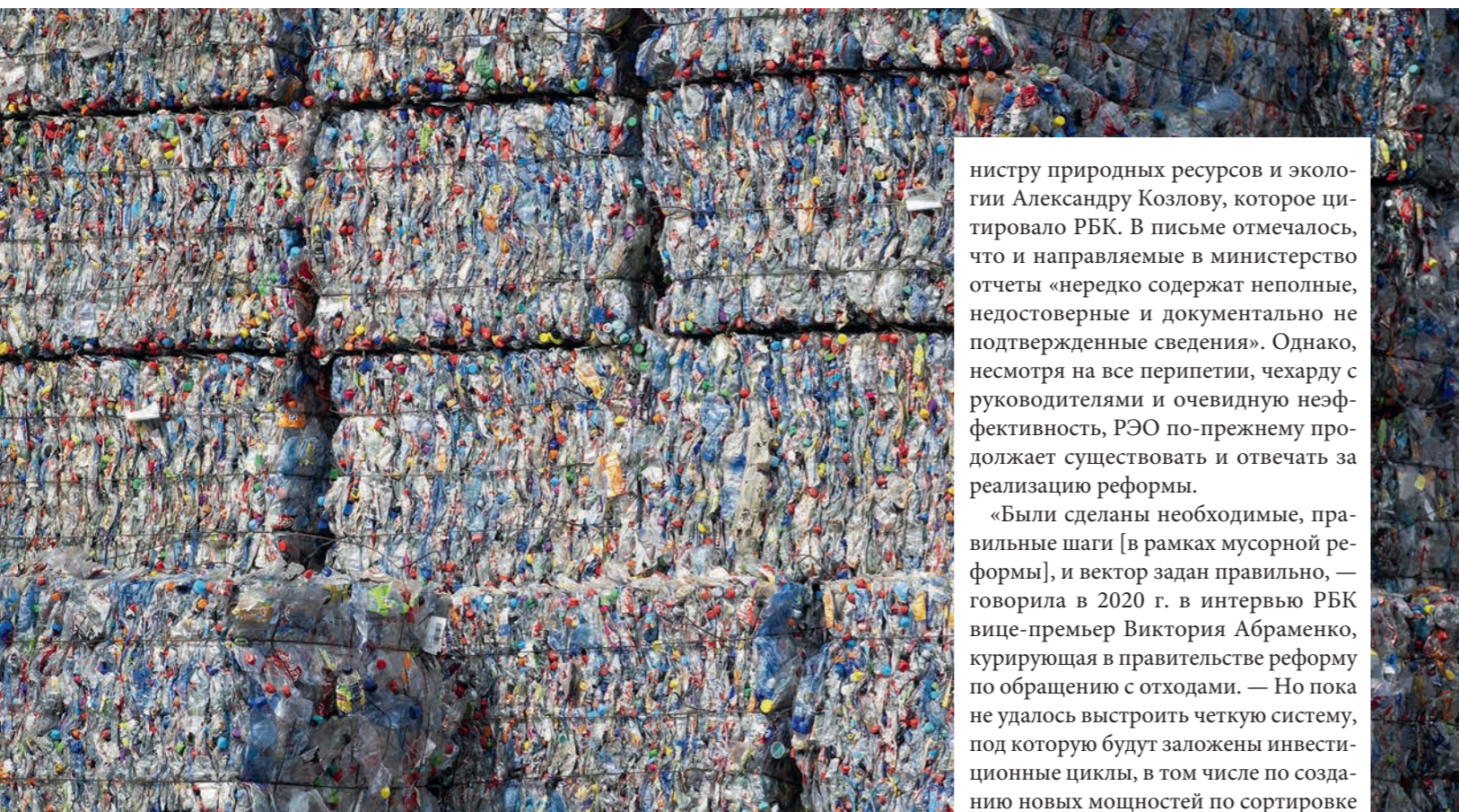
Мусорную проблему не решить одним лишь раздельным сбором и развитием отрасли переработки. Более 90% всего произведенного в мире пластика так и не попало в переработку. Лучшее, что мы можем делать — не производить и не покупать товары и упаковку, которые обречены стать мусором.

пока не слишком удачна. Поскольку нацпроект «Экология» по-прежнему нужно реализовывать, то РЭО и другие ответственные за реализацию ведомства решили сосредоточиться на формальном выполнении плана — к 2024 г. на переработку должно направляться 36% всех отходов в стране. Только вот, согласно новому законодательству, «переработкой» может считаться и энергетическое мусоросжигание, которое вовсе не предусматривает отношение к мусору как к сырью, требующему вторичного оборота.

Принято решение проектировать новые дома без мусоропроводов (демонтаж уже существующих мусоропроводов не предусматривается)

«[Получаемая электроэнергия] совершенно точно не возобновляемая энергия. Стоимость этого так называемого товара минимум в 7 раз выше, чем стоимость такой энергии, получаемой из традиционных источников, поэтому без дотаций такая энергия не может существовать в принципе», — говорил глава Института экологии НИУ ВШЭ Борис Моргунов. Но кри-





нистру природных ресурсов и экологии Александру Козлову, которое цитировало РБК. В письме отмечалось, что и направляемые в министерство отчеты «нередко содержат неполные, недостоверные и документально не подтвержденные сведения». Однако, несмотря на все перипетии, чехарду с руководителями и очевидную неэффективность, РЭО по-прежнему продолжает существовать и отвечать за реализацию реформы.

«Были сделаны необходимые, правильные шаги [в рамках мусорной реформы], и вектор задан правильно, — говорила в 2020 г. в интервью РБК вице-премьер Виктория Абраменко, курирующая в правительстве реформу по обращению с отходами. — Но пока не удалось выстроить четкую систему, под которую будут заложены инвестиционные циклы, в том числе по созданию новых мощностей по сортировке и утилизации отходов, а также сформулировать системно конкретные взаимозавязанные мероприятия. Этим мы сейчас занимаемся».

Когда речь идет о реальной переработке отходов (не сжигании), эффективно организовать работу — задача сама по себе непростая, но организовать эту работу так, чтобы можно было при этом и заработать — в российских условиях особенно трудно. Как отмечал глава ассоциации «Чистая страна», объединяющей операторов по обращению с отходами, Руслан Губайдуллин, раздельный сбор отходов силами региональных операторов является экономически нерентабельным. И хотя после начала «мусорной реформы» тарифы на вывоз мусора в среднем по России выросли на 51% (в ряде случаев речь идет об увеличении на 180%), этого все равно недостаточно — организация раздельного сбора по-прежнему требует госсубсидий. А так как выручка региональных «мусорных» операторов зависит от объема вывезенных отходов, заниматься раздельным сбором мусора им, соответственно, невыгодно. В марте 2020 г. Минприроды предлагало сделать вывоз раздельно собранного мусора

бесплатным для населения, но это предложение не получило поддержки в правительстве. Московская область, тем не менее, решила сама ввести скидку в 20% за вывоз раздельно собранных отходов для частных домов, но другие регионы примеру пока не последовали. Хотя маленькие шажки все-таки продолжают предприниматься — так, было принято решение проектировать новые дома без мусоропроводов (демонстрация уже существующих мусоропроводов делать никто не собирается).

По данным РЭО, на декабрь 2020 г. частичный раздельный сбор отходов был введен в 71 из 85 регионов России. По данным Greenpeace, опубликованным в марте 2020 г., доступ к инфраструктуре раздельного сбора имеют как минимум 27 миллионов россиян, то есть 18,5% населения. Как отмечали в организации, этот показатель увеличился больше, чем в два раза, по сравнению с 2019 г. Эксперты Greenpeace

не оценивали при этом эффективность сбора. Также они не оценивали и то, насколько охотно люди, у которых есть возможность раздельно собирать мусор, это делают.

«С прошлого года ситуация со сбором вторсырья во дворах значительно улучшилась, хотя в некоторых городах единый оператор, наоборот, разрушил сложившуюся инфраструктуру раздельного сбора, — прокомментировала рейтинг Антонина Евтешина, эксперт проекта «Ноль отходов» Greenpeace в России. — Однако мусорную проблему не решить одним лишь раздельным сбором и развитием отрасли переработки. Более 90% всего произведенного в мире пластика так и не попало в переработку. Лучшее, что мы можем делать — не производить и не покупать товары и упаковку, которые обречены стать мусором, менять дизайн продуктов и делать так, чтобы их можно было вернуть в производственный цикл».

Александра ВЛАДИМИРОВА

На данный момент в России перерабатывается не более 7% отходов (в 2016 г. — не более 4%). В Германии на переработку уходит около 60–67% мусора



«Мусорные протесты» по всей стране не стихают уже несколько лет. Самый громкий и продолжительный был связан со строительством полигона рядом с железнодорожной станцией Шиес, от которого в итоге решили отказаться. Свое недовольство происходящим демонстрировали и жители других населенных пунктов.

По данным Всемирного банка, жители планеты генерируют более 2 млрд т мусора в год — и это не считая производственных отходов и других видов жизнедеятельности

тика ученых и экологов пока цели не достигает — об изменении этой нормы в законодательстве речи не идет. Как речь не идет и о том, чтобы сделать раздельный сбор обязательным.

Когда в каждом российском регионе, как планировалось, появятся эффективные и максимально безопасные для окружающей среды схемы сбора, обработки и утилизации мусора, непонятно. Нынешней зимой стало известно, что в работе экологического оператора и Минприроды существенные нарушения выявила и Генпрокуратура. «Минприроды и компанией не принимаются необходимые меры по формированию комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО), предотвращению их вредного воздействия на окружающую среду, не осуществляется координация федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления», — отмечалось в письме первого заместителя генпрокурора Александра Буксмана, направленному в январе 2021 г. ми-



N°SECRET
by Valeriya
ВКУСНО • ПРАВИЛЬНО • С ДОСТАВКОЙ

ОТ 1600 ₹

ДО 6 ПРИЕМОВ ПИЩИ В ДЕНЬ

+ 7 495 120 40 04

NOSECRETBYVALERIYA.RU

Instagram: NOSECRETBYVALERIYA Facebook: #этоВСёжизнь



RESTAURANTS
BY GROUP

При заказе от 1 недели программы LITE.



«ЭКСПОГРАД ЮГ»: ЛЮБО, БРАТЦЫ, ЛЮБО!

Открытие многофункционального комплекса «Экспоград Юг» в свое время стало для Кубани событием года. Никогда ранее в крае не было выставочного центра мирового класса. Сегодня на выставки в Краснодар можно приглашать руководителей ведущих компаний мира, здесь они встретят тот же высочайший уровень сервиса, что в Европе, плюс традиционное гостеприимство.



В памятном для нашего Отечества 1937 г. Совет народных комиссаров СССР решил построить в Краснодаре завод электроизмерительных приборов. Партия сказала «надо» — рабочие сделали, и уже в апреле 1939 г. выпустили первую партию продукции. История завода ЗИП, как и тысяч других, звучна судьбе страны: эвакуация в первый год войны, возвращение, возрождение, работа на благо планового хозяйства, и так — вплоть до полного развала в 1996 г. Именно тогда здесь стали проходить выставки, а сама площадка на улице Зиповской (по имени почившего завода) получила звучное имя «КубаньЭкспоцентр». Краснодарские выставки нашли свой дом, не имевший конкурентов, пока не появился многократно превосходящий его по возможностям «Экспоград Юг». Сегодня старый комплекс имеет 18,2 тыс. кв. м закрытой и 19,1 тыс. кв. м открытой площади. В одном из павильонов до сих пор проводят небольшие ярмарки,

но в целом площадка перепрофилирована, тут работают музей чудес «Джозуль Парк», городской многофункциональный центр и ряд других организаций.

Сегодня Краснодар трудно представить без нового комплекса «Экспоград Юг», ничем не уступающего европейским собратям по техническим возможностям

Комплекс Знаменательным для кубанской столицы стал день 22 сентября 2015 г., когда впервые открыли двери «Экспоград Юг». Строительство шло около полутора лет. Общий объем инвестиций — около 3,5 млрд руб. Наряду с павильонами построили котельную, наружные и внутренние инженерные сети. Не забыли построить и специальные пандусы для инвалидов. Сегодня Краснодар уже трудно представить без нового комплекса, яркого, комфортного, ничем не уступающего европейским собратям по техническим возможностям. Комплекс управляется компанией «Экспоград», входящей в холдинг «Рамо-М». Инфраструктура включает четыре павильона общей площадью 51,1 тыс. кв. м,



административный корпус — здание входной группы (11 тыс. кв. м) и две открытые площадки (20,8 тыс. кв. м). Внутри находятся пять конференц-залов: один большой, способный принять конгресс с участием 382 делегатов, два средних (132 места) и два малых (75 и 55 мест). Рядом расположены семь переговорных комнат площадью от 30 до 74 кв.м. Инженерное обеспечение рассчитано на любые запросы: энергоснабжение мощностью от 0,1 до 0,15 кВт/кв. м (во втором павильоне — до 3 мВт/кв. м), вентиляция и кондиционирование, водоснабжение, подача сжатого воздуха, система пожаротушения и пр. Все это доступно в закрытых залах. Что касается открытого пространства, там подвод коммуникаций осуществляется по запросу.

Предприниматели могут также заказать брокерские, таможенные, логистические, разгрузочно-погрузочные и такелажные услуги.

В каждом из четырех павильонов имеется 8 монтажных ворот размером 5 х 6 м. Допустимая нагрузка для подвески к фермам составляет 100 кг. Генеральный застройщик — фирма «СтендАрт», она готова предложить создание выставочной экспозиции любого уровня сложности. Работают здесь и независимые застройщики, для этого им нужно пройти аккредитацию.

Индустрия общественного питания представлена просторным фудкортом, кафе и рестораном «Выставочный».

Важнейшей частью инфраструктуры считается 4-звездочный отель Four Points by Sheraton Krasnodar: здесь есть 200 просторных номеров, президентский люкс, ресторан, фитнес-центр и сауна.

Площадка, расположенная в северной части города, легко доступна как на общественном, так и на личном автотранспорте. Открытая парковка рассчитана на 2400 автомобилей. Продуманная планировка обеспечит удобный заезд большегрузного транспорта на территорию и к монтажным воротам.

Главное событие года — агропромышленный смотр «Кубанская Ярмарка», занимающий все павильоны и открытые пространства. Он проходит в классическом формате русских торжищ XVII века

Выставки

Ежегодно на Кубани проходят десятки выставочных и культурно-массовых мероприятий, в основном на территории комплекса «Экспоград Юг».

Самым ярким и зрелищным событием по традиции называют агропромышленный смотр «Кубанская Ярмарка», занимающий все павильоны и открытые пространства. В октябре прошлого года, несмотря на пандемию, на ярмарку приехали 724 участника, включая 347 крестьянско-фермерских хозяйств, 275 личных подсобных хозяйств и 12 кооперативов. Нельзя не отметить, что проходила она в классическом формате русских торжищ XVII века: сюда привозили и увозили десятки тонн товаров. На этот раз было реализовано около 236 т продовольствия, 140 т продукции растениеводства и порядка 22 т рыбы. Готовит проект Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств, кооперативов и других малых производителей сельхозпродукции Краснодарского края при прямой поддержке краевой и городской администраций.





«Ежегодно на Кубани проходят десятки выставочных и культурно-массовых мероприятий, в основном на территории комплекса «Экспоград Юг»

С первых дней работы комплекса главным организатором выставок в его стенах стала компания «КраснодарЭКСПО» в составе группы ПТЕ. Впоследствии, в результате серии преобразований и переименований, местные выставки перешли в ведение фирмы MVK, портфель которой насчитывает свыше 50 мероприятий в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре и Екатеринбурге.

В этом году первой после годичного перерыва стала выставка YugBuild: свыше 150 поставщиков строительных и отделочных материалов, оборудования, конструкций и спецтехники представили свою продукцию с 1 по 4 марта.

Через месяц, с 7 по 10 апреля, состоялась международная выставка мебельного и деревообрабатывающего производства UMIDS, собравшая самое большое количество участников за всю свою историю: стенды 420 компаний из России, Белоруссии, Германии, Италии, Польши и Турции

заняли свыше 30 тыс. кв. м в четырех павильонах.

Затем, с 22 по 24 апреля, прошли выставки «Кубаньпродэкспо» и InterFood Krasnodar (продукты питания и напитки), FoodTech Krasnodar (оборудование, материалы и ингредиенты для пищевой индустрии), Vinogus (виноградарство, вина и алкогольные напитки) и CleanExpo Krasnodar

/ PULIRE (профессиональная уборка, гигиена, химчистка, стирка). Несмотря на громкие англоязычные названия, все перечисленные мероприятия были невелики и разместились в одном зале — на плане можно насчитать порядка 250 стендов. Еще скромней оказалась выставка эстетической косметологии и парикмахерского искусства BeautyShow: около 110 экспонентов.

Ближайшей осенью специалистов ждут еще два мероприятия: «Прибыльное животноводство» и «ЮГАГРО» — единственная кубанская выставка, которую готовит международный холдинг Hyve Group.

На 2022 г. запланированы те же мероприятия, что и в нынешнем году, о новациях пока ничего не слышно.

Игорь БЕЛЕЦКИЙ

Строительство комплекса шло около полутора лет. Общий объем инвестиций составил около 3,5 млрд руб.



По отзывам экспертов, «Экспоград Юг» полностью удовлетворяет запросы регионального бизнеса на проведение отраслевых выставок, конгрессов и конференций и в то же время считается одним из ведущих игроков индустрии событий Юга России. Специалисты уверены, что комплекс такого уровня сам по себе стимулирует проведение деловых мероприятий, а значит, вносит свой немалый вклад в развитие экономики края.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ТВОРЧЕСТВА И УВЛЕЧЕНИЙ

19-21 НОЯБРЯ 2021

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

MOSCOW HOBBY EXPO

Техническое творчество (моделизм)
Настольные игры
HANDMADE (рукоделие)
Коллекционирование
Живопись

Игры, книги, обучение и эксперименты

- Интеллектуальные игры
- Виртуальные игры
- Роботехника
- 3D - печать
- Спорт, туризм, досуг
- Товары для образа жизни

Организатор:
Крокус Экспо
Международный выставочный центр

www.hobby-expo.ru

12+



СЛИЯНИЕ ЦИВИЛИЗАЦИЙ

Всемирные выставки в XX в. часто приурочивали к значительным юбилеям. Идея проведения большой международной выставки в американском Сан-Антонио (штат Техас) в 1968 г. родилась в связи с 250-летием основания города.

Отпраздновать юбилей Сан-Антонио организацией большой международной выставки первым предложил в 1959 г. местный предприниматель Джером Харрис. Он заявил, что город является уникальным примером слияния различных культур для всего мира. Около половины населения Сан-Антонио имело испано-мексиканское происхождение, вторая половина была представлена выходцами из Западной Европы, латиноамериканцами с индейскими корнями, а также афроамериканцами.

Имелось в виду, что большая международная выставка должна привлечь внимание мирового сообщества к необычному единению культур в городе и способствовать его экономическому подъему.

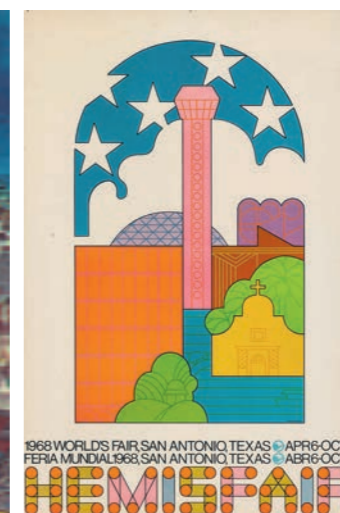
В выставке HemisFair'68 участвовали 33 страны, из которых 20 представляли Латинскую Америку. Остальной мир представляли 13 государств, в том числе 7 европейских

Эту идею активно поддержали городская администрация и местные политики. В лоббирование инициативы энергично включился сначала кандидат, а затем и избранный губернатор штата Техас Джон Конналли. Он стал

генеральным комиссаром организационного комитета выставки, и в этом качестве посетил многие страны, приглашая всех участвовать в будущем мероприятии.

Джон Конналли имел хорошие связи в американском истеблишменте, что обеспечило твердую поддержку идеи выставки в Вашингтоне. Немаловажным явилось и тexasское происхождение самого президента США — Линдона Джонсона. Для него лично и для США в целом крупное международное мероприятие было важным политическим событием, способствующим объединению нации на фоне недавнего убийства президента Кеннеди и растущего движения против вьетнамской войны.

Государственный департамент осенью 1965 г. разослал от имени президента США приглашения 114 странам принять участие в предстоящей выставке. Откликнулись 22 страны, которые стали непосредственными участниками мероприятия. Еще 11 представили свои экспозиции опосредованно, через Организацию американских государств, членами которой они являлись. Относительно неболь-



шое число участников — всего 33 страны — объяснялось тем, что выставке в Сан-Антонио предшествовала чрезвычайно успешная Монреальская ЭКСПО-67, которая привлекла 62 страны и 50 млн посетителей («Бив» № 5, 2010 г.).

Тем не менее событие обрело значимость. Об участии в нем помимо нескольких десятков стран заявили более 20 крупных американских корпораций. Среди них «Белл Систем», «Кока-Кола», «Истман Кодак», «Форд Моторс», «Дженерал Электрик», «Дженерал Моторс», «Ай-Би-Эм», «Галф Ойл».

В ноябре 1965 г. выставку в Сан-Антонио одобрило Бюро международных выставок, присвоив ей название «Слияние американских цивилизаций» (Confluence of Civilizations in the Americas). Сами организаторы назвали выставку HemisFair'68, используя игру слов и схожесть этого названия по звучанию со словом Hemisphere — полушарие. Это должно было подчеркнуть значимость события для Западного полушария планеты. Главная тема мероприятия повлияла и на состав участников — две трети стран были из Латинской Америки.

Проведение выставки в Сан-Антонио увеличило розничные продажи в городе на 200 млн долл., 50 млн долл. было вложено в реконструкцию старых зданий, было создано 100 тыс. новых рабочих мест

В связи с поддержкой Вашингтона относительно гладко сложилось финансирование работ по подготовке выставки. Средства выделили и местные власти, и федеральное правительство, и частные компании. Еще на самом начальном этапе оргкомитету удалось собрать более 60 млн долл.

Для строительства экспозиции выделили участок на юго-востоке центральной части города площадью около 40 га, который был предоставлен с правом принудительного отчуждения собственности. Эта территория являлась старой частью города со множеством частных зданий, представлявших историческую ценность. Общество охраны старины утверждало, что в этом районе имелось 129 строений, требующих сохранения. Вместе с тем организация экспозиции требовала зачистки площадки. В ходе жарких переговоров и обсуждений проекта было решено сохранить 24 старых объекта, вписав их в новую конфигурацию района. Эти здания были переоборудованы под рестораны и магазины.



Джон Конналли (1917–1993), губернатор шт. Техас с 1963 по 1969 г. До этого — министр военно-морских сил США при президенте Джоне Кеннеди. В 1979 г. являлся соперником Рональда Рейгана в предвыборной президентской кампании. Известен также тем, что находился в одной машине с президентом Кеннеди во время покушения и был ранен той же пулей, что ранила в шею президента.



HEMISFAIR'68

В период проведения выставки HemisFair'68 США потрясло трагическое событие — убийство сенатора Роберта Кеннеди 6 июня 1968 г. во время предвыборной президентской кампании

Официальное открытие выставки состоялось 6 апреля 1968 г. в новом конгресс-центре, построенном специально для HemisFair'68. В церемонии участвовали губернатор штата Техас Джон Конналли, члены конгресса и первая леди США Берд Джонсон. Торжества завершились показом оперы «Дон Карлос» с участием симфонического оркестра Сан-Антонио и солистов Метрополитен-оперы из Нью-Йорка.

Открытие выставки было омрачено трагическим событием, всколыхнувшим весь мир, — убийством 4 апреля американского общественного деятеля Мартина Лютера Кинга. Однако эта трагедия только подчеркнула актуальность главной темы выставки — слияния американских культур.

Подготовка мероприятия в Сан-Антонио велась почти пять лет. За эти годы была полностью реконструирована выделенная территория, снесено более 2,2 тыс. частных жилых домов, ликвидировано или изменено свыше 20 городских улиц, перенесено около 700 малых предприятий.

В ходе нового строительства было сооружено более 40 павильонов для участников выставки, возведен новый конгресс-центр с двумя залами — на 10 тыс. и 2,8 тыс. зрителей, а также выставочный павильон площадью 33 тыс. кв. м.

В проекте реконструкции этого района города была предусмотрена прокладка 500-метрового канала от русла реки Сан-Антонио до выставки. Это создавало дополнительные возможности для транспортного сообщения с выставкой и позволяло организовать развлечения на воде.

Территория выставки состояла из трех зон. В одной из них, международной, были расположены павильоны стран-участниц, в другой, корпоративной, находились павильоны крупных американских компаний, а третью занимал конгресс-центр. Самыми большими были павильоны США и Техаса.

Наряду с павильонами отдельных стран были и коллективные. В частности, центральноамериканский павильон представлял пять стран — Гватемалу, Гондурас, Коста-Рику, Никарагуа и Сальвадор. В павильоне Организации американских государств были экспозиции одиннадцати стран, включая Бразилию, Аргентину, Перу, Чили и другие. Помимо этого, имелись три павильона разных религиозных течений, а также женский и молодежный, посвященные роли женщин и молодежи в развитии американского континента.

Одной из главных достопримечательностей выставки стала Башня Америк высотой 228 м с вращающимся рестораном наверху и смотровой площадкой, с которой открывался

прекрасный вид как на территорию выставки, так и на весь город Сан-Антонио. В 1968 г. она была самой высокой башней Западного полушария. Идею ее сооружения подсказала смотровая башня на всемирной выставке в Сиэтле в 1962 г. (БВ № 4, 2018 г.). После Сан-Антонио подобные башни стали традиционной частью экспозиций многих других международных выставок — в Спокане, Ноксвилле, Новом Орлеане, Ганновере. В 2004 г. башню в Сан-Антонио отреставрировали, и в настоящее время она является символом и одной из достопримечательностей города.

Во время работы выставки была организована обширная культурная программа. Посетители могли посмотреть представления мексиканского фольклорного балета, испанскую художественную выставку картин, ранее никогда не выставлявшихся за пределами Испании, выступления ансамбля «Латерна магика», парады музыкального оркестра, различные шоу на воде.

Все это обеспечило выставке интерес публики, ее посетили около 6,4 млн человек. Правда, главным образом это были американцы. Доля иностранных гостей составила всего около 5%. Из-за этого достигнуть планировавшегося числа посетителей в 7,5 млн не удалось, и мероприятие в целом оказалось убыточным. Общие расходы на его проведение составили, по сообщению организаторов, 156 млн долл.

HemisFair стала историческим событием для Сан-Антонио. Город обрел мировую известность. Посетить выставку приезжали многие известные в мире личности, общественные деятели, политики. Так, в Сан-Антонио побывали король Норвегии Олаф V, князь Монако Ренье и Грейс Келли. Президент США Линдон Джонсон выступил на выставке с официальной речью в День независимости, 4 июля.

Мероприятие внесло существенный вклад в экономическое развитие Сан-Антонио. Так, по оценкам историков выставки, розничные продажи выросли в городе на 200 млн долл., 50 млн долл. было вложено в реконструкцию старых зданий. Существенно была обновлена инфраструктура, включая систему водоснабжения, дороги, освещение и озеленение.



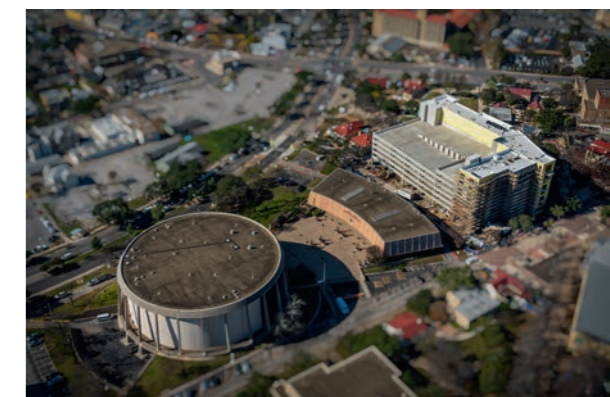
Для обустройства территории было снесено более 2,2 тыс. частных домов, ликвидировано или изменено свыше 20 городских улиц, перенесено около 700 малых предприятий

За четыре года было создано 100 тыс. новых рабочих мест, увеличивших доходы населения на 20 млн долл. Общий вклад выставки в развитие региона оценивался в 500 млн долл.

После HemisFair'68 многие строения были использованы в интересах города. В частности, некоторые павильоны были сохранены и переоборудованы для других нужд. Так, в самом большом павильоне (штата Техас) в настоящее время расположен Институт культуры Техаса. В павильоне США поселился Суд Западного округа Техаса. В павильоне Мексики организован Институт культуры Мексики. На территории, где располагалась выставка, организован большой городской парк под названием HemisFair.

Выставка HemisFair'68 изменила статус Сан-Антонио, который встал в один ряд с двумя другими крупнейшими городами Техаса — Хьюстоном и Далласом.

Борис ПАВЛОВ



В соответствии с традициями Бюро международных выставок на HemisFair'68 особый статус имела Япония как организатор следующей Всемирной выставки в 1970 г. в Осаке (БВ № 5, 2012 г.). США имели такой статус в Монреале в 1967 г. в связи с предстоявшей в 1968 г. выставкой в Сан-Антонио.

ПРАКТИЧНЫЙ СЮРРЕАЛИЗМ: LES LALANNE



Человек с головой-капустой, столешницы в форме громадных листьев, скамейки-овцы, обтянутые натуральной овечьей шерстью. Супруги Лаланн смешали флору и фауну, создавая шедевры сюрреалистической скульптуры в 1960-е гг. Их изящные и при этом функциональные объекты бросали вызов аскетичности минимализма, царившего в искусстве и дизайне середины XX в.

Эпоха ар-деко начала XX в. взяла из барокко моду на естественные природные формы. Эту идею подхватили сюрреалисты в 20-х гг., добавив в нее толику юмора и безумия. Не простой телефон, а телефон-омар Сальвадора Дали или стол с птичьими ногами Мерет Опенгейм. Через 40 лет чета скульпторов Клод и Франсуа-Ксавье Лаланн сделали из этой идеи бизнес и прославились среди коллекционеров.

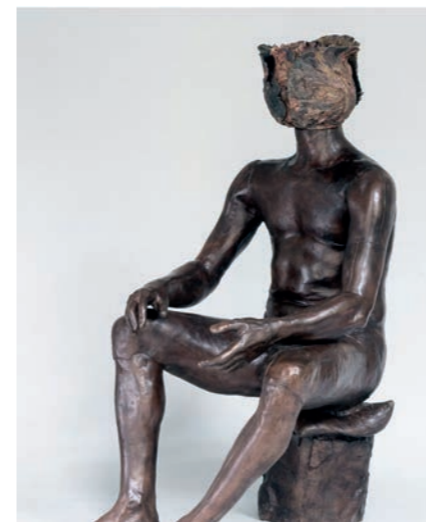
Клод и Франсуа-Ксавье Лаланн войдут в историю искусства как одна из самых экстравагантных пар. Они познакомились в Париже в 1952 г. Под влиянием Клод, которая была связана с нонконформистами и была на три года старше, Франсуа-Ксавье решил попробовать себя в скульптуре. Вскоре их творческий союз перетек в счастливый брак.

Как и многие сюрреалисты, чета Лаланн мечтала избавить скульптуру от музейного ореола неприступности, то есть лишить ее пьедесталов и табличек со строгой надписью «руками не трогать». Объекты Лаланнов создавались

именно для того, чтобы ими пользоваться.

Вдохновленный формами Константина Бранкузи, который был его соседом по студии на Монпарнасе, Франсуа-Ксавье начал делать скульптуры-мебель, хотя его подход можно назвать более остроумным и интеллектуальным. В 1964 г. состоялась первая выставка супругов Лаланн — Zoophites. Франсуа-Ксавье представил публике Rhinocretaire — бронзовый секретер в виде носорога в натуральную величину. Объект вызвал всеобщий восторг, а его автор понял, что напал на золотую жилу. В результате появились кресла в форме горлицы (Tourterelle), голубь с круглой лампой вместо зоба (Lampe Pigeon), обезьяний камин (Babouin), птицеобразная кровать (Cocodoll), кресло-лягушка (Fauteuil Crapaud) и даже туалет, спрятанный внутри гигантской мухи (La Mouche).

Клод в отличие от мужа осталась верна флоре. Они жили в доме недалеко от Парижа, где художница окунала природные объекты (например, листья и цветы) в сульфат меди, пропуская через него ток (при этом медь «цеплялась» за органический



материал). Это позволяло создавать идеальные повторения естественных форм. Поэтому кажется, что листья на лампе или зеркале Клод можно смять, как настоящие.

В 1965 г. супруги познакомились с 25-летним Ив Сен-Лораном, лишь недавно покинувшим Dior, чтобы основать собственную марку. Они получили два больших заказа для его дома в Париже: сначала на домашний бар из латуни и хрустала от Франсуа-Ксавье, а десять лет спустя — на монументальный набор салонных зеркал от Клод. И бар, и зеркала были проданы в феврале 2009 г. аукционе Christie's, посвященном распродаже коллекции Сен-Лорана после его смерти. Оба лота в несколько раз превысили эстимейт.

Визитной карточкой супругов стало «стадо» легендарных овец-скамеек (Les Moutons), созданных в 1966 г. До сих пор коллекционеры неустанно охотятся на этих овец, что порождает огромное количество подделок, кочующих по рынку. «Я думал, как было бы забавно ворваться в большую гостиную со стадом овец, — однажды объяснил Франсуа-Ксавье. — В конце концов, легче иметь скульптуру в квартире, чем иметь настоящую овцу. А еще лучше, если вы сможете присесть на нее».

Первым дилером бренда Les Lalanne (так супруги назвали свой союз) в 1970-е гг. был Александр Иолас, известный, прежде всего, как эксклюзивный представитель в США крупнейших европейских сюрреалистов. Но с ним слава Лаланнов не распространилась дальше знатоков и коллекционеров искусства. Например, Марсель Дюшан



Впервые приехав в Париж, Франсуа-Ксавье устроился охранником в Лувр, где он часами изучал коллекцию египетских артефактов — от бабуинов и кошек до носорогов и бегемотов. Оттуда он черпал вдохновение для своих будущих работ.

и его жена Тини заказали версию бегемота-ванны (Nippopotame l'Бathtub), а Клод работала с Юбером Живанши, Карлом Лагерфельдом, Марком Джейкобсом, Джоном Гальяно.

В 2007 г. британский дилер Бен Браун познакомил Франсуа-Ксавье и Клод с нью-йоркским коллегой Полом Касмином, ставшим американским представителем Les Lalanne. В 2009 г. Галерея Kasmin устроила в Нью-Йорке инсталляцию под открытым небом из скульптур-объектов Les Lalanne, выставленных по всей длине Парк-авеню. С этого времени и началось повальное увлечение их объектами и мебелью.

По словам Касмина, начиная с 2010 г. цены на работы Лаланнов увеличились «приблизительно на 1000%», и знаковые произведения вроде капусты на куриных ногах (Choupatte), стула с крокодилом от Клод или какой-нибудь из овец (Les Moutons) могут стоить от 300 тыс. до 1 млн долл.

Примером могут служить первые торги во Франции, посвященные Les Lalanne, которые провел Sotheby's в Париже в 2015 г. Более 60 лотов принесли суммарную выручку в 4,8 млн евро,

сильно превысив эстимейты. Хотя мировой аукционный рекорд четы Лаланн принадлежит барной стойке «Страусы» Les Autruches Bar (1967–1970 гг.) из коллекции Жака Гранжа, проданной в 2017 г. за 6,2 млн евро на парижских торгах Sotheby's. Единственный дизайнер, работы которого достигали на аукционах такого же ценового уровня, — Альберто Джакометти.

В последние годы скульптуры и мебель четы Лаланн стали экспонатами крупной ретроспективы в Музее декоративного искусства в Париже и большой выставки в Тропическом ботаническом саду Фэйрчайлд во Флориде в 2019 г. А такие музеи, как нью-йоркский музей дизайна Cooper Hewitt, парижский Центр Помпиду, роттердамский музей Voijmans Van Beuningen, хранят фантастические произведения супругов в своих постоянных коллекциях.

Надежда КАЛМЫЧКОВА



НОВОСТИ

Результаты торгов аукционных домов Christie's и Sotheby's на работы Франсуа-Ксавье и Клод Лаланн.



Франсуа-Ксавье Лаланн. Бар домашний из латуни и хрусталя (YSL)

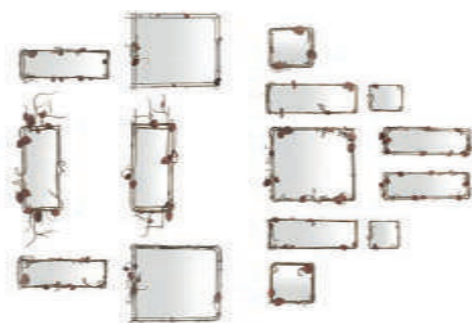
1965 г., 2,75 млн евро (предварительная оценка — 200 тыс. — 300 тыс. евро). Аукцион Christie's, Париж

Бар принадлежал дизайнеру Ив Сен-Лорану, который заказал его для своего дома в Париже. Работы Лаланна приобрели популярность в мире моды. Они стоят во флагманских магазинах модных домов Chanel, Dior и Tom Ford.

Клод Лаланн. Комплект зеркал

1975–1985 гг., 1,86 млн евро (предварительная оценка — 700 тыс. — 1 млн евро). Аукцион Christie's, Париж

Ив Сен-Лоран сотрудничал с Клод несколько раз. В том числе при создании коллекции под названием Empreintes в 1969 г. Он использовал созданное Клод металлическое бюстье, отлитое по телу супермодели того времени Верушки для создания аксессуара. В этом «панцире» Верушка под гром аплодисментов дефилировала по подиуму.



Франсуа-Ксавье Лаланн. Ванна в виде бегемота (Hippopotame l'Bathtub)

1968–1969 гг., 4,3 млн долл. (предварительная оценка — 1 млн — 1,5 млн долл.). Аукцион Christie's, Нью-Йорк

«Я хотел создать не скульптуру бегемота, и не ванну, а ванну-бегемота. В любом случае, ванна и бегемот лучше сочетаются, чем ванна и какая-нибудь зебра», — заявил однажды Франсуа-Ксавье.

Франсуа-Ксавье Лаланн. Скульптура «Кролик победы» (Lapin de Victoire)

2004 г., 2,5 млн евро (предварительная оценка — 400 тыс. — 600 тыс. евро). Аукцион Sotheby's, Париж

Небольшая садовая скульптура в виде птицы-кролика очень понравилась коллекционерам и много раз копировалась для клиентов. Авторская идея — это сочетание юмора и отсылки к эмблеме нарисованного Пикассо голубя для Всемирного конгресса сторонников мира, проходившего в апреле 1949 г. — La Colombe de Victoire.



АУКЦИОНОВ

Клод Лаланн. Люстра с обезьянами

2012 г., 831 тыс. долл. (предварительная оценка — 400 тыс. — 600 тыс. долл.). Аукцион Christie's, Нью-Йорк

«Что меня трогает в ее работах, так это способность объединять ремесло и высокое творчество. Ее прекрасные скульпторские руки, кажется, раздвигают туман тайны, чтобы достичь берегов искусства», — говорил про Клод Ив Сен-Лоран.



Франсуа-Ксавье Лаланн. Барная стойка со страусами (Les Autruches Bar)

1967–1970 гг., 6,2 млн евро (предварительная оценка — 700 тыс. — 1 млн евро). Аукцион Sotheby's, Париж

Страусы стали самым дорогим лотом художника, проданным когда-либо на аукционе. Среди поклонников работ Лаланна числятся Джейн Хольцер — бывшая актриса и звезда Энди Уорхола, французский магнат Франсуа-Анри Пино, французский архитектор Питер Марино, который применил скульптуры Франсуа-Ксавье в своих проектах для ювелирных магазинов «Шанель» и «Рид Кракофф».



Франсуа-Ксавье Лаланн. Скамейки-овцы (Les Moutons)

1966–1969 гг., 1,7 млн евро (предварительная оценка — 1,5 млн — 2 млн евро). Аукцион Sotheby's, Париж

Стадо из 12 овец-скамеек создано на заре творчества супружеского дуэта. Продажа сразу 12 штук особенно хорошо дает представление о первоначальном замысле художника: в гостиной появляется небольшое «стадо» почти настоящих овец и функциональных пуфиков на колесиках.



Франсуа-Ксавье Лаланн. Секретер в виде бегемота (Rhinocetaire)

1991 г., 5,4 млн евро (предварительная оценка — 700 тыс. — 1 млн евро). Аукцион Sotheby's, Париж

Созданный в 1964 г. Rhinocetaire стал сенсацией для Парижской выставки супругов Лаланн. Его много раз копировали по индивидуальному заказу. Этот экземпляр был изготовлен в 1991 г. и должен был экспонироваться на выставке Claude & François-Xavier Lalanne: Nature Transformel с мая по октябрь 2020 г. на площадке Института искусств Стерлинга и Франсин Кларк.



Подготовила Надежда КАЛМЫЧКОВА



Экономика важнее политики

«Никкан гендай», Япония

Западная политика «коллективной осады» Китая не работает. Антикитайская риторика не согласуется с бизнес-интересами Запада. Даже торговля США с Китаем стремительно растет. А Меркель открыто провозглашает в отношении Китая лозунг: «Политика — отдельно, экономическая выгода — отдельно».



Несмотря на «осадную риторику» G7 в отношении Китая, западные инвестиции в Поднебесную стремительно растут.

Нынешняя политика Запада в отношении Китая похожа на так называемую «осадную» политику ABCD в отношении Японии перед последней войной («политика окружения ABCD» — такое название получило введенное в 1940 г. эмбарго западных стран на поставки Японии стратегического сырья, необходимого для войны. —Прим. inosmi).

Но риторика риторикой, а Западу очень трудно отказаться от заманчивых перспектив торгово-инвестиционного сотрудничества с Китаем. Китай тоже очень заинтересован в инвестиционно-технологическом взаимодействии с Западом.

С одной стороны, 10 июня Постоянный комитет Всекитайского собрания народных представителей принял закон о контрсанкциях против иностранных санкций. В нем говорится о том, что «некоторые иностранные государства, нарушая международное право и основные нормы международных отношений, сдерживают и подавляют развитие Китая на основании различных отговорок или законов, а также осуществляют ограничения в отношении китайских граждан и организаций. В связи с этим Китай имеет право принимать соответствующие контрмеры против подобных действий, которые, по сути, являются вмешательством во внутренние дела КНР».

Риторика жесткая. Но посмотрим на экономическую реальность. Торгово-экономические отношения Китая с Западом никогда существенно не снижались. Даже в 2019 г., когда торговые споры между США и Китаем максимально обострились, китайский экспорт в Америку увеличился на 0,5% по сравнению с предыдущим годом. Растет он и сейчас, особенно в связи с восстановлением экономики в обеих странах после пика пандемии коронавируса.

8 июня нынешнего года были опубликованы результаты исследования деловых намерений компаний-членов торговой палаты ЕС-Китай в 2021 г.

59% респондентов заявили, что в текущем году они расширят свой бизнес в КНР. Только 9% компаний сказали о рассмотрении возможности переезда/передислокации своего бизнеса в другие юрисдикции, что является самым низким показателем за всю историю подобных обследований. Торговая палата ЕС-Китай приходит к общему выводу о том, что в своей основе бизнес-настроения западноевропейских компаний в отношении китайского рынка весьма оптимистические.

По данным опросов американско-китайской торговой палаты, как минимум 2/3 анкетированных компаний (преимущественно, американских) строят планы по увеличению инвестиций в Китай в 2021 г. На церемонии открытия «Китайской международной выставки индустрии больших данных 2021» вице-премьер КНР Лю Хэ провозгласил: «Нам необходимо всемерно продвигать индустрию "больших данных" и ускоренными темпами создавать "цифровой Китай"». Хотя Япония в настоящее время создает «цифровое министерство» и стремится построить у себя цифровое общество, похоже, она отстает от Китая, который привлекает все больше инвестиций из Европы и США в цифровую экономику. Неудивительно, что даже Соединенные Штаты испытывают серьезные опасения по поводу технологических возможностей Китая, который уже начал строительство космических станций.

На предыдущем саммите G7 канцлер Германии Ангела Меркель провозгласила лозунг о том, что в отношении Китая «политика и экономика должны быть отделены друг от друга».

Как представляется, Япония может занять свое особое место в осуществлении «обходных» инвестиций в Китай, которые могут принести Западу большие выгоды.

Автор — Фумиоки Наканиси, известный японский экономист, президент инвестиционно-консалтинговой компании Lotus Investment Research Co. Inc, приглашенный профессор Токийского университета.



Не игнорирует ли Россия Индию?

«Таймс оф Индия», Индия

Россия и Пакистан подписали соглашение о начале строительства газопровода «Пакистанский поток». Пакистанские СМИ утверждают, что после этой сделки президент России Владимир Путин сможет посетить Исламабад. Сближение России и Пакистана имеет большое стратегическое значение. Как крепнущие российско-пакистанские отношения скажутся на отношениях с Индией? Как на индийско-российские связи повлияет участие Индии в Четырехстороннем диалоге безопасности и Индо-Тихоокеанской стратегии? На эти вопросы отвечает бывший министр иностранных дел Канвал СИБАЛ.

—Насколько важен газопровод Россия-Пакистан?

—Ну, его нельзя назвать принципиальным событием для Индии. У Индии нет причин противиться строительству российской инфраструктуры в Пакистане. Россия пытается в сложившихся обстоятельствах нащупать новые экономические возможности в Пакистане. Но есть важный момент, и Россия оговорила его отдельно. Газопровод не входит в китайско-пакистанский экономический коридор и никакого отношения к Китаю не имеет. Россия вольна развивать этот проект, а у Индии нет поводов для возражений.

—Как вы считаете, посетит ли Путин Исламабад до конца года, как утверждают пакистанские СМИ?

—В новых обстоятельствах, когда США выводят войска из Афганистана, Пакистан, можно сказать, оказался у руля событий в стране, и что касается роли «Талибана» (запрещенная в России террористическая организация. —Прим. ред.) тоже. Россия, со своей стороны, хочет обезопасить себя от «талибанизации» Афганистана, а также присутствия «Исламского государства» (запрещенная в России террористическая организация., —Прим. ред.). В этой ситуации Россия может захотеть диалога с Пакистаном.

Если Путин действительно посетит Пакистан, значит ожидаются крупные прорывы. Иначе никакого визита не состоится. Насколько я могу судить о российском президенте, он ориентирован на результат и сосредоточен на реальных целях.

—Есть ли у Индии повод для беспокойства насчет сближения России и Пакистана?

—Глава российского МИДа впервые объединил свои визиты в Индию и Пакистан. Это стало поводом для спекуляций, что Россия корректирует свою политику в регионе. Мне же кажется, это скорее часть общей картины и следствие недавних событий. Индия сблизилась с США. Еще есть Четырехсторонний диалог безопасности и Индо-Тихоокеанская стратегия, которые Россия не одобряет. Россия же, со своей стороны, сблизилась с Китаем, а Пакистан целиком в руках у Пекина. Поэтому в сложившейся ситуации Россия хочет, чтобы ее считали важным игроком. В широкой перспективе, я считаю, Индия не должна относиться к России по-собственнически. Мы не можем сказать ей: делайте в Пакистане то-то, а то-то не делайте. Но у нас есть, и должны быть свои варианты. Но если вкратце, то особой перемены в российском отношении к Индии я не вижу.

—Как вы думаете, России неловко от американского влияния в Индии?

—Американское влияние диктуется индийским выбором. И мы делаем этот выбор не потому, что хотим разбавить наши отношения с Россией. Наоборот, мы хотим сохранять ту же близость, что и прежде. Мы друг другу доверяем, наши отношения прошли проверку временем и насчитывают десятилетия. Россия поддерживала Индию, когда Запад был против нас. Россия — наш главный военный партнер. Мы должны сохранять эти отношения с точки зрения внешнеполитического равновесия, несмотря на угрозу американских санкций. Но отношения Индии с США с нашими отношениями с Россией никак не связаны. ■

Россия и Пакистан подписали соглашение о строительстве газопровода «Пакистанский поток». Речь идет о проекте, который ранее назывался «Север-Юг». Как крепнущие российско-пакистанские отношения скажутся на отношениях с Индией?



Глобальное богатство — 2021

«Креди Сюисс», Швейцария

Опубликован 12-й ежегодный доклад о глобальном богатстве The Global wealth report 2021. Это самый всеобъемлющий и подробный источник информации о том, как распределено богатство на планете и кому принадлежит большая часть активов.

CREDIT SUISSE

Швейцарский финансовый конгломерат Credit Suisse опубликовал 12-й ежегодный доклад о глобальном богатстве The Global wealth report 2021. Как утверждают авторы, их доклад — это самый всеобъемлющий и передовой источник информации о глобальной стоимости активов домохозяйств.

Под «стоимостью активов», или «богатством», составители доклада понимают стоимость финансовых активов и материальных активов (в первую очередь — жилья) минус долги. Для удобства учитывалась лишь стоимость активов взрослого населения планеты, составившего в прошлом году 5,2 млрд человек.

Несмотря на удар, нанесенный COVID-19 в первой половине прошлого года, когда глобальная стоимость активов домохозяйств потеряла 17,5 трлн долл. и сократилась на 4,4%, а активы в пересчете на одного совершеннолетнего человека сократились на 4,7%, во второй половине года меры, предпринятые правительствами и центральными банками, принесли свои плоды в виде неожиданного восстановления рынков и активов. В результате в конце 2020 г. общемировое богатство составило 418,3 трлн долл., за год увеличившись на 28,7 трлн долл., или на 7,4%, а активы в пересчете на одного взрослого выросли на 6% и достигли рекордного уровня в 79,952 тыс. долл. С начала века общемировое богатство росло ежегодно, за исключением кризисного 2008 г.

Конечно, существует гигантское неравенство в уровнях стоимости активов домохозяйств и граждан в зависимости от региона планеты. Так, на первом месте по стоимости активов домохозяйств находится Северная Америка (136,3 тыс. долл., +10% за 2020 г.), за которой следуют Европа (103,2 тыс. долл., +9,8%), Азиатско-Тихоокеанский регион (75,3 тыс. долл., +6,7%) и Китай (74,9 тыс. долл., +6%). Совсем другая ситуация в Индии (12,8 тыс. долл., -4,4%), Латинской Америке (10,9 тыс. долл., -10,1%) и Африке (4,9 тыс. долл., +0,7%). Еще более разителен контраст

богатств в пересчете на одного взрослого — от 486,9 тыс. долл. (+9,1%) в Северной Америке до 7,4 тыс. долл. (-2,1%) в Африке.

Более всего за год богатство в пересчете на одного взрослого выросло в Швейцарии (+70,7 тыс. долл.) и Австралии (+65,7 тыс. долл.). Больше всего пострадали активы жителей Гонконга (-26,4 тыс. долл.) и ОАЭ (-18,5 тыс. долл.); в Бразилии, Чили и России стоимость активов в пересчете на одного взрослого сократилась менее чем на 10 тыс. долл. вследствие девальвации национальной валюты. Для россиян, владеющих недвижимостью, падение рубля частично компенсировало рост цен на недвижимость (22%), уступающий лишь показателю Турции (31%), но обошедший показатели США (10,8%) и многих европейских стран, где рост составил от 8 до 11%.

В Северной Америке и Европе проживают 17% взрослого населения Земли, владеющие 57% мирового богатства. В АТР доля мирового богатства примерно соответствует доле населения, в Латинской Америке доля населения в три раза превышает долю принадлежащего ему богатства, в Индии — в пять раз, а в Африке — в десять раз.

В списке самых богатых стран мира по показателю средней стоимости активов в пересчете на одного совершеннолетнего человека лидирует Швейцария с показателем 673,9 тыс. долл., за которой расположились США с 505,4 тыс. долл. и Гонконг с 503,3 тыс. долл.

Общемировое количество долларовых миллионеров выросло за год на 5,2 млн и достигло 56,1 млн человек. Авторы отмечают, что впервые в истории, чтобы попасть в заветный 1% самых богатых жителей Земли, уже недостаточно накопить миллион долларов. В целом же 55% населения нашей планеты (2,879 млрд человек) владеют менее чем 10 тыс. долл.; в совокупности эта группа владеет лишь 1,3% мировых богатств на сумму 5,5 трлн долл., 32,8% населения (1,715 млрд человек) владеют активами стоимостью от 10 до 100 тыс. долл.; в совокупности им принад-

лежит 13,7% богатств мира, или 57,3 трлн долл., 11,1% (583 млн человек) находятся в категории от 100 тыс. до 1 млн долл., им принадлежат 39,1% богатств планеты на сумму 163,9 трлн долл. Наконец, в группе «1 миллион долларов и больше» находятся 1,1% населения планеты, или 56,1 млн человек, которым принадлежат 45,8% всего мирового богатства на сумму 191,6 трлн долл.

Наибольшее количество долларовых миллионеров проживает в США — 21,951 млн человек, или 39% миллионеров планеты, за год их стало больше на 1 730 тыс. На втором месте Китай с 5,279 млн человек (9%), в Японии живет 7% миллионеров Земли, в Германии — 5%, в Великобритании и Франции — по 4%. Количество миллионеров, проживающих в России, авторы оценивают в 269 тыс. человек, за год их количество сократилось на 44 тыс.

В процентном соотношении доля миллионеров среди населения наиболее высока в Швейцарии — 14,9% населения. В Австралии таких 9,4% жителей, в США — 8,8%. В России — 0,2%, в Индонезии и Индии — по 0,1% населения.

Но и среди миллионеров существует неравенство: 88% (49 млн человек) обладают активами стоимостью от 1 до 5 млн долл., а 8,1% (4,5 млн человек) — от 5 до 10 млн. Активами стоимостью 10–50 млн владеют 2,26 млн человек, а превышающими 50 млн — 215,3 тыс. Среди этих 215 тыс. — 68 тыс. человек с активами более 100 млн долл., а среди последних — 5 332 человека, богатство которых превышает 500 млн долл.

55% богачей, владеющих активами, превышающими 50 млн долл., проживают в США, за которыми расположились Китай, Германия, Великобритания, Япония, Индия, Франция, Канада, Италия и Швейцария. Россия — на 13 месте в мире по количеству таких мультимиллионеров.

Россия традиционно показывает высокий уровень имущественного расслоения. Коэффициент Джини, используемый для оценки экономического неравенства, в России в 2020 г. составил 87,8 (в 2010 г. — 90), и среди крупнейших экономик мира по неравенству ее обошла лишь Бразилия с коэффициентом 89. В США этот коэффициент составляет 85. Соответственно, в 2020 г. 1% россиян владел 58,2% всего национального богатства страны (в 2015 г. этот показатель доходил до 63%). По этому показателю Россия обошла все крупнейшие экономики мира.

По оценке авторов, в 2020–2025 гг. количество миллионеров на планете вырастет на 49,8%, или на 27,93 млн человек, и достигнет 84,014 млн. Наибольшие темпы роста количества миллионеров Credit Suisse предсказывает для Польши — 98%, Китая — 92,7%, Дании — 82,4%, Индии — 81,8%, Канады — 77,2%, Бразилии — 74,4%. Количество миллионеров в России, по прогнозу, вырастет за пять лет на 69,1%, или на 186 тыс. человек, и достигнет показателя 455 тыс. ■

Цены на газ растут

«Телеграф», Великобритания

Цены на газ в Европе достигли 13-летнего максимума из-за сокращения поставок из России.

Газовые контракты в Великобритании и континентальной Европе впервые с 2008 г. превысили 30 евро за мегаватт-час, что привело к росту цен для предприятий и потребителей.

По данным газеты «Файнэншл таймс», экспорт российского «Газпрома» в Европу упал примерно на 20% по сравнению с допандемическим уровнем, хотя спрос при этом восстановился. Порядка 40% европейского газа поступает из России.

Повышение цен также продиктовано холодной погодой, низким уровнем доступных запасов и переходом с угля на природный газ для выработки электроэнергии.

Эксперты по энергетике сообщили «Файнэншл таймс», что «Газпром» полностью выполняет свои контрактные обязательства, но не желает наращивать поставки с помощью краткосрочных мер, таких как продажи на спотовом рынке с немедленной отгрузкой.

Одновременно Москва пытается завершить строительство спорного газопровода «Северный поток — 2» по дну Балтийского моря между Россией и Германией при финансовой поддержке европейских компаний, включая Shell и Wintershall Dea.

Многие политики в Европе и США выступают против этого проекта из-за опасений, что он обойдет стороной Украину и делает Европу более зависимой от России в плане энергоресурсов.

Российское информационное агентство ТАСС сообщило в июне, что осталось уложить менее 100 км труб. Администрация Байдена сняла с проекта санкции, чтобы наладить отношения с Германией.

У Великобритании нет прямого газопровода в Россию, но она импортирует газ из Европы, куда он, в свою очередь, поступает из России.

Основная часть британского газа поступает из Северного моря и Норвегии. Тем не менее Великобритания и из России импортирует недостающие ей объемы сжиженного природного газа.

«Газпром» заявил, что поставляет газ «строго в соответствии с запросами потребителей», добавив: «Основа нашего бизнеса в Европе — это долгосрочные контракты. Мы всегда следовали и продолжаем придерживаться этого подхода. Мы строго выполняем запросы наших клиентов». ■

Цены на газовом рынке растут. Причин много, и не последняя из них — экологическая: Западная Европа переходит с угля на газ, и газа начинает не хватать. Тем не менее «Газпром» не спешит увеличивать поставки.

Telegraph.co.uk

Криптовалюты — бедствие похуже наличных

«Проджект синдикейт», США

Криптовалюты — это не невинное средство сбережения, а идеальный вариант для любого, кто стремится обойти строгий контроль за движением капиталов или отмыть незаконные доходы. И правительствам пора серьезно усилить регулирование транзакций с криптовалютами.

Project Syndicate

Программы-вымогатели (разновидность хакерских программ, которые ограничивают доступ к компьютерным системам до тех пор, пока не будет уплачен выкуп) — это не самая хорошая реклама для криптовалют. Сторонники цифровых валют предпочли бы рассказывать о том, как ими интересуются знаменитые инвесторы, например основатель Tesla Илон Маск, владелец Dallas Mavericks Марк Кубан, звезда американского футбола Том Брэди и др. Но новейшие хакерские атаки и та важная роль, которую сыграли криптовалюты в их реализации, стали настоящей пиар-катастрофой.

В мае одна из этих атак привела к закрытию трубопровода Colonial; в результате цены на бензин в штатах восточного побережья США росли до тех пор, пока компания не заплатила хакерам 5 млн долл. биткоинами. А буквально недавно хакеры атаковали компанию JBS, крупнейшего в мире производителя мяса. Подобные случаи привлекают внимание к проблеме, которая у некоторых из нас уже давно вызывает тревогу: анонимные криптовалюты, операции с которыми трудно отследить, дают возможность уклоняться от налогов, совершать преступления и теракты. На этом фоне банкноты крупного номинала начинают выглядеть вполне безобидно. Хотя известные защитники криптовалют обладают политическими связями и сумели демократизировать базу своих сторонников, регуляторы не смогут бесконечно сидеть сложа руки.

Мнение, будто криптовалюты — это всего лишь невинное средство сбережения, является потрясающе наивным. Да, их транзакционные издержки могут быть достаточно большими, чтобы отпугнуть от криптовалют большинство предприятий розничной торговли. Но для любого человека, который стремится обойти строгий контроль за движением капиталов (например, в Китае или Аргентине), отмыть незаконные дохо-

ды (например, от наркоторговли) или уклониться от финансовых санкций США (против стран, компаний, частных лиц или террористических группировок), криптовалюта остается, наверное, идеальным вариантом.

Хотя биткоин и его вариации, конечно, еще не вытеснили доллар в глобальной подпольной экономике, они явно находятся на подъеме.

Даже ведущие финансовые фирмы США уже предлагают своим клиентам варианты с криптовалютами, поэтому вполне резонно задаться вопросом, а во что вкладываются инвесторы. Вопреки частым утверждениям, что криптовалюты мало используются и что нет никакого бизнеса, на который они опираются, можно назвать один такой бизнес, причем процветающий. Криптовалюты открывают возможность для вложений в глобальную теневую экономику.

Рано или поздно правительства будут вынуждены серьезно усилить регулирование транзакций с криптовалютами. Почему же их стоимость (прежде всего, цена биткоина) быстро растет, пусть даже и с резкими колебаниями, постоянно генерирующими новости? Отчасти ответ дает экономическая теория, которая учит нас, что в условиях нулевых процентных ставок могут возникать гигантские устойчивые пузыри на рынке активов, которые фактически ничего не стоят. Более того, криптоинвесторы иногда утверждают, что этот сектор стал настолько большим и привлек так много институциональных инвесторов, что политики никогда не посмеют начать его регулировать.

Возможно, они правы. Чем дольше регуляторы будут затягивать с решительными действиями, тем труднее им будет поставить частные цифровые валюты под контроль. Власти Китая и Южной Кореи недавно начали агрессивный натиск на криптовалюты, но пока не ясно, насколько решительно они настроены. В Америке лобби-

сты финансовой отрасли сравнительно успешно сдержали попытки ввести сколь-нибудь значимое регулирование цифровых активов.

Да, администрация президента США Джо Байдена наконец-то намерена ввести обязательную отчетность о переводах в криптовалюте на сумму более 10 тыс. долл. Это делается в рамках кампании по повышению собираемости налогов. Однако в дальнейшем для снижения потенциальной ликвидности трудно отслеживаемых криптовалют будет необходим высокий уровень международной координации — как минимум в развитых странах.

Более того, это один из аргументов, почему криптовалюты, подобные биткоину, вполне оправдывают свою щедрую оценку на уровне 37 тыс. долл. (по состоянию на конец мая), хотя их цена и меняется как погода. Если считать, что биткоин — это инвестиция в технологию транзакций для глобальной подпольной экономики, что даже развитым странам потребуются десятилетия для установления контроля над этой валютой, тогда она может какое-то время приносить вполне серьезные рентные доходы от транзакций.

Конечно, для криптовалют всегда найдется рынок в странах, которые раздирают войны, или в государствах-париях, хотя их стоимость была бы намного ниже, если бы их нельзя было отмывать в богатых странах. Наверное, существуют технологии для раскрытия анонимности и тем самым устранения главного возражения против криптовалют, хотя это, скорее всего, тут же лишит их главной привлекательности.

Никто здесь не выступает против технологии блокчейна, лежащей в основе криптовалют и обладающей огромным потенциалом для улучшения нашей жизни, например путем создания пользующейся доверием и защищенной от взлома сети для мониторинга выбросов углекислого газа. Кроме того, для функционирования системы биткойна сегодня требуется огромное количество электроэнергии, но уже появляются новые, более экологичные технологии, в том числе работающие по принципу «доказательство доли владения» (proof of stake).

К сожалению для тех, кто инвестировал в криптовалюты сбережения всей жизни, атаки хакеров-вымогателей могут оказаться тем поворотным моментом, когда регуляторы наконец-то соберутся с духом и начнут принимать меры. И хотя у правительств, возможно, имеются более качественные инструменты отслеживания операций с криптовалютами, чем они готовы признать, в реальности они вступили в гонку вооружений с силами, которые нашли для себя идеальный механизм получения прибыли от преступлений. Регуляторам надо проснуться до того, как станет слишком поздно. ■

Орехи вместо нефти

«Хамшафи», Иран

Организация развития торговли Ирана (при Министерстве торговли Исламской Республики Иран. — Прим. пер.) в одном из своих последних отчетов описала ситуацию с экспортом орехов и сухофруктов из Ирана за прошедший год. Отчет зафиксировал значительный рост экспорта из страны данного вида сельхозпродукции.

Хотя на протяжении прошедших лет правительство подчеркивало необходимость усилить экспортную составляющую, представляющую, прежде всего, высокие технологии или «сложные товары» с высокой добавленной стоимостью, однако на практике значительную часть экспорта Ирана до сих пор составляет либо продукция, связанная с нефтью и ее переработкой, либо же сельскохозяйственные и продовольственные товары. На эти товары также есть спрос на внешнем рынке, потому от них не следует отказываться, чтобы сохранить все рынки, традиционные для Ирана.

В прошлом году экспорт сухофруктов из Ирана в целом снизился ввиду глобальных экономических трудностей, связанных с пандемией, но, как показывают самые свежие статистические данные, за весенние месяцы текущего года экспорт из Ирана, напротив, вырос на 48%. А статистика Организации по развитию торговли также отмечает рост экспорта из Ирана орехов и фисташек. По ее данным, общий объем экспорта данного вида товаров за апрель — май текущего года составил 96 тыс. т, или, в стоимостном выражении, 212 млн долл., что демонстрирует, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, рост на 36% по стоимости и на 25% по общему весу продукции.

Из этих цифр экспорт только одних фисташек составил 122 млн долл., или 18 тыс. т. Это составляет 57% общего экспорта данного вида сельхозпродукции. По сравнению с тем же периодом прошлого года экспорт увеличился на 43% в стоимостном выражении и на 50% по весу.

Важнейшими рынками, куда осуществлялся экспорт сухофруктов в указанный период (весна с. г. — Прим. перев.), являлись Китай, ОАЭ, Индия, Турция, Ирак, Пакистан, Россия, Казахстан, Вьетнам, Афганистан.

Экспорт другой традиционной и важной составляющей экспорта иранских сухофруктов — фиников — за тот же период (весна с. г.) составил 48 тыс. т, на сумму 42 млн долл., что также показывает существенный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 12% с точки зрения стоимости, на 13% — по весу. А экспорт изюма за весну этого года составил всего 27 тыс. т на сумму 35 млн долл. и, соответственно, вырос в сравнении с тем же периодом прошлого года как в стоимостном, так и в весовом выражении на 50%. ■

Министерство торговли Ирана опубликовало отчет, в котором зафиксирован значительный рост экспорта из страны орехов и сухофруктов. Примечательно, что важнейшими рынками, куда экспортировали эти товары, были Индия, Турция, Россия, Казахстан, Вьетнам и даже Китай.





У подножия латиноамериканского вулкана

«Проджект синдикейт», США

Project Syndicate

Спокойствие рынков на фоне фундаментальных социальных противоречий, наверное, нигде не наблюдается так остро, как в Латинской Америке. Вопрос в том, как долго еще может длиться этот вопиющий диссонанс.

Экономическая статистика региона пока что продолжает улучшаться, а долговые рынки сохраняют пугающую невозмутимость. Но бурлящее недовольство уже начинает выплескиваться на улицы, особенно (но не только) в Колумбии. А поскольку ежедневное количество новых случаев заболевания COVID-19 в Латинской Америке уже в четыре раза выше медианного уровня развивающихся стран, 650 млн человек, которые живут в регионе, оказались лицом к лицу с разворачивающейся гуманитарной катастрофой.

В условиях повышения политической напряженности прекратился рост инвестиций в основной капитал в регионе, который уже страдает от низких темпов роста производительности. Еще хуже то, что целое поколение латиноамериканских детей потеряло почти полтора года, оставшись без школьного обучения. Тем самым слабеют надежды догнать по уровню образования Азию, а тем более США.

Кубе, России и Китаю, которые уже закрепились в Венесуэле, пандемия открывает возможность расширить сферу влияния.

Кроме того, латиноамериканская экономическая статистика этого года хороша только в том смысле, что она не так ужасна, как в 2020 г., когда ВВП упал на 7%. В апреле МВФ прогнозировал, что ВВП региона может вырасти на 4,6% в 2021 г.; более свежие оценки уже ближе к 6%.

Однако в поддушевом пересчете, который, как сегодня считается, позволяет лучше измерять темпы восстановления после глубоких экономических кризисов, ВВП большинства латиноамериканских стран вернется к допандемическому уровню не ранее середины или конца 2022 г. или даже позже.

Вызывает тревогу тот факт, что реальный рост экономики региона в этом году обеспечивается в основном повышением цен на сырьевые товары из-за восстановления экономики в других регионах, а не подлинным повышением производительности.

Чтобы понять политические проблемы Латинской Америки, достаточно взглянуть на две страны с крупнейшими экономиками региона, Бразилию и Мексику, на долю которых в совокупности приходится более половины ВВП региона. На первый взгляд, ими управляют полярные противоположности: Бразилией правит крайне правый президент Жаир Болсонару, а Мексикой — крайне левый президент Андрес Мануэль Лопес Обрадор (его часто называют АМЛО). Однако у этих двух мужчин есть важные сходства.

Политические инстинкты АМЛО коренятся в радикальном мировоззрении 1970-х, а Болсонару явно ностальгирует по эпохе правления военных в Бразилии, однако оба являются эксцентричными авторитарными правителями. При этом оба остаются достаточно популярными, несмотря на катастрофически плохие меры борьбы с пандемией и множество других плохо продуманных экономических решений. АМЛО отменил проект строительства остро необходимого нового аэро-

порта в Мехико, несмотря на то, что реализация этого проекта уже успела далеко продвинуться. А ВВП Мексики начал сокращаться даже до пандемии (на 0,1% в 2019 г.), хотя Обрадор вел предвыборную кампанию под лозунгами ускорения экономического роста.

Болсонару — в тех случаях, когда он не грозит полностью вырубить леса Амазонки — продолжает успешно сваливать вину за проблемы Бразилии на левую оппозиционную Партию трудящихся (ПТ), которая управляла страной до 2016 г.

Будущий политический курс этих двух стран трудно предсказать.

Почему долговые рынки не пугает вся эта неопределенность? Отчасти потому, что обе страны сохраняют достаточный консерватизм в управлении своим долгом. Да, госдолг Бразилии, согласно прогнозам, достигнет в этом году почти 100% ВВП. Но в основном он номинирован в местной валюте, а держателями почти 90% этого долга являются резиденты Бразилии. При этом внешний долг страны по-прежнему сохраняется на уровне всего лишь 40% ВВП.

Госдолг Мексики меньше, чем у Бразилии, и равен 60% ВВП. При всем своем радикализме АМЛО пока что остается бюджетным консервативом. Урок истории хорошо выучен: долговые кризисы могут пустить под откос популистскую революцию.

Да, правительства стран региона сумели дать на удивление решительный макроэкономический ответ на пандемию. Но у них намного меньше пространства, чем у США, для дальнейшего финансирования за счет дефицита бюджета. Для увеличения расходов и борьбы с неравенством устойчивым образом странам Латинской Америки надо искать способы повышения бюджетных доходов.

В последние десятилетия США не демонстрировали особого желания глубоко вовлекаться в урегулирование проблем Латинской Америки, но, наверное, ситуация будет меняться. Для начала региону нужна масштабная помощь в проведении вакцинации, чтобы он вновь смог встать на ноги. Америка может также помочь, укрепив торговые связи, прежде всего, устранив узкие места, возникшие во время пандемии, и отменив сохраняющиеся со времен Трампа протекционистские меры.

Большинство стран Латинской Америки пока что далеки от ужасающей ситуации, которая наблюдается в Венесуэле, где с 2013 г. ВВП упал на шокирующие 75%. Однако на фоне продолжающейся гуманитарной катастрофы в этой стране и призрака политической нестабильности в других странах инвесторы не должны считать устойчивое восстановление экономики в регионе чем-то гарантированным. ■



Пузырьковая война

«Телеграф», Великобритания

Российским олигархам грозит нехватка шампанского после того, как французские производители временно прекратили поставки своей продукции в страну из-за нового закона, который заставит их маркировать их напитки как «игристое вино». Президент России Владимир Путин подписал закон, согласно которому только вино, произведенное в России, может считаться «шампанским», а иностранным производителям придется провести ребрендинг своих товаров класса «люкс». Ни президент, ни парламент не объяснили, зачем России потребовался такой закон.

Название «шампанское» во Франции защищено строгими стандартами, согласно которым вино должно происходить из небольшого района в регионе Шампань, изготавливаться из утвержденных сортов винограда и созревать не менее 15 месяцев.

Компания Moët & Chandon, производящая такие напитки, как Moët & Chandon, Dom Pérignon и Veuve Clicquot, сообщила партнерам в России, что ей придется прекратить дистрибуцию своих напитков в России. Позже компания указала Bloomberg, что добавит упоминание «игристое вино» на заднюю этикетку своих бутылок и возобновит поставки после внесения этих изменений.

Ольга Соколова, директор по продажам компании Vinicom, которая занимается импортом и распространением иностранного вина в России, назвала ситуацию абсурдной. «Выглядит как фейк, но это правда. (...) Черное с сегодняшнего дня теперь белое, а белое — черное», — написала она в социальных сетях.

Ресторатор Сергей Миронов пошутил, что следующим шагом Москвы будет запрет шотландцам использовать слово «виски». Другие эксперты усомнились, обладает ли Россия законной юрисдикцией для того, чтобы принуждать проводить ребрендинг иностранных товаров.

Французские СМИ окрестили раздор в связи с российским импортом «шампанскими войнами» или «пузырьковой войной». ■

Французская компания Moët & Chandon, производитель самых знаменитых шампанских вин, прекратила поставки своей продукции в Россию, которая требует перестать называть эти напитки «шампанским».

Telegraph.co.uk

Канал «Стамбул»: цель — Черное море?

«Хабер7», Турция

Несмотря на существующее недовольство в самой Турции по поводу строительства канала «Стамбул», этот проект, по мнению автора статьи, повысит активность Турции в глобальной торговле и чрезвычайно важен для торговой деятельности других стран.

haber7.com

Канал «Стамбул», который повысит активность Турции в мировой торговле, имеет большое значение с точки зрения торговой деятельности других стран.

С закладкой фундамента первого моста, который будет построен через водохранилище Сазлыдере, проект канала «Стамбул» фактически начинает претворяться в жизнь.

Такие причины, как увеличение габаритов, веса кораблей, транспортировка опасных грузов, таких как нефть и химикаты, а также увеличение количества проходов судов, являются лишь некоторыми факторами, представляющими опасность для Босфора.

Будучи естественным проливом, Босфор таит в себе множество опасностей в силу крутых поворотов, сильных и переменных течений, а также внутригородского морского движения, которое пересекается с движением транзитных судов.

Канал «Стамбул», вопреки утверждениям, представляет собой проект, который обещает обеспечить Стамбулу долгосрочные преимущества во многих областях, таких как экология, экономика и безопасность.

Преподаватель Университета Мармара, специалист по городскому менеджменту, профессор, доктор Реджеп Боздоган отмечает, что проект канала «Стамбул» — это не просто строительство канала между Мраморным и Черным морями: «Проект включает логистический центр, конгресс-центр, выставочный центр, мероприятия в сфере экологического, оздоровительного туризма, пристань для яхт и два крупных порта. Также будет создана зона высоких технологий, которая будет функционировать как большой технопарк. Наряду с этим в рамках процесса

городской трансформации для защиты от землетрясений, что является одной из крупнейших потребностей Стамбула, также будет построено два города средней величины для удовлетворения потребности в жилищном резерве. Значительная их часть будет использована в качестве резервного жилья. Оба города будут заполнены на 80%. Станут местом, где предпочтут поселиться и работать порядка 10–20% наших граждан и иностранцев».

Чтобы пройти через Босфор, каждому кораблю придется ждать около 14,5 часов. Для судов, перевозящих опасные грузы, таких как танкеры, этот период ожидания может затягиваться до 30 часов. Суточные потери от аренды танкеров длиной более 200 м достигают 120 тыс. долл.

Предполагается, что с реализацией проекта канала «Стамбул» судоходные компании, которые вынуждены ждать очереди в Черном и Мраморном морях, сэкономят 1,4 млрд долл. в год.

До 80–90% мировой торговли осуществляется морским путем. Одна из основных причин этого заключается в том, что стоимость морских перевозок ниже по сравнению с другими способами транспортировки.

Канал «Стамбул» предоставит множество преимуществ не только для Турции, но и для соседних стран.

Ожидается, что наибольшую выгоду от канала «Стамбул» получат Болгария, Румыния, Украина и Грузия, для которых Босфор и Дарданеллы являются единственным морским выходом к Мировому океану.

На побережье Черного моря расположены порты, которые имеют большое значение для мировой торговли.

К числу таких портов с растущими коммерческими объемами относятся Одесса на Украине, Констанца в Румынии, а также Новороссийск — крупнейший порт России на Черном море.

Волго-Донской канал, находящийся в России и соединяющий Азовское и Каспийское моря, в скором времени будет расширен. Вместе с тем продолжаются инвестиции в коридор «Викинг», который соединит страны Балтии с Черным морем.

Ось водного пути, которая начинается с Северного моря, проходит через Европу и достигает Черного моря, охватывая реки Рейн, Майн и Дунай, также расширяется в рамках крупномасштабных проектов трансевропейской транспортной сети (TEN-T).

С другой стороны, учитывая нераскрытые запасы углеводородных ресурсов в Каспийском море и запасы природного газа в Черном море, ожидается дальнейший рост энергетической активности в Черноморском регионе.

Предполагается, что в будущем интенсивная торговля будет осуществляться в треугольнике Азия — Европа — Африка.

Черное море, связывающее Каспийское море, Европу и Средиземноморье, является одним из важнейших торговых маршрутов в этом треугольнике. Тот факт, что через Турцию проходит торговый путь Среднего коридора, соединяющий Китай с Европой, повышает геополитическое значение страны.

Канал «Стамбул» занимает центральное место среди инвестиций последних лет, таких как аэропорт Стамбула, шоссе Северная Мармара, торговые порты, железнодорожные пути, логистические базы. Утверждается, что в ближайшие годы эти инвестиции внесут большой вклад в

турецкую экономику и увеличат долю Турции в мировой торговле.

Относительно роли, которую Турция будет играть в мировой торговле после завершения строительства канала «Стамбул», министр транспорта и инфраструктуры Турции Адиль Караисмаилоглу заявил: «После завершения строительства канала «Стамбул» Мраморноморский регион с его портами, логистическими зонами, железнодорожными линиями, Мармараем и растущей промышленностью станет центром Евразии. Этот регион, спроектированный в рамках генерального логистического плана Турции, с расширением Среднего коридора, протягивающегося от Великобритании до Китая, станет важнейшим перекрестком мировой торговли. Это будет способствовать устойчивости независимой и сильной национальной экономики, реализации геополитического потенциала, который у нас есть в зоне нашего национального суверенитета».

Морские перевозки имеют множество преимуществ над другими видами транспортировки с точки зрения затрат, эффективности, экологических аспектов.

По данным Всемирного совета судоходства, крупное грузовое судно перевозит 200 тыс. грузовых контейнеров в год. Возможности одновременной транспортировки порядка 7,6 тыс. автомобилей делают морские перевозки лучше других видов поставок.

Перевозка груза весом в один фунт, что соответствует 0,45 кг, на самолете будет стоить 1,5 долл., на фуре — 10 центов, по железной дороге — 1 цент, а по морю — всего 0,5 цента. ■

14
МОСКВА-ХЕЛЬСИНКИ
ПОЕЗД № 32/31

Из Хельсинки в Москву за шесть часов

«Оле», Финляндия

Министр внешней торговли Финляндии уверен, что спад российского рынка продлится недолго, после окончания пандемии объемы двусторонней торговли с Россией возрастут. Он видит много возможностей в развитии железнодорожных перевозок, как грузовых, так и высокоскоростных, а также в области лесного хозяйства.

yle

Во время визита в Санкт-Петербург министр по развитию сотрудничества и внешней торговли Финляндии Вилле Скиннари поднял тему грузовых железнодорожных перевозок. Кроме того, ему нравится идея пустить скоростной поезд в Москву.

Министр считает, что объем торговли между Финляндией и Россией после пандемии возрастет. «В отношении российского рынка можно с уверенностью сказать, что это недолгий спад. Ситуация скоро изменится», — сообщил министр Скиннари новостному агентству Yle.

В сравнении с показателями прошлого года экспорт финских товаров в Россию за период с января по март вырос на 10%. Экспорт услуг, в свою очередь, обрушился в начале года примерно на 70% в сравнении с тем же периодом прошлого года. Причиной послужили ограничения, сказавшиеся на туризме.

В период эпидемии коронавируса торговля между Финляндией и Россией сильно пострадала. Экспорт и импорт достигли рекордно низких показателей за последние 20 лет.

В 2020 г. экспорт Финляндии сократился на 20% и составил 3,5 млрд евро. Российский экспорт в Финляндию рухнул на 35% и составил 6 млрд евро. Рынок обрушился не только из-за коронавируса: падение стоимости нефти ослабило курс рубля и снизило спрос в России.

В связи с визитом Скиннари в российской прессе активно пишут об идее развития железнодорожного высокоскоростного сообщения между Москвой и Хельсинки.

Специальный представитель Кремля Сергей Иванов прокомментировал этот вопрос. Он сообщил, что встречался летом с министром финансов Финляндии Матти Ванханеном.

Речь идет о продлении проектируемой линии высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва — Санкт-Петербург до Хельсинки. Согласно нынешнему плану, строительство новой железной дороги будет завершено в 2027 г. Время в пути между Москвой и Санкт-Петербургом будет составлять менее двух с половиной часов. Путь из Москвы в Хельсинки составил бы 6 часов.

«Предложение об открытии железнодорожного сообщения между Хельсинки и Москвой, благодаря которому из одной столицы в другую можно было бы добраться за шесть часов — очень интересная тема», — говорит Скиннари и признается, что хочет получить о проекте более подробную информацию.

По мнению Вилле Скиннари, важнейшей задачей ближайшего будущего станет возобновление железнодорожного сообщения между Хельсинки и Петербургом на скоростном поезде «Аллегро».

Вилле Скиннари видит много возможностей и в развитии грузовых железнодорожных перевозок.

«Использование железных дорог для экспортной логистики уже очень популярно, и сейчас их потенциал только вырос — после того, как Суэцкий кризис заставил мир задуматься о рисках в логистике», — говорит он.

Третьего июня компания Nurminen Logistics и РЖД подписали новый договор о сотрудничестве, чему Скиннари очень рад. Благодаря этому договору финский концерн расширит свои маршруты в Азии.

Компания Nurminen Logistics сообщает в пресс-релизе, что первой в Европе отправит грузовой поезд в Индию по железной дороге — с севера на юг.

По словам Вилле Скиннари, в торговых отношениях с Россией Финляндия стремится к достижению целей устойчивого развития и решению задач в области климата, и она получила отклик от российской стороны.

Финский министр приводит конкретный пример — сотрудничество в вопросах лесного хозяйства и его воздействия на климат. Россия и Финляндия пришли к предварительным договоренностям в этом вопросе.

Скиннари считает, что во время визита ему удалось продвинуть тему развития торговых отношений в цифровой сфере. По его словам, у Финляндии есть возможность участвовать в развитии сети 5G в России, Казахстане и других странах Центральной Азии. ■

По материалам www.inosmi.ru, www.inopressa.ru

2021
Vegas
CITY HALL

с 30 октября по выходным

ЦИРКОВОЙ МЮЗИКЛ

Измурдный город.

КУПИТЬ БИЛЕТ

30–31 октября | 04–07, 13–14, 20–21 ноября

ROMANOV

LIVE vegas-hall.ru | +7 (499) 55 000 55

Реклама Филиал «Крокус Сити Холл» АО «Крокус» г. Красногорск, ул. Международная, д. 18, ОГРН 1027700257023

МВЦ «Крокус Экспо», 2021 г.

АВГУСТ

24–27 августа

пав. 1, зал 1

27-я Московская международная выставка «Автокомплекс-2021»

Организатор: «Крокус Экспо»

24–27 августа

пав. 1, залы 2, 3, 4

16-я международная выставка автомобильной индустрии «ИНТЕРАВТО»

Организатор: «Крокус Экспо»

СЕНТЯБРЬ

7–11 сентября

пав. 3, залы 13, 14, 15

Международная выставка коммерческих автомобилей COMTRANS'21

Организатор: ITEMF Expro

7–9 сентября

пав. 2, залы 5, 6

Международная выставка-форум по управлению отходами, природоохранному технологическим и возобновляемой энергетике «ВэйсТэк-2021»

пав. 2, залы 7, 8

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

Организатор: Reed Exhibitions

14–16 сентября

пав. 2, зал 8

29-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ОПТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА (MIOF)

Организатор: «Крокус Экспо»

14–16 сентября

пав. 1, залы 3, 4

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

Организатор: «ГринЭкспо»

14–16 сентября

пав. 2, залы 9, 10, 11

Международная специализированная выставка посуды, подарков, хозяйственных товаров, товаров для дома и дачи, профессиональной и бытовой химии HOUSEHOLD EXPO-2021

Международная специализированная выставка высокого интереса

LuxuryHITS (LUXURY&HIGH INTERIOR TRADE SHOW)-2021

Международная специализированная выставка предметов интерьера, посуды и декора стола, подарков, освещения, текстиля и аксессуаров премиум-класса STYLISH HOME. OBJECTS&TABLEWARE-2021

Международная специализированная выставка подарков, сувениров, новогодней, рождественской и праздничной продукции CHRISTMAS BOX. PODARKI-2021

5-я международная специализированная выставка профессиональной и бытовой химии, средств гигиены и сырья ChemiCos

Организатор: «МОККА Экспо Групп»

21–23 сентября

пав. 1, залы 1, 2

Международная выставка транспортной упаковки, оборудования и средств автоматизации упаковочных процессов TRANSPACK

Международная выставка складской техники и систем, подъемно-транспортного оборудования, средств автоматизации склада и логистических услуг CeMAT Russia

Организатор: Deutsche Messe RUS

21–24 сентября

пав. 3, залы 14, 15

30-я международная выставка продуктов питания WorldFood Moscow

Организатор: Hyve Group

22–24 сентября

пав. 1, зал 3

Международная выставка муки, кормов, кукурузы, манной крупы, риса, фрезерного оборудования Bulghur и бобовых, макаронных изделий, бисквитных технологий

«IDMA РОССИЯ»

Организатор: HAGE FUAR HIZMETLERI DANISMANLIK DIS TIC LTD. STI.

22–24 сентября

пав. 2, зал 11

10-я международная специализированная выставка зооиндустрии «ПаркЗоо-2021»

Организатор: ООО «АРТИС Экспо»

24–27 сентября

пав. 1, зал 4

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

Организатор: MBM

27–30 сентября

пав. 2, залы 7, 8

Московский международный стоматологический форум и выставка

«ДЕНТАЛ-ЭКСПО»

Организатор: ДЕ-5

ОКТАБРЬ

5–8 октября

пав. 3, залы 13, 14, 15

24-я международная выставка индустрии гостеприимства PIR Expro

Организатор: «ПИР Экспо»

7–10 октября

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4

Международная выставка интерактивных развлечений

«ИГРОМИР. ComicConRussia»

Организатор: Конференция разработчиков компьютерных игр (КРИ)

12–15 октября

пав. 3, зал 12

20-я международная выставка сварочных материалов, оборудования и технологий WELDEX-2021

Организатор: Hyve Group

19–22 октября

пав. 2, залы 7, 8

XXV Международная выставка средств обеспечения безопасности государства «Интерполитех-2021»

Организатор: ОВК «БИЗОН»

26–28 октября

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4

18-я международная выставка компонентов и модулей силовой электроники «СИЛОВАЯ ЭЛЕКТРОНИКА»

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4, 7

19-я международная выставка материалов и оборудования для обработки поверхности, нанесения покрытий и гальванических производств EXPOCOATING MOSCOW

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4, 7

21-я международная выставка оборудования для неразрушающего контроля NDT RUSSIA

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4

18-я международная выставка испытательного и контрольно-измерительного оборудования TESTING&CONTROL

пав. 1 зал 3

18-я международная выставка крепежных изделий FASTTEC

пав. 1 залы 1, 2, 3, 4

20-я международная выставка промышленных насосов, компрессоров и трубопроводной арматуры, приводов и двигателей PCVExpo

пав. 1 залы 1, 2, 3, 4

6-я международная выставка промышленного котельного, теплообменного и электрогенерирующего оборудования HEAT&POWER

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4

23-я международная выставка оборудования и средств для профессиональной уборки, санитарии, гигиены, химической чистки и стирки

CLEANEXPO MOSCOW | PULIRE

Организатор: MVK

27–30 октября

пав. 3, залы 13, 14, 15, 17, 18

28-я международная выставка парфюмерии и косметики InterCHARM

Организатор: Reed Exhibitions

НОЯБРЬ

19–21 ноября

пав. 1, зал 4

Международная выставка творчества и увлечений MOSCOW HOBBY EXPO

Организатор: «Крокус Экспо»

23–25 ноября

пав. 2, залы 7, 8

23-я международная выставка оборудования, сырья и технологий для фармацевтического производства PHARMTECH&INGREDIENTS

Организатор: Hyve Group

30 ноября – 3 декабря

пав. 1, залы 1, 2, 4

17-я международная выставка оборудования и технологий для деревообработки и производства мебели WOODDEX

Организатор: Hyve Group



В программе выставок возможны изменения и дополнения.

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр



Мир безграничных ВОЗМОЖНОСТЕЙ

- ▶ Общая площадь территории **1 040 000 м²**
- ▶ **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

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
- Оборудование для кузовного ремонта автомобилей
- Автомобильные аксессуары
- Автоэлектрика и автоэлектроника
- Гаражное и диагностическое оборудование



**24-27 АВГУСТА
2021**

МОСКВА,
КРОКУС ЭКСПО

Организатор: **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

Информационный партнёр
«Крокус Экспо»:



www.interauto-expo.ru

12+