

№3 (46) 2010

Бизнес и Выставки

**По рельсам
модернизации**

**Конгрессная
недостаточность**

АРАБИЯ-
ЭКСПО:
новые встречи



ЕДИНСТВЕННЫЙ В МИРЕ
ПЕРВЫЙ В РОССИИ
**НОВЫЙ ФОРМАТ
ШОПИНГА И РАЗВЛЕЧЕНИЙ**
МКАД X КАШИРСКОЕ Ш.

Однажды
Вы попадете
в Вегас

Crocus Group представляет уникальный проект Vegas — совершенно новый, инновационный подход в мире шопинга. Отныне со скучным шопингом покончено навсегда. Теперь шопинг превратится в незабываемое путешествие в неповторимой атмосфере.

Узнай больше на www.vegas-city.ru
+7 (495) 727-12-77

С 27 августа по 5 сентября



МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ САЛОН 2010

25 - 26 августа — Пресс-дни
26 августа — Бизнес-день

В рамках ММАС-2010 VI Международная выставка ИНТЕРАВТО

25 - 29 августа
25 августа — Пресс-день

Организаторы:



КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Спонсор:



Под патронатом:



При поддержке:



Генеральные
информационные партнеры:




Генеральный интернет-партнер:

АВТО@mail.ru

Партнер пресс-центра:

ROSTELECOM

МВЦ «Крокус Экспо»: 65 - 66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе),  «Мякинино»
Тел.: +7 (495) 727-26-31, www.mas-expo.ru, www.interauto-expo.ru

Бизнес и Выставки

№ 3 (46) 2010

Издатель

Арас АГАЛАРОВ

Главный редактор

Борис ФАНТАЕВ

Заместитель главного редактора

Ирина СКИБИНСКАЯ

Редактор

Надежда КАЛМЫЧКОВА

Отдел рекламы

Тел.: (495) 223-4215

Фото: Б. Павлов, А. Толкачева,

PhotoDisk, Corel

Адрес редакции:

143400, Московская область,

г. Красногорск-4,

МВЦ «Крокус Экспо»

Тел./факс: (495) 727-2676

Интернет: <http://www.crocus-expo.ru>

<http://www.biz-expo.ru>

Эл. почта: journalbv@crocus-off.ru

Учредитель

ЗАО «Крокус Интернэшнл»

Адрес: 143400, Московская обл.,

г. Красногорск-4,

ТВК «Крокус Сити»

Дизайн-проект и верстка:

Арт Юнит Принт

Подписка в редакции журнала

тел. (495) 223-4215

Подписной индекс в каталоге

«Роспечать» 91306

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 издателя.

Издатель не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.

Отпечатано в России.

Тираж 20 000 экз. Цена свободная.

От издателя 4

«Крокус»: день за днем. 5

Главная тема

По рельсам модернизации. 6

Логика логистики. 10

Пустые коридоры 14

Трудное хозяйство 18

Железная дорога – перемены к лучшему . . 22

Тормозной путь тарифов 24

Дорога двух океанов 26

Что, где, когда 29

Обслужить по меню 30

Выставки и рынки

Выставки, конгрессы, форумы. 34

Лучше город – лучше жизнь. 36

Партнер, на которого можно положиться. . . 38

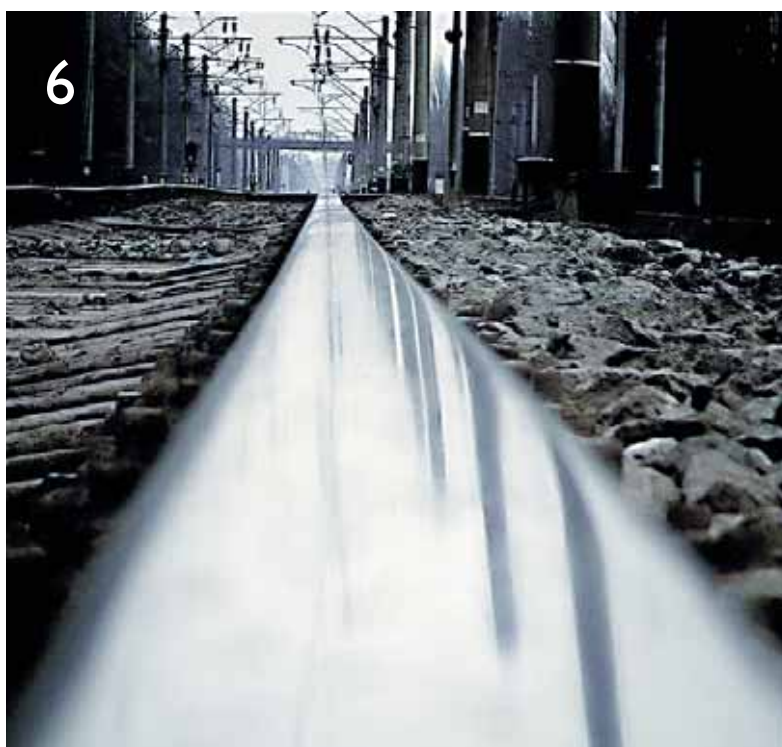
Мебельный каркас будущего 42

Мир леса. 44

Юбилейная упаковка. 47

Без воды – и ни туды и ни сюды 48

Какую воду мы пьем? 50

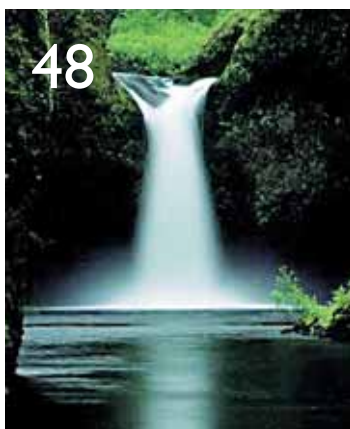


История успеха	
Не просто пузырьки... ..	52
Выставочные технологии	
За державу не обидно?	56
Умей показать себя	58
Развитие бизнеса	
Конгрессная недостаточность	60
Из истории выставок	
От старой Бельгии до «Атомиума»	64
Предпринимательский форум	
Невидимые преграды	68
Дайджест	70
Календарь выставок	
Транспорт и логистика	33
Мебель	46
«Крокус Экспо»	80

36



48



38



52



SPRING

ОТ ИЗДАТЕЛЯ



Транспортную сеть неслучайно сравнивают с кровеносной системой. Так же как здоровье человека зависит от бесперебойной и слаженной работы всех артерий и мелких сосудов, так и здоровье экономического организма страны зависит от работы ее транспортной системы.

Единство любого государства, тем более такого крупного, как Россия, в немалой степени поддерживается взаимосвязанностью регионов, переплетением экономических, хозяйственных, да и личных, человеческих, интересов самых разных, далеких и близких, больших и малых районов, городов, сел. Инструментом реализации этих интересов и служит транспортная система. Для России она является не просто частью экономики, но и значимым политическим фактором.

Не вызывает сомнения, что «тромбы» в кровеносной транспортной системе не только препятствуют свободному и безопасному перемещению грузов по всему народнохозяйственному организму, но и ведут к экономической дезинтеграции страны. Для дальневосточных предприятий, например, торговли с Китаем, Южной Кореей и Японией уже давно стала более доступной и привычной, чем с партнерами из европейской части России.

Облегчить грузовой и пассажирский «кровоток» могла бы стимулирующая тарифная политика. Без этого невозможно обеспечить единство экономического пространства и равные возможности для развития регионов. Но, к сожалению, и здесь ситуация не из лучших: транспортные тарифы скорее создают препятствия для экономического развития России, чем содействуют ему.

Основные задачи развития транспортной системы страны определены в принятой Правительством РФ транспортной стратегии. В ней сформулированы приоритетные направления развития транспортного комплекса на долгосрочную перспективу, определены основные инвестиционные проекты совершенствования инфраструктуры. Опыт развитых стран доказывает, что инвестиции в транспортную инфраструктуру являются одним из наиболее эффективных инструментов ускорения экономического роста, развития новых рынков, формирования новых возможностей для повышения инвестиционной, деловой и социальной активности в обществе.

Принимая во внимание значение транспорта для развития страны и укрепления ее территориальной целостности, мы выбрали эту тему в качестве главной для данного номера журнала.

Арас АГАЛАРОВ

Участники состоявшейся в Москве первой конференции «Конгрессная деятельность. Основные задачи и направления развития» посетили «Крокус Экспо». Им была предоставлена возможность познакомиться с работой выставочных павильонов, в том числе посетить развернутые там выставки. Особый интерес участники конференции проявили к недавно открытому Крокус Конгресс-центру. Им показали основные залы Конгресс-центра, продемонстрировали технические возможности их трансформации и оснащения. Гостей «Крокус Экспо» пригласили за кулисы основного зала «Крокус Сити Холл», где шла репетиция вечернего концерта. Подсобные помещения, автостоянки, складские площади – всё это также стало предметом живого профессионального обсуждения.



«Крокус Экспо» анонсировал новый выставочный проект Top Line, основным содержанием которого будет экспозиция товаров класса «люкс». Выставка пройдет с 3 по 5 декабря 2010 г. В ней примут участие производители товаров высшей категории, коллекционеры из России и других стран. Произведения искусства разных жанров выставят многочисленные галереи. В экспозиции будут представлены дорогие марки автомобилей, морские и речные яхты, редкие породы лошадей, коллекционные спиртные напитки и сигары, уникальные ювелирные украшения и аксессуары. Выставка рассчитана как на потенциальных покупателей и коллекционеров, так и на широкую публику, интересующуюся оригинальными предметами быта и увлечений.



Готовится к открытию торгово-развлекательный центр Vegas. Он расположен на МКАД вблизи пересечения с Каширским шоссе. В огромном здании площадью более 400 тыс. кв. м разместились аллеи с магазинами европейской моды, восточный базар, имитация японской улицы Гиндза, развлекательные комплексы с колесом обозрения. Vegas – новый проект «Крокуса» – сочетает широчайшие возможности для любителей походить по магазинам с необыкновенными впечатлениями от ярких и неповторимых интерьеров. Посетителей торгово-развлекательного центра наверняка поразят масштабы здания и разнообразие внутреннего оформления.

Председатель Координационного совета Евразийского делового совета Олег Сосковец и ответственный секретарь Комиссии Таможенного союза Сергей Глазьев выступили на состоявшейся в Крокус Конгресс-центре конференции «Развитие малого и среднего бизнеса в условиях Таможенного союза». В конференции приняли участие более 500 представителей различных сфер предпринимательской деятельности. Их подробно проинформировали о тех изменениях, которые произойдут в сфере внешней торговли и торговли между тремя участниками союза – Россией, Беларуссией и Казахстаном.

Первые итоги работы концертного зала «Крокус Сити Холл» показали его высокую востребованность. За полгода здесь проведено более 40 представлений. В концертном зале выступали такие всемирно известные исполнители, как Ванесса Мэй, Пласидо Доминго, Энгельберт Хампердинк, оркестр Джеймса Ласти и многие другие. Свои концерты в новом зале устраивали известные российские исполнители и композиторы. «Крокус Сити Холл» является крупнейшей российской и европейской концертной площадкой с залом на 6178 мест и сценической площадью 712 кв. м. Зал оснащен самым современным акустическим и световым оборудованием, инженерными системами ведущих мировых производителей.



Торговый комплекс «Твой Дом-2», открытый весной этого года на территории Крокус Сити, представил новый формат организации торговых залов. На верхних уровнях павильона предлагается корпусная и мягкая мебель, осветительные приборы, сантехника. Продукция ведущих европейских производителей выставлена на просторных демонстрационных стендах. Уникальным новшеством стала оранжерея площадью 2,2 тыс. кв. м, где

предлагаются изысканные и экзотические растения, комнатные и садовые цветы. Она размещена на нижнем уровне при входе в павильон. Здесь с помощью крупномерных камней воссоздан натуральный горный ландшафт, в небольшое озерцо ниспадает 6-метровый водопад. Несколько шагов в сторону – и покупатель попадает в пустыню, неподалеку от нее – субтропическая зона.



По рельсам модернизации



Модернизация России невозможна без коренного улучшения транспортной инфраструктуры. Отсутствие трансконтинентальных автомобильных дорог, запредельно высокие тарифы на перевозки, невозможность нормального транспортного сообщения со многими населенными пунктами – все это является реальным барьером для динамичного развития экономики.

Транспорт, как известно, структурирует рыночную экономику, формирует единое экономическое пространство, является инструментом интеграции в систему мирохозяйственных связей. Это важнейший фактор роста, создания конкурентных преимуществ страны.

В настоящее время в России транспорт и транспортная инфраструктура не выполняют этих функций. В стране отсутствует единая транспортная система, адекватная потребностям рыночной экономики.

В сложившихся условиях речь должна идти не просто об улучшении транспортной системы, а о ее качественном, инновационном подъеме. Существует ряд задач, без

решения которых не приходится рассчитывать на повышение инвестиционной привлекательности российских инфраструктурных проектов для потенциальных инвесторов.

Географическое положение России уникально с точки зрения значения транспортных артерий не только для нее самой, но и для всей Евразии. Один из основных торговых маршрутов в мире – это доставка груза из Азиатско-Тихоокеанского региона в Европу. Через Россию торговый караван идет 13–15 суток, а морем, вокруг Африки, – больше месяца. Но именно этой, кружной, дорогой сейчас и движется основной грузопоток.

В настоящее время товарооборот между Азией и Европой соста-

вляет около 600 млрд долл. в год. В связи с перемещением в азиатские страны целого ряда производств транспортные потоки из этого региона на Европу имеют устойчивую тенденцию к увеличению. При этом по территории России проходит менее 1% грузов.

Пару лет назад ученые проанализировали возможности транзитного коридора Берлин – Санкт-Петербург – Москва – Екатеринбург – Владивосток. Этот маршрут проходит через 50 российских регионов, которые производят около 70% ВВП. То есть организация такого коридора – это вопрос развития всей экономики страны. Но сегодня это не более чем мечта, такого коридора в реальности не существует. А значит не существует и ин-



вестиций. Бизнес предпочитает те части мира, где нет транспортных проблем.

По словам профессора Финансовой академии при Правительстве РФ, доктора экономических наук Олега Дунаева, результаты исследований показывают прямую, количественно значимую положительную связь между уровнем развития транспортной инфраструктуры в регионе и притоком прямых иностранных инвестиций.

Как указывает Олег Дунаев, так называемая единая транспортная система России характеризуется неравномерным развитием различных видов транспорта. Так сложилось, что в России основной вид транспорта – железнодорожный. Но он заявил о себе в качестве главного перевозчика совсем в других исторических условиях, в хозяйстве, сформированном вокруг отраслей первичного производства. В современной экономике приоритет отдается автомобильному транспорту, т.к. именно он может обеспечить доставку груза «от двери к двери». Однако здесь препят-

ствием является состояние дорог.

По данным Минтранса, доля автодорог, соответствующих нормативным требованиям, составляет только 37%, около 56% протяженности федеральных автомобильных дорог имеют неудовлетворительную прочность дорожных покрытий, примерно 48% общего объема перевозок по федеральным автодорогам осуществляется со значительными потерями времени перевозчиков.

Другая проблема – неравномерное размещение транспортной сети. В России 10% населения страны не имеют выхода к опорной транспортной магистрали, почти 50 тыс. населенных пунктов лишены дорог с твердым покрытием, а в Сибири и на Дальнем Востоке большую часть года нет альтернативы самому дорожному виду транспорта – авиации.

Еще одна «родовая болезнь» – слабая взаимозависимость и взаимодействие отдельных видов транспорта при выполнении перевозок грузов и пассажиров. Российский пассажир не может по одному билету начать свое путеше-

ствие по железной дороге, затем пересесть на самолет и завершить путь на автобусе. В Европе и США такая система единых электронных билетов существует уже давно. Для российских грузоотправителей и грузополучателей подобный «единый логистический билет» также пока недоступен: имеется в виду выбор наиболее оптимального маршрута перемещения грузов разными видами транспорта, их состыковка и перегрузка с одного вида транспорта на другой без задержек.

Преодоление разобщенности отдельных видов транспорта, указывает О.Дунаев, возможно на основе использования унифицированных технологий обработки грузов, контейнеризации и организации интермодальных перевозок.

И, наконец, беда не только транспорта, но и всей экономики страны – высокий уровень монополизации рынка транспортных услуг в сочетании с административным давлением на экономических агентов; это расчленяет единую транспортную систему.

Другими проблемами являются: слабая пропускная способность инфраструктуры, высокая степень износа оборудования на транспорте и, как следствие, невосприимчивость к новым технологиям, в частности к контейнерным перевозкам, недостаточно эффективная система обеспечения безопасности и др.

Таким образом, переход на инновационную транспортную экономику является неотложной задачей.

Последствия экстенсивного развития транспортной инфраструктуры очевидны. Это сохранение низкой мобильности людей и товаров, рост присутствия иностранных перевозчиков и логистических компаний на российском рынке товаров и услуг. И административными мерами дело не поправить. Транспортная сфера, как и любая другая отрасль экономики, должна быть в первую очередь конкурентоспособна.

По-видимому, считает профессор Финансовой академии, пришло вре-

мя нового поколения государственных целевых программ развития транспорта, в большей степени основанных на системном подходе, учитывающем инновационную и технологическую составляющие, предусматривающем возможности для частных инициатив. Существующий в настоящее время механизм определения целей и приоритетов, порядок согласования их через государственные целевые программы развития отдельных видов транспорта не отвечает задаче быстрой модернизации и повышения конкурентоспособности национального транспорта и экономики в целом. Способом их реализации может стать финансово-экономический механизм частно-государственного партнерства, формирование и поддержка конкурентных преимуществ транспортных организаций страны на внутреннем и международном рынках транспортных услуг. Другими словами, должен существовать механизм стимулирования работы на клиента.

Важнейшей задачей является приведение налоговой нагрузки на

транспортный сектор в соответствие с параметрами, позволяющими повысить конкурентоспособность российских компаний на внутреннем и международном рынке. Давно назрели институциональные преобразования, направленные на совершенствование организационных и производственных основ деятельности транспорта.

Нельзя сказать, что во властных структурах нет понимания остроты ситуации. По крайней мере в Стратегии развития транспорта Российской Федерации сказано, что «без комплексного развития инфраструктуры всех видов транспорта в условиях глобализации России грозит территориальная дезинтеграция, опасное ослабление экономических связей сибирских и дальневосточных регионов с центральной Россией. Модернизация транспортной инфраструктуры относится к приоритетным задачам государственного регулирования в Российской Федерации».

Между тем в мае 2008 г. была утверждена Федеральная целевая



программа «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы», в которой, как и прежде, намечаются планы развития отдельных видов транспорта, а в качестве соисполнителей указаны десятки министерств и ведомств. Какой ребенок получается «у семи нянек», всем хорошо известно.

В качестве цели программы заявлено «развитие современной и эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижение транспортных издержек в экономике; повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения; повышение конкурентоспособности транспортной системы России и реализация транзитного потенциала страны».

На реализацию новой ФЦП Правительство планирует потратить около 13,5 трлн рублей, в том числе 4,6 трлн руб. – из средств федерального бюджета, 615 млрд руб. – за счет бюджетов субъектов федерации, 8,2 трлн руб. – за счет

внебюджетных источников, из них 1 трлн руб. будет аккумулирован путем введения инвестиционной составляющей в железнодорожные тарифы.

Что же мы увидим в не столь уже далеком 2015 году? Нам обещают, что транспортная подвижность населения увеличится в 1,3 раза по сравнению с 2009 г. Экспорт транспортных услуг достигнет 23,4 млрд долл. (т.е. вырастет в 1,9 раза), объем транзитных перевозок – 42,7 млн т в год (рост в 1,4 раза). Доля протяженности автомобильных дорог общего пользования федерального значения, соответствующая нормативам, возрастет до 48,6%. 2,3 тыс. сельских населенных пунктов обеспечат круглогодичной связью с дорогами общего пользования. Скорость доставки грузовых отправок на железнодорожном транспорте достигнет 305 км в сутки, в том числе контейнеров в транзитном сообщении – 950 км в сутки.

За время реализации программы будут устранены ограничения по пропускной способности на 6,2 тыс. км автомобильных дорог федерального значения, построены и реконструированы почти 8 тыс. км автомобильных дорог федерального значения, включая строительство 1,9 тыс. км платных автомагистралей и скоростных дорог в составе международных транспортных коридоров. На условиях софинансирования из федерального бюджета будут построены и реконструированы 10 тыс. км автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения.

На морском транспорте объем перевалки грузов в морских портах вырастет в 1,5 раза. Суммарная производственная мощность отечественных портов увеличится на 454 млн т, общий тоннаж морского транспортного флота, контролируемого Российской Федерацией, возрастет на 30%, тоннаж флота под Российским флагом – в 2,2 раза.

Картина, нарисованная в программе, впечатляет. Ждать осталось недолго.

Людмила ХОДАС

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

Первым и самым главным событием в сфере транспорта можно считать изобретение колеса. Ни его автор, ни дата науке неизвестны, однако первые упоминания о колесе встречаются в Месопотамии



в IV тысячелетии до н.э. Предшественником колеса можно считать деревянный каток, который подкладывался под перемещаемый груз. Первоначально колесо представляло собой деревянный диск, насаженный на ось и зафиксированный клином.

Изображения салазок с колесиками (3000 г. до н. э.) найдены в Междуречье в шумерском городе Урук. Крупным шагом вперед в развитии техники передвижения стало изобретение колеса со ступицей, насаживающегося на неподвижную ось. В каменном веке для уменьше-



ния веса колеса в нем выпиливали вырезы. После того как человек научился выплавлять металл, стали изготавливать колеса с металлическим ободом и спицами. Запрягая в повозку лошадей, человек значительно увеличил скорость своего передвижения.



Логика ЛОГИСТИКИ

Россия – огромная страна, и географический фактор оказывает сильнейшее влияние на ее экономическое развитие. А следовательно, логистика, т.е. наиболее рациональные схемы доставки грузов, приобретает первостепенное значение.

Слово «логистика» вошло в российский экономический обиход не так давно – в одно время со словами «рынок», «конкуренция», «прибыль». И это вполне логично. Ведь быстрое, эффективно организованное и правильно выстроенное перемещение грузов является непременным условием конкурентоспособности и прибыльности любого бизнеса.

Географическая вытянутость России с запада на восток, ее положение естественного «моста» между Европой и Азией дает ей несомненные преимущества в качестве страны транзита, сами эти тысячи километров могли бы генерировать деньги. С другой стороны, эти же расстояния и обширность территории перечеркивают все планы и проекты динамичного экономического развития. Нехватка дорог, неразвитость инфраструктуры, полное отсутствие современных логистических технологий и взаимодействия между различными видами транспорта, невозможность доставить что бы то ни было куда бы то ни было в срок – всё это не только мешает экономическому развитию страны, но и заставляет иностранных «купцов» объезжать Россию стороной.

Согласно оценкам экспертов, Россия теряет до 3% ВВП из-за недостаточно развитой системы дорог. Почти 30% всех федеральных трасс в России перегружены. И это

при том, что страна находится в состоянии кризиса. Можно ли рассчитывать на то, что транспортная инфраструктура «переварит» экономический подъем? (Имеется в виду реальный экономический рост, а не тот, что связан с повышением цен на нефть.) По данным Федерального дорожного агентства Министерства транспорта РФ, для того, чтобы обеспечить потребности в перевозках людей и грузов, в России не хватает почти 600 тыс. км автодорог. Таким образом, дорожная сеть должна вырасти по сравнению с нынешним уровнем как минимум вдвое.

Но логистика – это не просто наличие дорог, портов, автомобилей и вагонов. Не менее важно и оптимальное соотношение транспортных систем. При мультимодальных перевозках нужно найти наиболее эффективную комбинацию грузовиков, поездов, паромов для обеспечения непрерывной цепочки снабжения. Согласование между разными видами транспорта должно быть «бесшовным». Оно должно включать все виды транспорта, иначе вся система логистики даст сбой.

В Европе и США в последние 25–30 лет интенсивно развиваются системы доставки «от двери к двери». Современный клиент привык получать товары точно в срок и не задумываться о том, каким видом транспорта он будет доставлять груз с ближайшей железнодорож-



ной станции, которая находится в 500 км от его производства. В западном мире уже давно действуют гибкие мультимодальные системы поставок различными видами транспорта.

Новые требования клиентов заставляют перевозчиков совершенствовать логистические цепочки. Наряду с тяжелыми грузовыми автомобилями они используют легкие грузовики, снижая время доставки и расходы на транспорт. Сегодня никто в мире не хочет ждать доставки груза месяцами.

При этом не стоит забывать, что логистика – это прежде всего деньги. Если оборотный капитал вместо 2–3 дней, требующихся для предоставления услуги, занят 6 или 7



являются Роттердам (9,3 млн ДФЭ в год), Гамбург (8,1 млн ДФЭ в год), Антверпен (6,5 млн ДФЭ в год). Однако безусловными мировыми чемпионами по обороту контейнеров традиционно являются порты Азиатско-Тихоокеанского региона (Сингапур, Гонконг, Шанхай и другие), которые формируют совокупный оборот контейнеров более 100 млн ДФЭ в год. Маленький Гонконг в 2008 г. «пустил по морю» 24 млн 20-футовых контейнеров.

В России же на долю контейнерных перевозок приходится только 2% грузооборота, а единственный порт в стране, где оборот контейнеров превышает 1 млн единиц, – Санкт-Петербург. Причины такого отставания носят как объективный, так и субъективный характер.

Для построения целостной и эффективной системы грузоперевозок необходимо наличие сети контейнерных терминалов по всей стране. Для этого планируется создание на базе российской железнодорожной сети системы терминально-логистических комплексов в наиболее крупных транспортных узлах. На первом этапе будет образована опорная сеть из 35–40 таких центров, расположенных в ключевых регионах России.

Как считают специалисты, условия кризиса и соответствующего снижения объемов перевозок дают возможность вплотную заняться инфраструктурными и логистическими проектами: построить новые автомобильные дороги, модернизировать старые и соорудить новые объекты.

Именно сейчас есть возможность поработать над инфраструктурой. Кризис может заставить государство инвестировать в инфраструктуру, чего оно не удосужилось сделать до кризиса, несмотря на гигантские ресурсы.

Как рассказал заместитель министра транспорта РФ Олег Белозеров, стратегией развития транспорта до 2030 г. предусматривается изменение практически всех качественных показателей по всем видам транспорта. На реализацию программы предусмотрено истратить гигантскую сумму в 170 трлн руб. Из них 107 трлн руб. планируется привлечь из внебюджетных источников и только порядка 60 трлн руб. – сред-

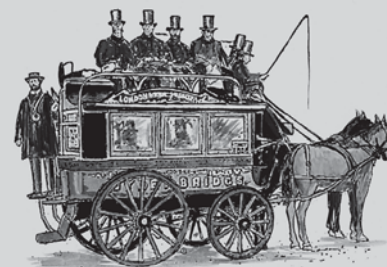
дней, то стоимость этой услуги для участников сделки удваивается.

Всё более тесные экономические отношения между Западной Европой и Азией требуют срочной разработки общих логистических концепций. Продуманная дистрибуционная логистика – необходимое условие для создания конкурентоспособной экономики.

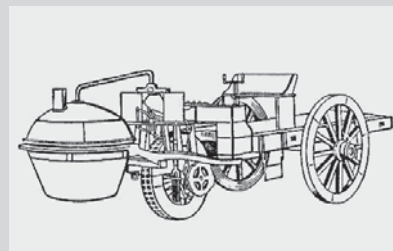
Отдельная проблема – перевозка грузов в контейнерах. В мировом грузообороте на этот сегмент приходится до 70% перевозок. В Европе функционируют 66 портов, 18 из которых могут обеспечить грузооборот более 1 млн ДФЭ (условная единица, эквивалентная одному стандартному 20-футовому контейнеру) в год. Лидерами здесь

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

В середине XVII в. кареты и фэзтоны стали использоваться не только для перевозки королевских особ, но и как средство пассажирского транспорта. Так, в 1650 г. ди-



лижанс с несколькими пассажирами совершил поездку из Лондона в Дувр. Путешествие заняло 3 дня. Скорость пассажирского дилижанса составляла 6–8 км в час. Зимой, как правило, они не использовались.



Первый автомобиль с паровым двигателем был создан в 1770 г. французским ученым Кюньою. Через сто с лишним лет, в 1886 г., два немецких ученых, Даймлер и Бенц, сконструировали автомобиль с двигателем внутреннего сгорания.



ства бюджетов различных уровней.

Планируется увеличение протяженности дорог на 350 тыс. км, увеличение количества аэропортов и взлетно-посадочных полос в 2 раза, с 350 до 700; увеличение протяженности железных дорог; увеличение внутренних водных путей и объемов переработки грузов в морских портах тоже более чем в 2 раза. Предполагается также строительство новых морских портов.

Как отметил заместитель министра, транспортная стратегия – это, прежде всего, формирование единого пространства, обеспечение большей доступности перевозок для грузовладельцев и пассажиров. Отдельная задача в транспортной стратегии – интеграция в международное транспортное пространство, которая подразумевает развитие международных транспортных коридоров.

Летом прошлого года этот вопрос – международные транспортные коридоры, проходящие по территории России, – рассматривался на правительственной Комиссии по

транспорту. Как рассказал присутствовавший на заседании представитель транспортной отрасли, во многих выступлениях звучала мысль о том, что одна из ключевых проблем, мешающих нормальному движению грузопотоков по территории России, – проблема таможенной службы. Сигнал был воспринят, и Правительство дало соответствующее поручение: в кратчайшие сроки разработать механизм комплексного подхода к решению проблем, в первую очередь таможенных, с целью реализации более быстрого перемещения товаров по территории России. Это и упрощение документооборота (повторная выписка накладных), и мультимодальность, и комплексное размещение логистических центров с наличием таможенной, пограничной служб.

Вместе с тем это плохо совмещается с решением таможенной службы о переносе таможенного оформления на границу. Как заявил представитель международной юридической компании DLA Piper,

без таможенной поддержки развивать бизнес в России крайне сложно. Однако в настоящее время очевидна несбалансированность решений между различными государственными ведомствами, отвечающими за реализацию определенных решений. Так, перенос оформления на границу абсолютно не учитывает уже сложившиеся логистические схемы, отработанные крупнейшими производственными предприятиями, дистрибуционными центрами. То есть вместо выстраивания эффективной современной логистики происходит разрушение того немногочисленного, что хоть как-то работает.

Очевидно одно: если удастся с транспортной точки зрения объединить Россию с Европой в единый экономический район, соединить удаленные районы страны с центром, сократить колоссальные непроизводительные расходы на транспортировку – это может наконец сломать плотину, сдерживающую экономический рост.

Ирина МУРАВЬЕВА

Приехали в столицу с деловым визитом?
Или живете в Москве, но просто устали от шума и суеты мегаполиса?

*Постоянным гостям и друзьям —
скидка от 10%*

**Север-
СИТИ**

Москва, ул. Паршина, 16
Тел.: +7 (495) 660-29-19;
660-28-56
Факс: +7 (495) 660-28-59
e-mail: info@seversiti.ru;
reservation@seversiti.ru
www.seversiti.ru

Добро пожаловать в отель «СеверСити»!

26 номеров: Double, Single, Suite

В каждом номере:

- LCD- телевизор и кондиционер
- высокоскоростной Интернет
- спутниковое телевидение
- качественная телефония
- индивидуальный сейф
- ванная или душевая кабина
- удобная современная мебель

Кафе-бар 24 часа в сутки, любое блюдо от нашего шеф-повара, и вам захочется возвращаться к нам снова и снова.

Круглосуточная охрана и система видеонаблюдения.

Трансфер от отеля в аэропорты, вокзалы, выставочные центры.

Расположение: около МВЦ «Крокус Экспо», рядом с живописной парковой зоной «Серебряный бор», недалеко от станции метро «Щукинская».



Пусть пребывание у нас будет приятным, отдых – комфортным, а бизнес – удачным!

ВЫСТАВКИ

MVK

www.mvk.ru

ПУСТЫЕ КОРИДОРЫ

О том, что Россия великая транзитная страна, мы знаем еще с тех времен, когда Транссибирская железнодорожная магистраль связала Владивосток с Брестом. Однако на деле существующие транспортные коридоры остаются пустыми: иностранцы предпочитают везти свои грузы в обход России, морем, – пусть дольше, зато надежнее.

Про огромные неиспользуемые возможности России как страны транзитных перевозок грузов из Азии в Европу заговорили сравнительно недавно, в середине 1990-х. На разных уровнях, в том числе и на самом высоком, обнаружили, что возможности России как транзитной территории уникальны, и потому их следует, наконец, практически использовать. Ведь речь идет об упущенном высокодоходном бизнесе, на котором многие государства, в том числе наши соседи – страны Балтии строят существенную часть государственных доходов. По оценке экспертов, транспортно-логистические услуги могли бы приносить России до 5 млрд долл. ежегодно.

Теоретически российские транзитные железнодорожные маршруты являются достаточно привлекательными для иностранных грузовладельцев и обладают большим потенциалом по привлечению транзитных грузов. На практике, однако, их наполнение реальными грузами, а значит и поступление доходов в казну, сдерживаются негибкой системой тарифов на перевозку, недостаточно четкой логистикой транспортировки и сильной бюрократизацией сопутствующих операций. Одной из важнейших является проблема таможенной службы. Проблема выросла до таких масштабов, что ею



заялся лично глава государства. В феврале 2010 г. Президент России Д.Медведев дал поручение в кратчайшие сроки разработать и внести в Госдуму законопроект, направленный на совершенствование процедур таможенного оформления. Имеется в виду сокращение сроков оформления и объема предоставляемой информации и документов, переход на систему электронного декларирования, исключаящую необходимость подачи таможенных деклараций и документов на бумажных носителях, максимальное сокращение в таможенном законодательстве отсылочных норм, а также норм, требующих издания ведомственных нормативных актов.

ЕМУ – НА СЕВЕР, ЕЙ – В ДРУГУЮ СТОРОНУ

Международный транспортный



коридор (МТК) «Запад – Восток» создает прямой выход грузам России, стран СНГ и Европы в дальневосточные российские морские порты и на пограничные переходы, расположенные на границе России с КНДР, Китаем, Монголией и Казахстаном. Основу транзитного потенциала этого коридора составляет Транссибирская железнодорожная магистраль – мощная двухпутная линия, электрифицированная на всем протяжении и оборудованная современными средствами автоматизации, связи, информационными технологиями.

Наиболее перспективными для привлечения к перевозкам по коридору являются грузы из Республики Кореи, Японии, северных и северо-восточных районов Китая.

Если удастся убедить грузовладельцев отказаться от морской, более длительной, транспортировки и «пересадить» их на Транссиб, где уже организовано движение специализированных контейнерных поездов, возможный объем контейнерных перевозок по коридору «Восток – Запад» может составить, по оценке РАО «РЖД», 250–450 тыс. ДФЭ. Доставка грузов в Европу по сравнению с трансокеанским маршрутом в этом случае станет короче на 10–15 суток.

Дальнейшее повышение конкурентоспособности Транссиба и в целом МТК «Восток – Запад» связано в первую очередь с развитием технологий контейнерных перевозок, в частности с внедрением технологии блок-поездов и развитием хабов, а также созданием мощной транспортно-логистической инфраструктуры вдоль всей трассы коридора.

Конкурентоспособность МТК «Север – Юг» пока невелика из-за необходимости двойной перевалки грузов на Каспийском море. Для решения проблемы требуется создать прямое железнодорожное сообщение с Ираном. Представителями железных дорог России, Азербайджана и Ирана в мае 2005 г. было подписано Соглашение о строительстве и эксплуатации новой железнодорожной линии Казвин – Решт – Астара (Иранская) – Астара (Азербайджанская). Если эта дорога будет создана, то западная ветка МТК «Север – Юг» станет кратчайшим железнодорожным маршрутом между портами Балтийского моря и Персидского залива, а в перспективе

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

Слово «велосипед» переводится как «быстрая нога». В России первый велосипед был построен



крепостным мастером Артамоновым в 1801 г. Он был сделан из железа, весил свыше 40 кг и назывался самокатом. После этого появился «костотряс» – тяжелая машина, окованная железом. Следующим был «паук» с очень большим передним колесом (почти в рост человека) и огромным количеством спиц. И, наконец, в 1876 г. появилась цепная передача, а с ней и привычный нам велосипед.

Первый в мире паровоз создал в 1803 г. английский изобретатель Ричард Тревитик. Но его машина из-за своей большой массы не нашла применения. В 1814 г. другой

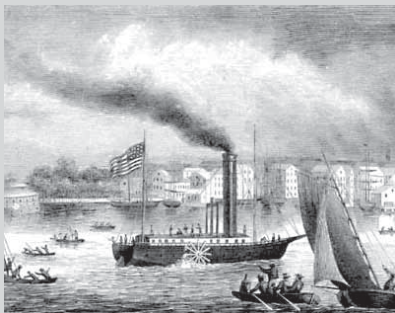


англичанин, Джордж Стивенсон, усовершенствовал разработку, а в 1823 г. в Ньюкасле создал первый в мире паровозостроительный завод. В 1825 г. появилась первая в мире пассажирская железная дорога, которая соединила города Дарлингтон и Стоктон. Создателями первого русского паровоза и первой железной дороги в 1834 г. были крепостные отец и сын Черепановы.



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

Появление парохода относят к началу XIX столетия – времени, когда началось производство паровых машин. В 1807 г. американский изобретатель Фултон впервые построил



речной колесный пароход «Клермонт». В своем первом рейсе по реке Гудзон от Нью-Йорка до Олбани пароход двигался со скоростью 5 узлов (около 9 км в час).



Первый метрополитен (подземная железная дорога) появился в Лондоне в 1863 г. Его длина составляла 3,6 км. Через три года в Нью-Йорке была открыта надземная (на металлических эстакадах) железнодорожная линия. Следующие метрополитены появились в Будапеште (1896 г.) и в Париже (1900 г.).



обеспечит также прямое железнодорожное сообщение с Пакистаном и Индией.

Работа над проектом создания северной ветки транспортного коридора «Восток – Запад» ведется Международным союзом железных дорог (МСЖД). Новый коридор должен обеспечить грузовое транспортное сообщение между Северо-Востоком США и Канады (Бостон/Галифакс) – Норвегией (Нарвик) – Швецией – Финляндией – Россией – Казахстаном – Китаем с ответвлением по Транссибу до российских портов Приморья.

Привлекательность коридора для грузовладельцев связана с уменьшением сроков доставки грузов из внутриконтинентальных районов Западного и Центрального Китая в высоко-развитые промышленные районы Северо-Востока США и Канады за счет более короткого маршрута и преимущества по скорости железнодорожного транспорта по сравнению с морским («морское плечо» сократится до участка Мурманск – Галифакс/Бостон). По данным МСЖД, объемы перевозок в коридоре могут составить 190–240 тыс. ДФЭ в обе стороны.

НЕУВЯЗОЧКА ВЫШЛА...

Несмотря на очевидную перспективность и прибыльность транзитного бизнеса, развитие международных транспортных коридоров до сих пор ведется очень медленно. Очевидно, что для того, чтобы коридоры заработали в полную мощность, мало навести порядок на железной дороге и построить новые ветки – необходимо четкое взаимодействие железной дороги, морских и речных портов, а также желание грузовладельцев пользоваться их услугами.

В интервью газете «Морские вести России» председатель Комитета Государственной Думы Российской Федерации по транспорту Сергей Шишкарев подчеркнул важность увязки всех компонентов транспортного процесса.

Он считает, что не использовать данный потенциал, особенно во время глобальных экономических потрясений, просто неразумно: «Геоэкономические интересы нашей страны напрямую связаны с транспортом, поэтому наша задача сегодня: во-первых, усилить использование инновационных

технологий в транспортной отрасли, чтобы хотя бы приблизиться к тому уровню, который демонстрируют страны Европы, Япония, Южная Корея; а во-вторых, привести в соответствие с целями транспортной стратегии законодательную базу».

«Если говорить об основных проблемах, которые сегодня мешают развиваться транспортному сектору, – продолжает Шишкарев, – то я бы выделил следующие вопросы, связанные непосредственно с внутренними водными путями, морскими и речными портами. Это регламентация присутствия иностранных перевозчиков на территории России; открытие внутренних водных путей, что, напомним, является одним из условий при вступлении в ВТО; увеличение привлекательности морских портов нашей страны».

Внутренние водные пути являются важнейшей составляющей в сети транспортных коридоров. По данным С.Шишкарева, в последние 10 лет протяженность внутренних водных путей была сохранена на уровне примерно 100 тыс. км. Но из-за недостаточного бюджетного финансирования ухудшилось навигационное обслуживание на внутренних водных путях. Протяженность путей составляет в настоящее время 42 тыс. км, т.е. сократилась с 1990 г. более чем на 37%.

Минтранс внес в Правительство предложения по подготовке к открытию внутренних водных путей страны для захода судов под иностранными флагами. Перевозчики изучили возможность организации контейнерных перевозок по реке. Но их выводы пока неутешительны – инфраструктура российских внутренних водных путей не готова к массовой работе с контейнерами. Ни один из крупных речных портов не имеет ни хорошо оборудованного для работы контейнерного терминала, ни организованной инфраструктуры передачи грузов на другой вид транспорта.

Одного открытия внутренних водных путей для захода судов под иностранным флагом недостаточно для того, чтобы сделать наши реки привлекательными маршрутами. Необходимы инвестиции в строительство соответствующего флота, расчистка внутренних водных путей, развитие речной, портовой, складской и терминальной инфраструктуры. А главное –

нужно увязать вопросы развития внутренних водных путей с общей стратегией транспортного развития, чтобы не была нарушена логика транспортных потоков.

«Без развития инфраструктуры на морском и внутреннем водном транспорте мы никогда не сможем решить проблему эффективного использования транзитного потенциала нашей страны», – полагает С.Шишкарев.

Притчей во языцех стала неэффективность российской бюрократии. Иностранцы готовы месяц плыть вокруг Африки, только бы не заходить в российские порты и оформлять там свои грузы. По сравнению с морскими портами Европы процедура оформления судов у нас самая сложная. Требуется оформление 15 различных до-

графического положения страны существуют все предпосылки для того, чтобы транспортно-логистические услуги стали второй по значимости статьей российского экспорта после нефтегазового сектора. Для этого нужно повысить качество предоставляемых услуг, а также снизить цену себестоимости перевозки.

Факторы, сдерживающие развитие транспортного потенциала страны, понятны: это тарифная политика, сложившаяся практика администрирования в сфере государственного контроля, избыточность документообеспечения, а также отсутствие четких правил и нормативов. Поэтому было бы правильным, считает депутат, разработать федеральный закон, который установил бы четкие



кументов для 8 контролирующих организаций. Контроль за судами и экипажами избыточен.

Завышенные тарифы переработки грузов в морских портах, высокие ставки портовых сборов и при этом наличие труднопреодолимых административных барьеров делают российские порты непривлекательными для зарубежных да и для отечественных грузо-перевозчиков и грузоотправителей.

Вместе с тем, считает депутат, сейчас самое время вплотную заняться «обустройством» транзита. Уменьшение бюджетных поступлений из-за ухудшения ценовой конъюнктуры на мировых рынках сырья может быть компенсировано за счет поступлений от использования транспортных коридоров. С учетом уникального гео-

и понятные всем участникам транзитных перевозок правила, от законодательно закрепленной методики расчета экономически обоснованных тарифов до минимального перечня необходимых при грузоперевозках документов.

Добиться успеха на рынке евроазиатского транзита можно будет только в том случае, если вопросы совершенствования законодательства, разработки технологических схем взаимодействия различных видов транспорта и развитие транспортной инфраструктуры будут иметь характер стратегически важных не только для отрасли, но и для страны в целом.

Ирина МУРАВЬЕВА

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

Протяженность Транссибирской железнодорожной магистрали от Москвы до Владивостока составляет 9288,2 км, и по этому показателю она является самой длинной на планете, пересекая по



суше почти всю Евразию. Ее строительство заняло всего 14 лет. Французская газета «Ля Франс» в 1903 г. писала, что «после открытия Америки и сооружения Суэцкого канала история не отмечала



события, более выдающегося и более богатого прямыми и косвенными последствиями, чем постройка Сибирской дороги.

Первые предложения по созданию метро в Москве появились в 1875 г., но до проекта дело так и не дошло. В 1902 г. инженеры Балинский и Кнорре предложили проект, по которому метро должно было соединить Замоскворечье с Тверской заставой. Однако городская Дума отклонила его с резолюцией: «Господам Кнорре и Балинскому в их домогатель-



ствах отказать...» Первая линия московского метро

открылась 15 мая 1935 г. и шла от станции «Сокольники» до станции «Парк культуры». Самыми последними из построенных станций являются «Мякинино», «Волоколамская» и «Митино», открытые в конце декабря 2009 г.

Трудное хозяйство



Резкое повышение стоимости билетов на подмосковные электрички в начале 2010 г. вновь возбудило общественную дискуссию о том, насколько оправдан рост железнодорожных тарифов, способствует ли он, как заявляется руководством отрасли, модернизации отечественной железнодорожной системы, повышению качества оказываемых «Российскими железными дорогами» услуг.

Как свидетельствует статистика, только в прошлом году тарифы ОАО «РЖД» в целом выросли на 8%, а в нынешнем, как планируется, они возрастут еще на 12,4%. И это при том, что государство неизменно выделяет субсидии на перевозки – в бюджете 2010 г. они составят 50 млрд руб.

Хозяйство ОАО «РЖД» поистине огромно. Это 86 тыс. км магистралей, 20 тыс. локомотивов и почти

600 тыс. грузовых и пассажирских вагонов. Плюс к тому свыше полторы тысячи вокзалов и тысячи станций, платформ и полустанков, грузовые терминалы и склады, а также многочисленные депо и ремонтные предприятия. В компании ныне работают 1,3 млн человек – каждый сотый россиянин!

Вроде бы, огромная и мощная структура. Но, увы, нынешняя ситуация в ней оставляет желать лучше-

го. И вот почему. Большая часть российских железных дорог была построена еще в XIX в., так что к сегодняшнему дню и физически, и морально они устарели. Средний уровень износа основных фондов составляет около 59%. Давно выработали свой ресурс две трети мостов и стрелок, а также системы электрооборудования, автоматики, сигнализации и связи, которые эксплуатируются с 60–70-х гг. прошлого века.

Свыше 10 тыс. км пути требуют замены рельсов.

За последние полтора десятилетия протяжённость железнодорожных сетей не только не выросла, а наоборот, даже сократилась на 2,5 тыс. км. А протяжённость так называемых узких мест, т.е. участков с ограниченной пропускной способностью, составляет почти треть протяженности основных направлений сети железных дорог, обеспечивающих около 80% работы этого вида транспорта. Как считают специали-

лее высокие, требования к работе железнодорожного транспорта. И они вправе рассчитывать, что он будет доступным, экономически выгодным и безопасным. И что здесь их ждет достойный и современный уровень сервиса». Как заявил тогда Путин, России необходим новый железнодорожный бум, сравнимый по масштабам с тем скачком в развитии отрасли, который был сделан на рубеже XIX и XX вв.

Такой бум и предусматривается презентованной на том же съезде

формирования – ликвидация убыточности пассажирских перевозок и перекрестного субсидирования, т.е. практики возмещения убытков за счёт коммерческих заказов.

Эта долгосрочная стратегия полностью вписывается в череду амбициозных программ, уже принятых, только готовящихся или дорабатываемых, которые призваны, по замыслу их авторов, превратить Россию в великую экономическую державу. Такая задача была, в частности, сформулирована на экономическом форуме, прошедшем пару лет назад в Санкт-Петербурге: к 2020 г. страна должна войти в первую пятерку ведущих мировых экономик. А на родственном форуме, который затем прошёл в Сочи, было объявлено о намерении в предстоящее десятилетие вложить в инфраструктурные проекты свыше 1 трлн долл.

В проекте стратегии развития транспорта до 2030 г. определено восемь важнейших конечных задач программы, выполнение которой должно обеспечить условия для ускорения социально-экономического роста страны, повышения конкурентоспособности её экономики и инвестиционной привлекательности. В соответствии с этой программой через два десятилетия плотность железнодорожной сети должна увеличиться почти на четверть, объём грузовых перевозок возрастет в 1,7 раза, а их

В 2009 г. тарифы ОАО «РЖД» выросли на 8%, а в 2010-м они возрастут еще на 12,4%. При этом государство неизменно выделяет этой компании субсидии на перевозки: в бюджете 2010 г. они составят 50 млрд руб

сты, если в ближайшее время не вкладывать серьезные средства в отрасль, то уже в ближайшее время возникнут новые «узкие места» протяженностью от 4 до 5 тыс. км.

Такое же положение и с подвижным составом. Его износ, отмечается в концепции развития отрасли до 2030 г., «достигает критических величин»: от 72,5% – по электровозам до 86% – по грузовым вагонам. Авторы документа мрачно предостерегают, что сохранение нынешних темпов обновления техники может серьезно отразиться на социально-экономическом развитии страны.

За последние годы серьезно выросла и стоимость грузовых перевозок. Сейчас средний тариф из расчета 1 т/км грузового оборота вплотную приблизился к уровню, который может серьезно подорвать конкурентоспособность российских предприятий, в том числе и ориентированных на экспорт. Президент «Деловой России» Евгений Юрьев в связи с этим предостерегает: «Если не сдерживать рост тарифов и не придавать процессу прозрачности, российский бизнес утратит свою конкурентоспособность».

На съезде ОАО «Российские железные дороги» в октябре 2007 г. тогдашний Президент России Владимир Путин сказал: «Заказчики коммерческих перевозок и пассажиры предъявляют сегодня новые, все бо-



Средний уровень износа основных фондов железнодорожного хозяйства России составляет около 59%

Концепцией развития железных дорог до 2030 г., которая, по замыслам ее авторов, должна вывести отрасль из затяжного кризиса, модернизировать, а затем интегрировать в евро-азиатскую транспортную систему. Она рассчитана на два этапа. Предполагается до 2015 г. полностью заменить устаревший подвижной состав, расширить «узкие места», влить российские дороги в евро-азиатскую транспортную систему. Ну а в последующие 15 лет намечено более чем на 20 тыс. км расширить сеть магистралей.

Как считает вице-премьер Александр Жуков, главные задачи ре-

скорость – на 26%. Предполагается уже в ближайшие годы полностью заменить подвижной состав и значительно повысить пропускную способность дорог. Помимо объявленного строительства высокоскоростной магистрали Москва – Санкт-Петербург запланировано также протянуть ещё одну – от столицы до Адлера.

Ну а если говорить о макроэкономических ориентирах программы, то, как считают её авторы, она создаст базу для увеличения ВВП в 4,5 раза, а роста производства – в 3,3 раза – для оптимизации структуры экономики и освоения новых промышленных районов.

В общем, что и говорить, обещано много. Планы наполеоновские, но они выполнимы лишь при одном условии – если на это будут найдены деньги. Придут ли на железную дорогу частные инвесторы – большой вопрос. Низкий уровень рентабельности и долгий срок окупаемости делает россий-

Есть проблемы и другого рода: сумеет ли госмонополия «РЖД» управиться с таким огромным проектом, сможет ли рационально распорядиться средствами, не уйдут ли они в песок, точнее в чьи-то карманы? Кроме того, не ожидается ли некоторые пункты программы – вроде трассы по вечной мерзлоте

ской, ни геополитической державой» – цитирует британская Financial Times мнение председателя Barclays Capital Ханса-Йорга Рудлоффа. В полной мере это относится и к российским железным дорогам...

Тем не менее руководители «РЖД» пока полны оптимизма и надеются привлечь необходимые средства для развития отрасли. И в качестве первого шага продать акции «дочек», которых сейчас уже более сотни, а в перспективе – и самой компании, сохранив при этом контроль со стороны государства. В ближайшее время компания рассчитывает выручить от продажи ценных бумаг своих дочерних предприятий около 100 млрд руб.

На недавней встрече с премьером Путиным президент «РЖД» Владимир Якунин сообщил, что хотя в 2009 г. железнодорожные перевозки, по предварительным данным, снизились более чем на 15%, его компания заработала 11 млрд руб. Характерно, что еще осенью минувшего года он прогнозировал прибыль всего в 2,5 млрд.

Максим КРАНС

Несмотря на принятые программы возрождения сети железных дорог, их протяженность за последние полтора десятилетия сократилась на 2,5 тыс. км

ские железные дороги непривлекательными для бизнеса. Поэтому, как неоднократно подчеркивали руководители компании, необходима господдержка, а также преференции для компаний, пожелавших поучаствовать в этом деле. Но насколько реальны все эти планы в условиях всеобщего спада, вызванного глобальным финансово-экономическим кризисом?

через Чукотку до Берингова пролива – судьба злополучного БАМа?

«После длительного периода недостаточного финансирования Россия серьёзно отстает от любой развитой страны в плане инфраструктуры – будь то дороги, аэропорты, больницы или медицинские услуги. Без эффективно действующей инфраструктуры страна не может быть ни экономиче-



Отель

МИТИНО

www.hotelmitino.ru





Всего 10 минут от МВЦ «Крокус Экспо» до отеля (ст. м. «Волоколамская»)

Проживание:
Комфортабельные номера и уютная атмосфера

В номерах отеля: телевизор, телефон, кондиционер, холодильник, WI-FI-интернет (бесплатно), душ, фен, DVD (по запросу). Широкий спектр дополнительных услуг позволит вам приятно провести время в нашем отеле.

Бизнес-услуги:
Всё необходимое для эффективной работы

- Конференц-зал на 80 человек (возможны несколько вариантов расстановки мебели)
- Комната переговоров на 20 человек
- Медиа-центр
- Аренда техники и оборудования для проведения семинаров, конференций
- Организация кофе-брейков и обедов

Мы ждём Вас в "МИТИНО"!








(495) 799-55-25

Москва, Пятницкое шоссе, д.18

9-я Международная выставка «Охота. Рыбалка. Отдых»



Охота
рыбалка **отдых**
ОСЕНЬ 2010


30 сентября - 3 октября 2010 года
в МВЦ «Крокус Экспо»

The 9th INTERNATIONAL EXHIBITION | AUTUMN
WELCOME to Safari Expo 2010

Организатор:  **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

Дирекция выставки: +7 (495) 727-25-26, факс: +7 (495) 727-25-88
E-mail: safari@crocus-off.ru, www.safariexpo.ru

МВЦ «Крокус Экспо»: 65-66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе)

 «Мякинино»

Реклама на территории и на сайте МВЦ «Крокус Экспо»: (495) 727-2639, www.crocus-reklama.ru
Аренда конференц-залов и презентационного оборудования: (495) 727-2593, 727-2615

Железная дорога – перемены к лучшему

Самым крупным среди частных компаний участником инфраструктурных проектов является ОАО «РЖД». О том, какими станут железные дороги в будущем, на конференции «Современные логистические системы» рассказал президент ОАО «РЖД» Владимир ЯКУНИН.



Железная дорога является одним из самых благоприятных для нашего климата транспортных средств. Это самый экологически чистый вид транспорта, который способен перевозить большие объемы грузов на большие расстояния. Сегодня компания «Российские железные дороги» предлагает новый продукт, который называется «Трансиб за 7 дней», т.е. от Навои до Москвы – за неделю. Российские железные дороги уже достигли маршрутной скорости, превышающей 1 тыс. км/сутки, и собираются еще больше ее увеличить для создания логистических цепочек.

ОАО «РЖД» активно сотрудничает с «Немецкими железными дорогами». В 2008 г. немцы показали наивысшую эффективность среди транспортных компаний, при этом более 50% прибыли было аккумулировано не за счет собственно перевозки грузов железнодорожным транспортом, а за счет логистики,

за счет использования смешанных видов транспорта.

Многие железнодорожные компании, в том числе немецкая, финская, владеют автомобильными концернами. Не исключено, что и «Российским железным дорогам» пора уже подумать о смешанных перевозках. Это тем более актуально, что уже заработал маршрут Усть-Луга – Балтийск – Засниц. Россия в ближайшее время намерена присоединиться к конвенции ОТИФ, что расширит ее возможности по транзитным перевозкам, уравнивает с соседями – Балтийскими государствами. (ОТИФ – Межправительственная организация по международным железнодорожным перевозкам.)

Все это создает хорошие предпосылки для развития логистических цепочек. По мнению специалистов, к 2015 г. рынок логистических услуг будет оцениваться приблизительно в 150 млрд долл. – пирос, за который стоит побороться.

В настоящее время ОАО «РЖД»

открывает грузовой терминал в Шушарах, куда переводятся грузовые операции из центра Санкт-Петербурга. Ведется активная работа по развитию логистическо-терминального комплекса в районе станции Белый Раст под Москвой. Создан центр логистического бизнеса, который должен стать своеобразной точкой роста логистического бизнеса компании «РЖД». Планируется продление широкой колеи до Вены и строительство логистического хаба под Венной.

Говоря о транспортно-логистических центрах, подразумевается развитие бизнеса доставки товаров и грузов «от двери до двери». И автомобильная компания, и последовательная политика в области приобретения долей в контейнерных терминалах в портах – всё это звенья одной цепи. Ведь логистика – это не только сохранность груза на складах, это еще и целая группа услуг, оказываемых потребителю. Прежде всего, это выстраивание всего маршрута, включая различ-

ные виды транспорта в зависимости от потребностей клиента. Это и предпродажная подготовка грузов, и работа с малыми партиями товаров, чего в России сегодня практически вообще нет. Это создает серьезные проблемы для малого бизнеса, да и просто для граждан. Все эти процедуры являются составляющими логистической деятельности, которая развита на Западе, но практически не представлена у нас в России.

У «Российских железных дорог» с этой точки зрения имеются хорошие конкурентные преимущества. Разветвленность сети железных дорог в России позволяет определить конкретные точки для создания логистических центров. Попытки создания таких центров, например в Москве, вне привязки к железнодорожной инфраструктуре в ряде случаев вызвали очень существенные проблемы, потому что хорошо известно, в каком неудовлетворительном состоянии находятся автодороги и как они забиты. Исходя из этого, интермодаль-

ность логистических центров, построенных на базе железных дорог, будет значительно выше, чем у аналогичных центров, построенных в привязке только к автомобильной дороге.


Создание транспортных логистических комплексов за рубежом с продлением железнодорожных линий колеи 1520 мм на территории европейских стран, а также развитие партнёрских отношений со странами железнодорожной колеи этого стандарта на фоне реализации программы по развитию железнодорожной сети позволит в будущем увеличить привлекательность российских железных дорог для обслуживания транзитных грузов.

В целях повышения эффективности использования транзитного потенциала России и увеличения объемов перевозимых грузов в международном сообщении Европа – Россия/страны СНГ и обратно в марте 2008 г. создана транспортно-логистическая компания «Транс-Евразия Лоджистикс ГмбХ» с участием ОАО «РЖД» (30%),

ОАО «Трансконтейнер» (20%), «ДБ Мобилити Лоджистикс» (30%) и ряда других. Задачами предприятия являются: внедрение современных транспортно-логистических технологий, обеспечивающих оптимизацию перевозочного процесса, а также формирование и предоставление конкурентоспособных транспортно-логистических услуг с участием железнодорожного транспорта. Местом регистрации является г. Берлин; открыт офис в Москве в форме дочернего общества.

В октябре 2008 г. при непосредственном участии T-EL GmbH состоялся демонстрационный пробег контейнерного поезда Пекин – Гамбург с участием железных дорог Китая, Монголии, России, Белоруссии, Польши и Германии. Результатом демонстрационного пробега стало представление потенциальным клиентам возможностей нового контейнерного маршрута, а также отработка технологии его эксплуатации.






МЕДАФАРМ
STUDIO

Телефон: (495) 772-79-56, 459-57-07
www.medafarm-studio.ru

САЙТЫ ОТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СТУДИИ ДИЗАЙНА И РЕКЛАМЫ

- Создание
- Обслуживание
- Продвижение
- Контекстная реклама



Все разнообразие рекламы в Интернете к Вашим услугам:

- корпоративные сайты,
- Интернет-магазины,
- тематические порталы
- сайты-визитки и многое другое!

Нам доверились уже более 300 клиентов!

В числе дополнительных услуг:

- создание уникальных статей для размещения на сайте
- разработка логотипа и фирменного стиля
- создание презентаций
- бизнес-фотосессии, интерьерные съемки
- создание и администрирование рекламных баннеров

Звоните сейчас и начните зарабатывать с MEDAFARM STUDIO



Русьинновация

Рекламное и выставочное оборудование





www.rusinntorg.ru

Тел.: (495) 646 08 00; (499) 502 12 13

Ул. Талалихина д. 41, стр. 26, офис 201

Тормозной путь тарифов

Действующие тарифы на различного рода услуги являются важным фактором экономического развития. В теории они должны стимулировать производство. Однако российская экономическая практика свидетельствует скорее об обратном. Высокие транспортные тарифы являются одновременно и тормозом для экономики, и явным инфляционным фактором.

Транспортные тарифы в России – как стрела времени. Они идут только в одном направлении – вперед, и их поступательное движение ни в коей мере не зависит от реальной экономической конъюнктуры. Так, согласно данным Росстата, с 2000 г. тарифы на грузовые перевозки основными видами транспорта выросли в стране в четыре раза. К настоящему времени удельный вес транспортных расходов в цене потребления достигает во многих случаях 30–40%.

Безудержный рост тарифов привел к тому, что при несопоставимо худшем качестве дорог и предоставляемых услуг нашим грузовладельцам приходится платить за перемещение своего товара больше, чем их зарубежными коллегами. Так, удельные транспортные расходы на перевозку металлоконструкций по железной дороге из европейской части России на Дальний Восток составляют в среднем 1,2–1,8 руб. на 1 т/км груза. А в США сопоставимая стоимость перевозки грузов по железной дороге составляет в среднем 1,9 цента за 1 т/км, или примерно 57 коп. за 1 т/км, то есть в 2–3 раза меньше.

Казалось бы, внутренние цены на многие составляющие,

формирующие тарифы, в России ниже, чем в других странах. (Имеется в виду цена на оборудование, топливо, электроэнергию, стоимость сопряженных услуг по перегрузке и доставке продукции, уровень амортизационных отчислений и заработной платы работников и др.) А сами тарифы – выше. В чем же дело?

Причинами, по мнению ряда экспертов, стало самоустранение государства от регулирования тарифов, господство естественных и рукотворных монополий, устаревшая организация труда в транспортной сфере. Отсутствие системной и скоординированной тарифной политики дает возможность одним отраслям получать баснословно высокие прибыли, а другие вынуждены еле-еле сводить концы с концами. Причем, это расслоение происходит не за счет внедрения инновационных технологий, а за счет банального тарифного перераспределения доходов между различными секторами экономики.

Так, в ряде сырьевых отраслей рентабельность близка к 100%, а на транспортных предприятиях она не превышает 4%. Такое соотношение не вызывает удивления, если вспомнить, что за последние 10 лет доля неуклонно

дорожающей топливно-энергетической составляющей в себестоимости транспортных услуг в России выросла с 25 до 40–50%. А в странах Евросоюза, например, она остается постоянно на уровне 20–25%.

Транспортные предприятия России зачастую сталкиваются с проблемой монопольно высоких цен на потребляемую ими продукцию. Но и они, в свою очередь, злоупотребляют завышением цен на свои услуги. Государственного механизма контроля за сверхприбылями, полученными от искусственного вздувания цен или присвоения природной ренты, не существует. В итоге в стране складывается «экономика абсурда», в которой российским авиакомпаниям или морским судам дешевле заправляться топливом, причем российскими же нефтепродуктами, в чужих странах.

Ярким примером последствий завышенных тарифов является ситуация с транзитными перевозками контейнеров по Транссибу. Так, доставка 40-футового контейнера по железной дороге от порта Восточный до Финляндии стоит около 2 тыс. долл., в то время как морским путем вокруг Африки из дальневосточных портов до Европы – всего около

1 тыс. долл. Не удивительно, что грузовладельцы предпочитают более длинный, но дешевый и надежный путь в обход России.

Действующий в России порядок регулирования тарифов (прежде всего естественных монополий) нуждается в кардинальном улучшении. В настоящее время не только в транспортной сфере, но и в других отраслях нарушается принцип соответствия тарифов уровню реальных затрат предприятий-монополистов. В таких условиях предприятиям не имеет смысла снижать издержки путем внедрения инновационных технологий: всю экономию все равно «сожрут» не знающие удержу тарифы.

До тех пор, пока всю расчетно-доказательную базу в ценовой политике формируют сами монополисты, о принципе установления справедливой цены и объективного уровня тарифов, в том числе и в транспортной сфере, можно забыть. Ведь прави-

ТЕЛЬСТВЕННЫЕ органы выступают в лучшем случае в роли робких оппонентов.

Такое положение дел дает деловому и экспертному сообществу основание думать, что ценовое регулирование тарифов в нашей стране осуществляется не объективно, т.е. путем договоренностей между чиновниками, представляющими государство, и высшим менеджментом самих монополий, который закладывает в завышенные тарифы интересы своих компаний.

По мнению некоторых экспертов, для того, чтобы обуздать аппетиты монополистов, необходимо законодательно установить предельные уровни тарифов на их услуги на определенный срок, например на 5 лет. Это поможет предприятиям лучше организовать бизнес-планирование на более длительную перспективу, появятся стимулы к снижению издержек. Одновременно следует в законодательном порядке утвердить регуляр-

ную независимую экспертизу всех хозяйствующих субъектов сферы естественных монополий в части ценообразования и обоснованности издержек.

Наряду с ценовым регулированием государство должно более активно использовать и такие механизмы воздействия на экономическое поведение хозяйствующих субъектов сферы естественных монополий, в том числе и транспортных, как установление правил недискриминационного обслуживания потребителей, контроль инвестиционной политики и стимулирование внедрения инноваций.

Продуманная и эффективная тарифная политика, которую должны выработать совместными усилиями государство и бизнес-сообщество, призвана дать дополнительные стимулы для преобразования экономической и социальной жизни в нашей стране.

Борис ПАВЛОВ

hip-hop	classic	reggae	chanson	criminal
rock	comedy	conceptual	fantasy	child's
			<p>Профессиональный, специализированный медиа-салон. Ваш партнер и консультант по поиску и продаже любой современной легальной медиа-продукции. медиа-салоны www.soyuz.ru</p>	
jazz	games	books	<p>МЫ ЗНАЕМ ВСЁ О ТОМ, ЧТО ВЫ ЛЮБИТЕ!</p>	

Дорога двух океанов

Пот, кровь и деньги – таковы были составляющие самого грандиозного и драматичного транспортного проекта за всю историю США. Строительство трансконтинентальной железной дороги, соединившей два побережья, дало мощнейший толчок развитию этой страны, присоединению новых территорий и укреплению единства государства.



Сегодня это покажется странным, но еще совсем недавно, в первой половине XIX века, самым надежным и безопасным способом добраться из, допустим, Нью-Йорка или другого места на Атлантическом побережье США до Калифорнии, омываемой водами Тихого океана, было плавание вокруг Южной Америки. Ни сквозной дороги, ни тем более Панамского канала не существовало и в помине.

Богатая плодородными землями Калифорния была присоединена к Соединенным Штатам в 1848 г. в результате войны с Мексикой. В этом же году здесь обнаружили золото, и разразилась знаменитая «золотая лихорадка». Колонисты активно осваивали новые малозаселенные территории. На восточное побережье из Европы тем временем прибывали все новые иммигранты, которых манил Запад золотыми рудниками и плодородной землей. Но эта территория оставалась практически отрезанной от остальной части страны – неприступные Скалистые горы, глубокие каньоны, выжженные земли пустыни Мохаве, столкновения с индейцами, нападения диких животных, нехватка провизии – преодолеть все это было под силу лишь смельчакам и авантюристам.

В стране бурно развивающегося капитализма, сколачивания первых состояний и бьющей через край

предпринимательской энергии такое положение долго сохраняться не могло. Страна нуждалась в надежной и быстрой транспортной артерии, которая связала бы эти районы с развитой северо-восточной частью страны. Это означало необходимость строительства стальной магистрали.

В 1830 г. в США было проложено всего 64 км железных дорог – в основном в густонаселенных районах северо-востока. Однако с каждым годом этот вид транспорта становился все более популярным и востребованным – ведь он позволял значительно сократить расходы и время на доставку товаров, да и путешествовать железной дорогой стало модным. Уже к 1840 г. в стране было проложено 4,4 тыс. км рельсов. Строительство железных дорог особенно ускорилось после Гражданской войны (1861–1865 гг.), когда начались активный рост городов и миграция в новые индустриальные центры.

Первые планы продвижения железных дорог на запад в сторону Тихого океана появились в США еще в 1830 г. Однако реализовать их в то время представлялось весьма трудным делом из-за сложного рельефа местности, высоких Скалистых гор и массива Сьерра-Невада на пути. Да и острой экономической необходимости в такой дороге тогда не было.

Одним из энтузиастов строительства дороги на запад стал Аса Уитни, торговец из Нью-Йорка. В 1845 г. он предложил использовать на работах ирландских и немецких иммигрантов, оплачивать труд которых можно было бы выделением земли вдоль маршрута следования. Но это предложение не было поддержано в Сенате.

Открытие золотых россыпей в Калифорнии в 1848 г. ускорило принятие решения о строительстве железной дороги на запад. В 1849 г. Аса Уитни предложил еще один проект строительства дороги к Тихому океану. Дебаты по этому проекту продолжались до 1853 г. и закончились поручением армейскому топографическому подразделению изучить местность и определить самый реальный и экономичный маршрут для прокладки железной дороги от реки Миссисипи к Тихому океану. В результате этих исследований были выбраны северный и южный маршруты.

В стране тем временем разразилась Гражданская война, о том, чтобы вести дорогу через объятые огнем южные штаты, не могло быть и речи. Для строительства был выбран северный маршрут, который должен был начаться от местечка Каунсил Блафс (штат Айова) и пройти дальше через Омаху, Небраску, Огден (штат Юта), Неваду до Сакраменто (штат



Калифорния) и далее до Аламеда, что недалеко от Сан-Франциско.

В 1862 г. президент Линкольн подписал Акт о строительстве Тихоокеанской железной дороги, в котором предусматривалось проложить почти 3 тыс. км рельсового пути.

В 1863 г. две компании – «Сентрал Пэсифик рэйлроуд» и «Юнион Пэсифик рэйлроуд» – начали строительство с противоположных концов страны, соперничая друг с другом, чтобы первыми добраться до середины пути.

Дорога, которую прокладывала «Сентрал Пэсифик», начиналась от Сакраменто на западе и шла на восток. На тогда еще малоосвоенном Тихоокеанском побережье рабочей силы, тем более для столь тяжелых работ, было немного. Выход нашли быстро – в Калифорнию завезли рабочих из Китая. Их потомки стали основой мощной китайской диаспоры на западе США. И по сей день «Чайна таун» в Сан-Франциско является крупнейшим и самым известным китайским кварталом за пределами Китая.

Строили магистраль 10 тыс. китайцев и 3 тыс. ирландцев, они зарабатывали по 1–2 долл. в день.

Горный массив Сьерра-Невада был чрезвычайно сложным участком для прокладки дороги, что существенно замедляло работы. Однако именно «Сэнтрал Пэсифик» установила рекорд скорости, проложив в один из дней 16 км путей. За 6 лет компания проложила 1110 км путей.

Строительные работы на восточной части дороги, которые вела «Юнион Пэсифик», были начаты в полном объеме несколько позже из-за Гражданской войны. На этом участке было занято 20 тыс. чел. – ветераны войны и иммигранты из Ирландии прокладывали по 8 км пути в день и сотнями умирали от жары и холода, болезней, стычек с индейцами.

Компания использовала на этих работах и инженеров, участвовавших в военных действиях, что позволило существенно ускорить строительство. К 1869 г. компания проложила 1749 км железнодорожных путей.

Обе магистрали представляли собой длинные извилистые маршруты,

это было сделано для получения субсидий от тех населенных пунктов, через которые они проходили.

Американский кинематограф с удовольствием эксплуатировал эту тему в некогда знаменитых вестернах. Мэры городков, не желавшие давать взятки и привилегии железнодорожной компании, обрекали свои населенные пункты на вымирание: если железная дорога проходила стороной, жизнь в городке замирала. Драматические обстоятельства строительства трансконтинентальной дороги стали основой многих романов и фильмов.

10 мая 1869 г. в г. Огден в штате Юта произошло эпохальное событие в истории Соединенных Штатов: под аккомпанемент музыки и речей здесь были соединены железнодорожные ветки, шедшие навстречу друг другу. В ознаменование этого события был изготовлен золотой костыль, аналогичный тому, который был забит последним в железнодорожные шпалы. Но официальное открытие дороги состоялось несколько позже – 6 ноября 1869 г. Однако и после этого она

фактически не была единой и непрерывной: для пересечения реки Миссури в районе Омахи использовался паром, на котором перевозились железнодорожные составы. Мост в этом месте был построен только в 1872 г. Он имел 11 пролетов, каждый длиной 75 м и высотой 15 м над уровнем воды.

Акт о строительстве трансконтинентальной железной дороги предусматривал определенную схему финансирования работ. Так, в соответствии с ней на прокладку дороги на равнинной части выделялись 9940 долл. на 1 км пути, для работ на пло-

Оно создало компанию «Креди мобилье», передав ей 94 млн долл. на проведение строительных работ при том, что в действительности их стоимость составляла 44 млн долл. Чтобы предотвратить расследование, акции по дешевке продали некоторым конгрессменам. Это было сделано по предложению члена конгресса от штата Массачусетс, производителя лопат и директора «Креди мобилье» Оукса Эймса.

Администраторы «Сентрал Пэсифик», пишет Г.Зинн, израсходовали в Вашингтоне 200 тыс. долл. на взятки, чтобы купить 9 млн акров свободных

развитие экономики американского Запада. Эта дорога стала одним из самых важных достижений США в XIX веке. Она дала мощный толчок развитию металлургии, стала технологическим «тягачем» для увеличения выпуска промышленного оборудования, связанного с железнодорожной индустрией, способствовала расширению посевных площадей сельскохозяйственных культур. Создание стальной магистрали многократно увеличило скорость сообщения между противоположными частями страны, связало морские порты двух океанов и крупнейшие города. 4 июня 1876 г. транс-



скогорье – 19 880 долл., в горах – 29 830 долл. Для обеспечения дополнительного финансирования правительство разрешило строительным компаниям продавать некоторое количество земельных участков, расположенных вдоль железной дороги. Это также способствовало ускорению освоения новых земель и продвижения колонистов на Запад.

Известный американский историк Говард Зинн в своей книге «Народная история США» пишет: «Первая трансконтинентальная железная дорога была построена на поте и крови, в условиях политиканства и воровства».

Руководство «Юнион Пэсифик» получило 12 млн акров (1 акр = 0,4 га) свободных земель и государственных облигаций на сумму 27 млн долл.

земель и получить 24 млн долл. в облигациях, а также заплатили 79 млн долл. (переплатив лишние 36 млн долл.) строительной компании, которая на самом деле принадлежала самой же железной дороге.

Дикое мошенничество на железных дорогах привело к тому, что финансы железных дорог попали под более жесткий контроль со стороны банкиров, которые стремились теперь к стабильности: им хотелось получить прибыли законным путем, а не с помощью воровства и сомнительных сделок.

И тем не менее открытие трансконтинентальной дороги, связавшей Атлантическое и Тихоокеанское побережья США, оказало революционное воздействие на освоение страны и

континентальный экспресс Нью-Йорк – Сан-Франциско преодолел маршрут за 83 часа 39 минут. Десятью годами раньше, чтобы преодолеть этот путь по земле или по морю, потребовались бы месяцы.

В последующие годы строительство железных дорог, соединяющих восточную и западную части страны, было продолжено. В 1880 г. компания «Сазерн Пэсифик» построила южный участок дороги через штат Канзас. К 1893 г. в США вошли в строй четыре трансконтинентальные железные дороги. К 1913 г. почти половина железных дорог в мире (411 тыс. км) приходилась на Северную Америку.

Борис ПАВЛОВ,
Мария ИВАНОВА

ЧТО, ГДЕ, КОГДА



Международная выставочная неделя транспорта и логистики **SITL** существует уже более 20 лет и является одним из ведущих транспортных форумов Франции. Раз в год SITL собирает крупнейших европейских грузоперевозчиков, экспедиторов, операторов железных дорог и портов, специалистов страховых компаний, производителей погрузочно-разгрузочного оборудования, руководителей таможенных служб и терминалов, специалистов в области информационных технологий, чтобы обменяться новыми технологиями перевозки товаров, людей и промышленных грузов. Выставка проходит в Париже в выставочном центре Paris-Nord Villepinte. Организатор – Reed Exhibitions France. Ближайшая выставка состоится 23–26 марта 2011 г.



Международная выставка логистики, транспортировки грузов и складских технологий **SIL** по праву считается одной из крупнейших в Европе. Она проходит ежегодно в Барселоне с 1999 г. в Fira Barcelona. Выставка **SIL** – место встречи специалистов в области логистики, на нее приезжают экспоненты со всех регионов мира – от Южной Европы до Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. Ближайшая выставка, **SIL-2010**, пройдет 25–28 мая 2010 г. Органи-

затор – Consorcio de la Zona Franca de Barcelona. В рамках **SIL-2010** состоятся 12-й международный симпозиум **El Economista** и 7-й форум **Mediterranean logistic sand transport**, не считая остальных конференций, дискуссий и семинаров.



Expologistica – это выставка систем интеграции, сервиса и услуг логистики и транспорта. **Expologistica** проходит каждые три года с 1999 г. в г. Болонья в выставочном центре **BolognaFiere**. Выставка предоставляет отличную возможность тысячам торговых операторов ознакомиться с новшествами, современными стратегиями управления. На выставке вниманию посетителей представлены системы интеграции, а также сервис и услуги в области логистики и транспорта. По данным статистики, в 2008 г. в **Expologistica** приняли участие около 300 иностранных и местных организаций, а количество посетителей перевалило за 20 тыс., из которых более 10% – иностранные представители. Ближайшая выставка **Expologistica** пройдет с 27 по 29 мая 2010 г. совместно с международной промышленной выставкой **Movint**. Организатор – **ASA Srl**.



На международной выставке логистики, телематики и транспорта **Transport Logistic**, которая

проходит один раз в 2 года в Мюнхене в середине мая, свои товары и услуги ежегодно представляют около 1,5 тыс. участников из 50 стран, более 40% всех компаний-участниц – иностранные. **Transport Logistic** предоставляет своим экспонентам и посетителям полный обзор технологий, ориентированных на будущее. В промежутках между германскими выставками проводится **Transport Logistic (China)** в Шанхае (Шанхайский международный выставочный центр). Организатор – **Messe Munchen GmbH**. Ближайшая выставка состоится в Шанхае с 8 по 10 июня 2010 г.



Международная выставка транспорта и логистики **Transport a Logistika** проводится параллельно с **MSV** – Международной выставкой машиностроения в Чехии в выставочном центре Брно каждые 2 года, начиная с 2001 г. Выставочную экспозицию посещают более 100 тыс. представителей промышленных предприятий. В центре внимания экспозиции – железнодорожный транспорт, системы и оборудование для автомобильных, железнодорожных, авиа- и водных внутригосударственных и международных перевозок, а также системы комбинированных перевозок, услуги экспедиторов, перевозчиков и транспортных терминалов. Ближайшая выставка состоится 14–18 сентября 2011 г. Организатор – **Messe Brno**.

Обслужить по меню

Мировой кризис вынуждает авиаперевозчиков искать любые способы сокращения расходов: снижать провозные мощности, увольнять персонал. В то же время повышение прибыли также остается в числе приоритетов. И здесь некоторые сетевые перевозчики нашли простой способ добиться дополнительных поступлений, сохранив при этом все три класса пассажирского комфорта без снижения качества услуг для пассажиров первого и бизнес-классов. Они обратились к опыту своих конкурентов — низкотарифных авиакомпаний

В 2008 г. сетевые авиакомпании США открыли для себя преимущества дробления стоимости авиабилета, при котором из общей базовой цены — без учета обязательных налогов и сборов — выводятся все возможные дополнительные услуги и предлагаются пассажирам за отдельную плату. Это дает последним возможность выбирать набор услуг, как будто по меню, и не покупать ничего лишнего.

ЗАЧЕМ ПЛАТИТЬ БОЛЬШЕ?

Изобретение нового подхода принадлежит, по-видимому, Air Canada, а среди американских компаний первой дробление тарифов применила United Airlines, которая в феврале 2008 г. ввела денежный сбор за вторую единицу багажа в эконом-классе на местных авиалиниях. American Airlines в мае 2008 г. начала брать деньги уже за первую единицу багажа.

Эту практику быстро подхватили другие авиакомпании. К концу года у всех шести основных перевозчиков (American, United, Delta Air Lines, Northwest Airlines, US Airways и Continental Airlines) стоимость провоза первой единицы багажа в эконом-классе равнялась 15 долл., второй единицы — 25 долл.



Соответственно, при полете туда и обратно платить за провоз багажа пришлось бы при каждой регистрации. Одновременно некоторые авиакомпании повысили сбор за перевес и за перевозку крупногабаритного багажа (в отдельных случаях до 200 долл. за единицу).

Усмотрев в дроблении тарифов потенциальную золотую жилу, багажом авиакомпании не ограничились. Уже к середине года пассажиры эконом-класса обнаружили, что многие услуги, раньше входившие в стоимость билета, теперь предлагаются им за отдельную плату: перебронирование, борТПитание, пользование системой развлечений на борту и т.д.

Пассажирам такой сервис известен под названием «Услуги по выбору». Полученные от этих услуг деньги авиакомпании называют дополнительными доходами. Некоторые перевозчики взимают плату за

возможность выбора места в салоне (от 5 долл. — у US Airways, от 14 долл. — у United). US Airways предлагает кофе и чай по 1 долл. за чашку и безалкогольные напитки по 2 долл. Набор борТПитания на тех рейсах, где он предусмотрен для эконом-класса, стоит обычно от 3 до 10 долл.

На международных рейсах пассажиры эконом-класса продолжают пользоваться всеми доступными им раньше привилегиями, включая бесплатный перевоз одного места багажа.

СБОРЫ — ЭТО НАДОЛГО

Вводя в первой половине 2008 г. сборы за багаж, сетевые перевозчики объясняли эту меру стремлением компенсировать свои потери от высоких цен на нефть. С тех пор нефть подешевела, но нет никаких признаков того, что багажные сборы

собираются отменить. Теперь их необходимость авиакомпании списывают на общую неопределенность в связи с рецессией.

Глава US Airways Дуглас Паркер отметил, что багажные сборы стали весомым источником дохода для перевозчика. «Но дело не только в деньгах: это помогает нам работать более эффективно, — добавляет он. — Благодаря введению 15-долларового сбора за первую единицу багажа общий объем багажа, перевозимого компанией, сократился на 20%». Скорость обработки багажа при этом значительно выросла, что особенно важно при обслуживании стыковочных рейсов. «Мы нуждаемся в этих сборах и не собираемся от них отказываться», — говорит Паркер.

Другие аспекты дробления тарифов тоже пришлось по душе авиакомпаниям. Паркер утверждает, что авиатранспорт традиционно очень щедр по отношению к своим клиентам: «Фактически мы отдаем даром гораздо больше услуг, чем другие отрасли».

Ему вторит Кэтрин Майклз, финансовый директор United: «Очевидно, что модель получения дохода на авиационном транспорте меняется. Мы еще долго не откажемся от дробления структуры тарифов и предложения пассажирам более широкого спектра услуг». И немудрено. Уже в 2009 г. United предполагала получить не менее 1,2 млрд долл. дополнительных доходов от пассажиров эконом-класса. Похожие цифры называют и другие перевозчики. US Airways рассчитывала, что в 2009 г. дополнительные доходы компании составят 400–500 млн долл. Перевозчики явно вошли во вкус и не собираются отказываться от дополнительных доходов даже после окончания нынешнего кризиса.

Пассажиры эконом-класса, особенно летающие часто, не в восторге от необходимости платить за то, что раньше они получали даром. Весь прошлый год на интернет-форумах и в газетных колонках бурлило негодование. Недовольство достигло пика в середине ноября, накануне Дня благодарения — традиционного семейного праздника, который многие американцы стре-



мятся отметить в кругу родных. Пассажирам стало ясно, что везти родным на самолете сумки, полные подарков, влетит в копеечку.

В целом представляется, что необходимость платить за багаж — самый серьезный источник раздражения для авиапассажиров. По данным исследования, проведенного осенью 2008 г. по заказу компании IBM Global Business Services, 78% респондентов назвали багажный сбор самым несправедливым из всех комиссий, введенных на авиатранспорте в течение года.



зываются от дополнительного комфорта. Первый класс будет мигрировать в бизнес-класс, бизнес — в эконом-плюс или вовсе переключится на низкотарифных перевозчиков. А части пассажиров эконом-класса придется выбирать — услуги за отдельную плату или поездка на автомобиле. Кстати, последний вариант становится в США все более популярным благодаря падению цен на бензин.

Традиционные авиакомпании, до сих пор не имевшие опыта работы с концепцией низких тарифов,



направлениях сетевые компании поддерживают цену нижнего диапазона на уровне дискаунтеров, средняя базовая цена билета эконом-класса у большинства сетевых авиакомпаний осталась примерно на уровне начала 2008 г. А ведь при этом появилась и дополнительная комиссия за багаж, и прочие сборы за раздробленные услуги.

Традиционным авиакомпаниям предстоит еще экспериментировать со структурой тарифов, чтобы не потерять клиентскую базу среди пассажиров эконом-класса. Пока же велика вероятность того, что примеру американских авиакомпаний последуют перевозчики и в других регионах мира. В Европе аналогичные процессы уже идут, первопроходцами выступили низкотарифные перевозчики.

Если дробление тарифов эконом-класса приобретет планетарный масштаб, нельзя исключить, что в какой-то момент эта практика перекинется и на межконтинентальные маршруты.

Глядя на ситуацию в целом, можно в очередной раз отметить сближение классической и низкотарифной моделей: одни компании стараются повысить доходы от наименее платежеспособных пассажиров (это должно придать им дополнительную устойчивость в периоды рецессии, когда в первую очередь падает поток высокодоходных пассажиров премиум-классов), а другие перевозчики все активнее стремятся завлечь пассажиров из бизнес-сегмента. Эти процессы размывают противопоставление сетевых авиакомпаний низкотарифным перевозчикам. Возможно, вскоре придется выбросить из словаря весь синонимический ряд английских прилагательных, описывающих низкотарифные компании (Lowfare/discount/budget), а заодно и такое определение сетевых авиакомпаний, как full-service (предоставление полного набора услуг), поскольку они перестают отражать действительность — по крайней мере с точки зрения пассажиров эконом-класса.

Публикуется
с разрешения журнала
«Авиатранспортное обозрение»



При этом 58% опрошенных в принципе не против того, чтобы путешествовать с минимумом удобств, если цена билета тоже будет минимальной

ЧТО ДАЛЬШЕ?

В условиях продолжающегося экономического спада и общей неуверенности в завтрашнем дне пассажиры традиционных авиакомпаний могут постепенно начать отка-

можно сказать, нащупывают путь наугад. Разбить тариф на части — это полдела. Необходимо также предложить пассажирам эконом-класса более привлекательные условия по сравнению с низкотарифным конкурентом. И с этим пока не все просто. Казалось бы, при выведении дополнительных услуг из тарифа базовая цена билета должна понизиться. Однако, хотя на некоторых популярных

ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
EXPO CARGA Grupo Fidalex	16–19.03.10	Мексика Мехико	info@gfidalex.com тел. +52 55 5442-5760
S.I.L. Fira de Barcelona	15–16.04.10	Испания Барселона	www.firabcn.es; info@firabcn.es тел. +34 93 233 20 00; факс +34 93 233 21 98
TRANSPORT & LOGISTICS Bulgarreklama Agency	16–18.04.10	Болгария София	www.bulgarreklama.com; bul-reklama@bulgarreklama.com тел./факс +359 (2) 9655 220
INTERTRAFFIC CHINA Amsterdam RAI	19–21.04.10	Китай Шанхай	www.rai.nl тел. +31 (0) 20 549 12 12; факс +31 (0) 20 549 18 89
MOVINT – EXPO LOGISTICA Promexpo srl	20–24.04.10	Италия Болонья	www.promexpo.it; info@promexpo.it тел. +39 02 45416 300; факс +39.02 45416 340
TRANSCASPIAN Iteca Caspian Ltd	20–23.04.10	Азербайджан Баку	www.iteca.az; office@iteca.az тел. +994 12 4474774; факс +994 12 4478998
TRANSPORT LOGISTICS Messe Munchen GmbH	23–25.04.10	Китай Шанхай	www.mmi-shanghai.com; pr@mmi-shanghai.com тел. +86 (21) 5058 0707; факс +86 (21) 5058 3337
LTS – TRANSPORTA Poznan International Fair	26–29.04.10	Польша Познань	www.mtp.pl; info@mtp.pl тел. +48 61 869 2000; факс +48 61 869 2099
EYEFORTRANSPORT 3PL SUMMIT Eyefortransport	27–28.04.10	США Атланта	www.eyefortransport.com; info@eyefortransport.com тел. +44 (0) 207 375 7500; факс +44 (0) 207 375 7511
INFOVRAC Editions Somia	27–28.04.10	Франция Париж	www.somia-editions.com; contact@somia-editions.com тел. +33 (0)1 43 36 08 88; факс +33 (0)1 45 87 22 08
LOGISTICS & TRANSPORT TAIWAN Chan Chao International Co., Ltd	7–9.05.10	Тайвань Тайбей	www.chanchao.com.tw; service@ccie.com.tw тел. +886 2-2659 6000; факс +886 2-2659 7000
ЭКСПОСИТИТРАНС МВЦ «Крокус Экспо»	10–13.05.10	Россия Москва	www.crocus-expo.ru; anna@crocus-off.ru тел. +7 (495) 727-26-31; факс +7 (495) 796-9008
TOP TRANSPORT EUROPE Adhesion Group / BCI	11–14.05.10	Франция Марсель	www.adhes.com; info@adhes.com тел. +33 (0)1 41 86 49 49; факс +33 (0)1 46 03 86 26
INNOTRANS Messe Berlin GmbH	12–15.05.10	Германия Берлин	www.messe-berlin.com; central@messe-berlin.de тел. +49 (0)30 3038 0; факс +49 (0)30 3038 2325
PROLOGISTICS easyFairs – Brussels	18–21.05.10	Бельгия Брюссель	www.easyfairs.com; europe@easyfairs.com тел. +32 (0)2 740 10 70; факс +32 (0)2 740 10 75
THAILAND INTERNATIONAL LOGISTICS FAIR Thai Trade Fair	25–28.05.10	Таиланд Бангкок	www.thaitradefair.com; titfd@depthai.go.th тел. +66 (02) 511 6020; факс +66 (02) 511 6008 10
TRANSAFEX Expotrade Australia	26–29.05.10	Австралия Аделаида	www.expotrade.net.au; info@expotrade.net.au тел. +61-3-98639288; факс +61-3-98639268
МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОТРАНСПОРТНЫЙ ФОРУМ Продвижение	16–20.06.10	Россия Москва	www.maf-expo.ru; maf@apmedia.ru тел. +7 (495) 781-54-24; факс +7 (495) 781-54-26
LOGISTICS + ICT ASIA Hannover Fairs China Ltd	01–02.07.10	Китай Шанхай	www.hfchina.com; winson.wu@hfchina.com тел. +86 21 5045 6700; факс +86 21 5045 9355
TRAFIC Ifema (Feria de Madrid)	12–16.08.10	Испания Мадрид	www.ifema.es; infoifema@ifema.es тел. +34 91 722 50 74; факс +34 91 722 58 01
TRANSPQUIP LATIN AMERICA TranspoQuip Latin America	25–26.08.10	Бразилия Сан-Паулу	www.transpoquip.com; info@transpoquip.com тел./факс +55 21 3717 4719
ДОРОГА МВЦ «Крокус Экспо»	9–12.09.10	Россия Москва	www.crocus-expo.ru; artamonov@crocus-off.ru тел. /факс +7 (495) 983-06-78
MANUTENTION EQUIPEMENTS & SYSTEMES Comexposium	15–17.09.10	Франция Париж	www.comexposium.com; infos@exposium.fr тел. +33 (0)1 76 77 11 11; факс +33 (0)1 76 77 11 12
CITY LOGISTICS EXPO PadovaFiere spa	16–18.09.10	Италия Падуя	www.padovafiery.it; info@padofiere.it тел. +39 049 840 111; факс +39 049 840 570
INTERMODAL TRANSPORT & LOGISTICS Informa	20–23.09.10	Нидерланды Амстердам	www.informa.com; headoffice@informa.com тел. +41 417232541; факс +41 417232542
EURORAIL Terrapinn Pte Ltd.	22–24.09.10	Германия Берлин	www.terrapinn.com; enquiry.au@terrapinn.com тел. +61 2 9005-0700; факс +61 2 9281-3950
TRAFFEX Brintex Ltd.	23–25.09.10	Великобритания Бирмингем	www.brintex.com; w.broadfoot@hgluk.com тел. +44 (0)20 7973 6401; факс +44 (0)20 7233 5054
CEMAT Deutsche Messe AG Hannover	1–3.10.10	Германия Ганновер	www.messe.de; info@messe.de тел. +49 (0)511 89 0; факс +49 (0)511 89 32626
TRANSPORT LOGISTIC Messe Munchen	5–6.10.10	Германия Мюнхен	www.messe-muenchen.de; newsline@messe-muenchen.de тел. +49 (89) 9 49-2 07 20; факс +49 (89) 9 49-2 07 29
SITL DUBAI Reed Exhibitions – FZ-LLC	6–9.10.10	ОАЭ Дубаи	www.reedexpo.ae; leonard.lecoq@reedexpo.ae тел. +971 (2) 444 6113; факс +971 (2) 444 3768
TRANSPORT A LOGISTIKA BVV Trade Fairs Brno	13–15.10.10	Чехия Брно	www.bvv.cz; info@bvv.cz тел. +420 541 152 960; факс +420-541 153 044

ВЫСТАВКИ, КОНГРЕССЫ, ФОРУМЫ



Крупнейший международный выставочный оператор – компания **ITE** – объединяет усилия с компанией «Глобал Экспо» по организации и проведению выставок «Мясная индустрия», «Молочная индустрия» и «Строительство городов. CityBuild». К **ITE** перешли основные активы компании, включающие все выставочные бренды, а также персонал «Глобал Экспо». Выставки «Мясная индустрия» и «Молочная индустрия» проводятся в Москве уже более 8 лет и являются значимыми отраслевыми событиями мясной и молочной промышленности России. Форум «Строительство городов. CityBuild» охватывает главные направления городского строительства, его участниками являются компании из 24 стран мира. 4-й Международный форум «Строительство городов. CityBuild» состоится 18–21 октября 2010 г. 9-й Международный форум «Молочная индустрия» и 10-й Международный форум «Мясная индустрия» пройдут в марте 2011 г. Все три выставки будут представлены в павильоне № 75 Всероссийского выставочного центра (ВВЦ).

Компания **NurnbergMesse** организует в России выставку холодильного оборудования, климатической техники и тепловых насосов **Chillventa Россия–2011**, которая пройдет с 1 по 3 марта 2011 г. в МВЦ «Крокус Экспо». Российский проект будет основан на концепции немецкой отраслевой выставки **Chillventa**. Более 20 лет **NurnbergMesse** организует крупнейшие международные мероприятия по холодильной и климатической технике. Партнером по организации выставки «Chillventa Россия–2011» станет выставочная компания **Ost-West-Partner**, которая имеет за плечами более чем 20-летний стаж работы на российском выставочном рынке.

В середине марта 2010 г. было подписано соглашение между германской **Messe Frankfurt** и крупнейшей испанской выставочной компанией **IFEMA**

о совместной организации выставки **Motortec Automechanika Iberica**, которая пройдет с 29 марта по 2 апреля 2011 г. Эта выставка должна стать лидером рынка автомобильных комплектующих и автомобильной промышленности на Пиренейском полуострове. Она будет проходить в Мадриде каждые 2 года. Бренд **Automechanika**, принадлежащий **Messe Frankfurt**, включает в себя 14 выставок по всему миру.

Новая выставка **BITS** (информационные бизнес-технологии) пройдет с 10 по 12 мая 2011 г. в выставочно-конгрессном центре **FIERGS** в Порту-Алегри (Бразилия). Выставка откроет двери для создания новой B2B платформы бразильского рынка коммуникаций и ИТ-технологий. Экспозиция будет посвящена информационно-коммуникационной инфраструктуре компаний, банков и финансовых систем, локально-коммуникационным сервисам, а также публичной сфере и новейшим разработкам. Организаторы выставки – Немецкий выставочный центр в Ганновере (**Deutsche Messe, Hannover**) совместно и при поддержке Центра промышленности штата Риу-Гранди-ду-Сул и Федерации промышленности штата Риу-Гранди-ду-Сул.

Компания **Dmg World Media** решила покинуть выставочный рынок Новой Зеландии, продав свой выставочный портфель двум крупным международным компаниям. Торговые выставки **Autumn Gift, Winter Gift, Spring Gift, EMEX, Foodtech Packtech, Hospitality NZ, Build NZ/Designex NZ** и **Printech** приобрела компания **XPO Exhibitions Limited**, а потребительские (**Canterbury Home Show, Auckland Home Show, Autumn Home Show** и **Big Boys Toys**) – компания **Exhibitions and Events New Zealand Limited**. Международная выставочная компания **Dmg World Media** является дочерней компанией **Daily Mail** и **General Trust**. Решение уйти с новозеландского и австралийского рынков является следствием новой стратегии компании, ко-

торая хочет сосредоточить внимание на развивающихся рынках и секторе высоких технологий.

На 2011 г. намечено открытие **Национального конгрессного центра в Катаре (Qatar National Convention Centre)**. Первое же мероприятие займет 40 тыс. кв. м выставочной площади и разместится в 9 залах. В конгрессном центре предусмотрены отдельная площадка для мероприятий на открытом воздухе, удобная подземная парковка, место для VIP гостей и иные дополнительные услуги. Катар по праву обладает репутацией города с первоклассной инфраструктурой, его стратегическое расположение и динамичный рынок открывают прекрасные возможности для завоевания рынка арабского Востока. В 2008–2009 гг. выставочный рынок Катара демонстрировал беспрецедентный ежегодный рост в 21,75% по сравнению со средним уровнем предыдущих лет (11-12%). Такой успех считают результатом усилий Совета по сотрудничеству стран Персидского залива (Gulf States Cooperation Council).

Испанская выставочная компания Zaragoza Fair объявила об открытии новой выставки автомобильных комплектующих **Motormecanica**. Выставка про-

дет с 23 по 26 февраля 2011 г. в выставочном центре Сарагосы (Zaragoza Fair Exhibition Centre). Экспозиция соберет на одной площадке производителей и поставщиков автомобильных комплектующих, шин, аксессуаров для машин, представителей сервисных центров и техобслуживания, дистрибьютеров и владельцев магазинов со всего мира. Эта выставка станет прямым конкурентом проекта Messe Frankfurt и IFEMA – выставки Motortec Automechanika Iberica.

Компания **Koelnmesse International's Indian**, дочерняя компания Koelnmesse YA Tradefair (КМЯ), подписала контракт на 5 лет с **Hannover Milano Fairs India (НМФИ)** о совместной организации выставок по металлургии и тяжелой промышленности. Обе компании привнесут в сделку свой многолетний опыт работы на местных и международных рынках. Соглашение предусматривает, что компании КМЯ и НМФИ выступают эксклюзивными партнерами в организации выставок: Alueхро (Стамбул, Турция), Alu India (Ахмедабад, Индия), Ankiros/Annoffer (Стамбул, Турция), Ifex (Ахмедабад, Индия), Metal and Metallurgy (Шанхай, Китай), Metex India (Бангалор, Индия). Совместная работа двух компаний также включает в себя организацию рекламы, работу с экспонентами и посетителями через Интернет и многое другое.

Снежная Королева
 меха • женская и мужская одежда • аксессуары

Актуальные меховые пальто средней длины, украшенные роскошными воротниками или капюшонами из меха дикой рыси
 от 119 990 руб.

Стильные жакеты из меха бардатистой шибидной норки с отделкой мехом соболя
 от 114 990 руб.

Укороченные жакеты из меха норки теплых тонов: от антарктического до солнечного с отделкой из меха лисы, зисы и чернобулки
 от 85 990 руб.

А Вы где одеваетесь?

(495) 777-8-999
 www.snowqueen.ru

Москва • Санкт-Петербург • Екатеринбург • Ростов-на-Дону • Новосибирск
 Магнитогорск • Казань • Красноярск • Челябинск • Пермь • Иркутск • Омск
 Самара • Сургут • Набережные Челны • Тольятти • Кемерово • Тюмень

Лучше город — лучше жизнь

Китай год за годом доказывает миру свое всевозрастающее могущество и влияние. В этом году самым масштабным мероприятием, демонстрирующим достижения КНР, а также других государств, стало долгожданное событие — открывшаяся 1 мая в Шанхае Всемирная выставка «ЭКСПО-2010».

Еще в 1993 г. по решению Международного выставочного бюро Китай был зачислен в число претендентов на проведение ЭКСПО в 2010 г. А в конце 2002 г. было объявлено, что КНР стала безоговорочным победителем номинации, обогнав своего главного соперника — Южную Корею.

По самым скромным подсчетам, посмотреть на экспозиции более 200 стран-участниц и различных международных организаций в Шанхае захотят не менее 70 млн человек, в том числе около 4 млн человек приедут из-за рубежа. Безусловно, уже сейчас можно сказать, что это будет абсолютным рекордом за всю историю мировой выставочной индустрии.

Мероприятие, в которое в общей сложности инвестировано порядка 6,6 млрд долл., началось 1 мая и закончится 31 октября. Стоимость билетов составляет от 90 до 200 юаней (13–30 долл.). Ожидается, что доход, полученный от продажи билетов, превысит 882 млн долл. при среднем ежедневном посещении в 300 тыс. человек. Не исключается, что в отдельные дни число посетителей может достигать 1 млн. В любом случае эта выставка, проходящая под девизом «Лучше город — лучше жизнь», станет самой прибыльной в истории, принесла только индустрии туризма около 12 млрд долл. Если же подсчитать доход от



продажи билетов, пунктов питания, сувениров, транспорта и т.п., то прибыль составит не менее 15 млрд долл.

Эмблемой шанхайской выставки стал китайский иероглиф, обозначающий «мир» (в смысле «вселенная», «земля», «космос») с изображением трех человек, символизирующих семью, гармонию и счастье. Талисман создан в форме иероглифа «человек» в голубых тонах, символизирующих океан, энергию, силу и стремительный темп городской жизни.

Общая площадь экспозиции занимает 5,3 кв. км, что также является рекордом в мировой выставочной истории. На этой огромной территории на суд посетителей представлено 95 выставочных комплексов, в которых страны-участницы представили свои экспозиции, постаравшись придать своим павильонам неповторимый внешний вид, подчеркнуть национальный колорит и продемонстрировать традиции своей страны.

Российский павильон в соответствии с архитектурным проектом состоит из трех основных элементов: 12 бело-золотых башен, «парящего в воздухе» куба, лежащего на основаниях всех двенадцати башен, и внутренней инсталляции.

Башни павильона стремятся вверх, символизируя быстрорастущие мегаполисы с небоскребами нелинейной архитектуры. Бело-золотой цвет башен напоминает исторические образы русской архитектуры, перфорация верхних частей башен создана на основе этнических орнаментов народов России.



План павильона схож с планами древнеславянских поселений, он символизирует «цветок жизни», или солнце, корни «мирового дерева» — дуба, на котором покоятся «небеса жизни». «Корни» башен ориентированы к центру композиции и являются опорой для «куба цивилизации», который связан с символом «человек».

Элементы наружной облицовки куба могут двигаться, что организует огромные поверхности «живого фасада», который, отражая



небо, башни, зелень и людей, днем создает образ гигантского живого существа. Ночью при помощи специального освещения создается еще более ошеломляющий эффект изменяющегося свето-цвето-динамического экрана.

Китай как хозяин мероприятия завоевал право расположить свой экспозиционный комплекс на площади в 20 тыс. кв. м. Он состоит из нескольких павильонов: национального, провинциального, а также павильонов Гонконга, Макао и Тайваня. По задумке дизайнеров, они символизируют китайскую мудрость, скорость городского развития и национальную гармонию. Строительство, которое длилось два года, было завершено в октябре прошлого года. Получившийся комплекс выполнен в истинно китайском духе и воспроизводит очертания «Восточной короны», олицетворяющей мудрость, величие, богатство и красоту древнего народа.

Строительство велось с учетом последних технологических новшеств, с использованием энерго-сберегающих технологий, снижающих негативное воздействие на окружающую среду; здания оснащены «солнечными крышами», естественной вентиляцией и ледниковыми аккумуляторами холода. Солнечная панель на крыше одного из павильонов покрывает площадь 30 тыс. кв. м, производя при этом 2,8 млн кВт/ч электроэнергии в год. Это эквивалентно годовому потреблению электричества 45 млн человек. Учитывая, что население Шанхая составляет около 14 млн человек, этой выработки хватило бы больше, чем на 3 года. Кроме того, применение этой технологии позволяет экономить порядка 1 тыс. т угля ежегодно и одновременно снижать выброс в атмосферу 2,8 тыс. т углекислого газа.

За павильонами находится самая большая в мире зеленая экологическая стена. Ее длина – 180 м, высота – 26,3 м, площадь покрытия территории – 5 тыс. кв. м (это в два раза больше, чем, к примеру, лесные насаждения на японской Aichi EXPO в 2005 г.). Шанхайская зеленая стена летом эффективно теп-

лоизолирует близлежащую территорию, снижает радиационный фон; зимой, напротив, сберегает тепло и замедляет скорость ветра, тем самым продлевая жизнь строительных комплексов.

По инициативе организаторов было принято решение не закрывать китайские павильоны и после закрытия ЭКСПО, чтобы тем самым дать возможность посетить их как можно большему количеству людей (главная причина этого – недостаточно высокая пропускная способность выставки: ежедневно ее могут посетить всего 60 тыс. человек, тогда как количество желающих как минимум в 6–8 раз больше).

Одно из главных событий ЭКСПО в Шанхае – демонстрация необычного изобретения. Талисман выставки воплощен в виде самого большого в мире робота, представляющего публике высочайшие достижения китайской техники. Высота автоматического «китайца» достигает 5 м, он способен поднимать до 1,3 т тяжестей. По информации создателей из компании Shanghai-Fanuc Robotics Co., Ltd., робот одет в желтый костюм и «имеет» отличное «зрение», позволяющее с легкостью распознавать объекты и общаться с посетителями.

Масштабы «ЭКСПО–2010» вполне заслуживают того, чтобы привлечь множество людей со всего мира, в том числе тех, кто ни разу не был в КНР и кто сможет воочию убедиться в мощи и величии Поднебесной. Туристов ожидает не менее впечатляющее зрелище, чем блистательная и эффектная Олимпиада в Пекине.

Евгений КОЛЕСОВ,
Генеральный директор
компании Optim Consult,
г. Гуанчжоу, Китай.



Партнер, на которого можно положиться

Экономические отношения между Россией и странами Арабского Востока далеко не соответствуют потенциалу этих двух богатейших регионов мира. Придать динамики этим отношениям, оживить взаимный интерес призван проект «Арабия-ЭКСПО». После успеха первой выставки осенью 2008 г. было решено, не откладывая надолго, устроить вторую. Она состоится с 7 по 9 июня 2010 г. в «Крокус Экспо».



В настоящее время товарооборот между Россией и арабскими государствами составляет всего 8 млрд долл. О том, насколько незначительна эта сумма в сравнении с имеющимися возможностями и конкурентными преимуществами как России, так и арабских стран, говорит хотя бы такой факт. В течение ближайших пяти лет только одна страна – Саудовская Аравия – намерена потратить 400 млрд долл. на инфраструктурные проекты. Какова же доля российского бизнеса в таких серьезных контрактах и в таком потенциале? Почти нулевая.

Другой упущенной возможностью является экспорт капитала из стран Персидского залива. В целом эта группа стран – один из крупнейших экспортеров капитала. Какова доля российских компаний и российских отраслей промышленности в этом экспорте капитала из стран Персидского залива? Крайне мала.

Еще один пример. Как сообщил на состоявшемся в прошлом году форуме «Россия – Арабский мир: диалог бизнеса и правительства в условиях глобального кризиса» министр промышленности и торговли Кувейта Ахмад Р.А. Алхарун, в 2008 г. Кувейт посетили 168 иностранных делегаций. Из России не приезжал никто. Он напомнил, что кувейтско-российские отношения имеют богатую историю: они начались более 100 лет назад. В 1904 г.



первая российская делегация посетила эту страну, в 1946 г. были подписаны важные соглашения в области экономики и культуры. К сожалению, эти связи не получили должного развития. «Мы заинтересованы в том, чтобы Россия инвестировала в Кувейт, потому что такие возможности есть, так же как и возможности для увеличения товарооборота между нашими странами. Кувейтские предприниматели со своей стороны тоже ищут возможности для инвестиций, и Россия как раз отвечает их требованиям. Необходимо организовывать встречи и дискуссии по вопросам инвестиционных законов и снятия ограничений для инвесто-

ров», – отметил А.Алхарун.

Такого же мнения придерживается и министр экономики и финансов Катара Юсеф Хусейн Камаль. Он отметил, что «в истории развития российско-арабских отношений были разные этапы. Были этапы интенсивного развития отношений, но в данное время они немного охладели».

Представители этих государств видят немалые возможности в развитии прежде всего инвестиционного сотрудничества. И это понятно: и у России, и у арабских государств имеется большой опыт осуществления крупных проектов в энергетике, нефтехимии, телекоммуникациях, добыче нефти и газа.



Они могли бы осуществлять инвестиции не только друг у друга, но и совместно – на территории третьих стран.

Александр Салтанов, специальный представитель Президента РФ по Ближнему Востоку, заместитель министра иностранных дел России, выступивший на упоминавшемся форуме, согласен с представителями арабских стран: «Потенциал, который имеется для развития более динамичного и более масштабного экономического сотрудничества между Россией и Арабским миром, не выбирается, может быть, и на три четверти». Он сообщил, что давно идут дискуссии о создании совместного российско-араб-

ского инвестиционного фонда. Есть другие предложения, в том числе с арабской стороны, организовать двусторонние фонды или совместные банки, межгосударственные, с участием частного капитала и в иной форме. Но пока идут только пристрелочные разговоры».

Столь же не удовлетворен состоянием взаимных экономических связей и первый заместитель председателя Правительства РФ Игорь Шувалов. Как это часто бывает в России, благие намерения не подкрепляются реальными делами. «Мы считаем, что многое было упущено в российско-арабском деловом партнерстве. Особенно ясно нам стало в 2008 г., что тот потен-

циал, который имеет российско-арабское взаимодействие, не исчерпан», – заявил Шувалов. Всё, как всегда, ограничивается общими словами. «Даже те минимальные практические шаги, о которых мы договаривались, не реализованы, – сокрушается вице-премьер. – Мы, к сожалению, не создали до сих пор в Москве российско-арабский дом, хотя по этому поводу было много сказано и даны соответствующие поручения. У нас не работают совместные биржевые площадки, хотя мы постоянно говорим о том, что нефть и газ – это те товары, по которым и у России, и арабских стран есть высокая степень взаимозависимости, в то числе по формированию общих подходов на мировом рынке».

К сожалению, даже если бы желание к сотрудничеству выражали не только официальные представители государств, но и конкретные бизнесмены, они бы столкнулись с тем, что инфраструктуры для того, чтобы осуществлять взаимные инвестиции как со стороны арабского мира в Россию, так и, наоборот, из России в эти страны, не существует. Поэтому создание такой инфраструктуры – задача ближайших лет.

На таком фоне проведение выставок «Арабия–ЭКСПО» может стать реальным механизмом оживления сотрудничества. Ведь еще одна причина слабого взаимодействия – плохая осведомленность о возможностях друг друга, о тонкостях инвестиционного и внешне-торгового законодательства. Выставка – прекрасная возможность предоставить потенциальным партнерам максимум информации.

Опыт проведения первой выставки «Арабия–ЭКСПО», которая состоялась в «Крокус Экспо» в октябре 2008 г., показал ее огромную востребованность. Выставка прошла с несомненным успехом. Интерес как со стороны арабского мира, так и со стороны России был значительным. В ней приняли участие 14 арабских государств, свою продукцию представили 190 компаний. Во главе делегаций многих арабских стран Москву посетили министры и председатели торгово-промышленных палат.



Экспозицию посетили более 10 тыс. предпринимателей и представителей разных компаний с российской стороны. А экспозиции арабских участников позволили напрямую сделать предложения, касающиеся как товаров народного потребления, так и участия в крупных

хозяйства арабских стран, – вторая выставка имеет все шансы оказаться вдвое больше предыдущей. Причем, на этот раз, экспонентами будут представители не только арабских стран, но и России. Выставка будет состоять из национальных павильонов араб-

С учетом успешного опыта первой выставки, интерес к участию в «Арабия-ЭКСПО» и ее посещению высказывают компании из стран СНГ, Восточной Европы и Африки.

В качестве деловой программы предусмотрено проведение девятой сессии Российско-Арабского делового совета. Посетителей ждет интересная культурная программа.

Большой премьерой станет проведение в «Крокус Экспо» совместно с «Арабия-ЭКСПО» первой Московской международной выставки «Халаль» – Moscow Halal Expo-2010. Договоренность об этом достигнута между дирекцией выставки и Советом муфтиев России. На ней будут представлены российские и зарубежные производители продуктов питания, косметики, фармацевтических товаров, финансовых, туристических и других услуг, соответствующих нормам Ислама. (Термин «халаль» означает соответствие чего-либо мусульманским нормам и может относиться к любой сфере человеческой жизни.) В настоящее время производству и дистрибуции товаров и услуг под маркировкой «халаль» во всем мире уделяется особое внимание, т.к. их потребление устойчиво растет.

Договоренность о совместном проведении «Арабия-ЭКСПО» и Moscow Halal Expo-2010 коснется и деловой программы. Таким образом, оба мероприятия выходят на уровень серьезного международного форума, максимально репрезентативного по числу представителей с российской и зарубежной стороны, на который съедутся гости из большинства стран мусульманского мира.

Глава миссии Лиги арабских государств в России Джумаа Аль-Фарджани выразил надежду, что проведение второй выставки «Арабия-ЭКСПО» позволит расширить присутствие российского бизнеса в странах арабского мира.

А Игорь Шувалов отметил, что «мы всегда рассматривали арабский мир в качестве сильного, потенциально значимого партнера и партнера, на которого можно положиться».

Ирина МУРАВЬЕВА



инвестиционных проектах. Были представлены многочисленные проекты в области строительства, недвижимости, сельского хозяйства, текстильной промышленности, водных ресурсов и, конечно, нефть, газ и нефтехимия. В рамках выставки состоялись «круглые столы». На выставке удалось создать площадку для эффективного общения российских и арабских предпринимателей.

Как считают организаторы – а это Российско-Арабский деловой совет при поддержке ТПП РФ, МИД РФ, Лиги арабских государств, Генерального Союза палат торговли, промышленности и сель-

ских стран наряду с экспозициями российских компаний и целых регионов, заинтересованных работать на арабском рынке.

Будет расширена и тематика. Она будет включать следующие разделы: телекоммуникации; нефть и газ; энергетика; машины и оборудование; медицина и фармацевтика; легкая и пищевая промышленность; химическая промышленность; сельское хозяйство; банки, инвестиции, финансы, страхование; строительство, инфраструктура и недвижимость; вода и водообеспечение; информационные технологии; инновационная деятельность; туризм, образование, культура.



ТВОЙ ДОМ

сеть торговых центров



СТЦ «Твой Дом» один из крупнейших ритейлеров в формате гипермаркетов. Наше стремление в развитии выражается в представлении наилучших и актуальных предложений для покупателей. Для достижения этого мы постоянно расширяем ассортимент представленных у нас фабрик, раскрывая перспективы для новых производителей.

В ближайшее время нами планируется к открытию мебельный торговый центр «Твой Дом – Мебель» в Москве на территории ТВК «Крокус Сити», а также «Твой Дом» в городе Воронеж. Общая площадь расширенных мебельных отделов в строящихся комплексах составит более 60 000 квадратных метров. На этой территории мы планируем разместить арендаторов представляющих продукцию всех направлений, как зарубежного, так и российского производства. Мы уверены, что открытие новых торговых центров гарантирует нам и нашим арендаторам повышенный спрос в мебельном сегменте, и приведёт к ещё большей популяризации марки «Твой Дом» как качественного мебельного центра.

Мы приглашаем Вас к сотрудничеству!

Телефоны отдела аренды:

(495) 727-17-16

Центральный офис в Москве

(4732)44-60-00

Филиал в Воронеже



Crocus Group

Мебельный каркас будущего

С 12 по 15 мая самые активные представители мебельного сообщества соберутся в «Крокус Экспо» на выставку «Евроэкспомебель» для обсуждения актуальных проблем своего бизнеса, для знакомства с новыми тенденциями и показа собственных новинок.

В 2010 г. мебельную выставку сопровождают традиционный «Интеркомплект» и биеннале с мировым именем – Interzum Moscow. Международная Выставочная Компания МВК (организатор Евроэкспомебель/Интеркомплект) и Koelnmesse GmbH (Interzum Moscow) в 2005 г. приняли решение о совместном проведении выставок. Время подтвердило правильность этого шага. Как на подъеме рынка, так и в условиях экономической нестабильности объединение экспозиции мебели, фурнитуры, комплектующих и материалов создает дополнительные преимущества для мебельщиков.

По данным Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности (АМДПР), в среднем по России продажи мебели снизились на 25%. Хотя ситуация в целом выправляется, спрос на мебель в разных регионах не одинаков и имеет четкую «кризисную» структуру. Наиболее востребована продукция полярных ценовых групп – эконом-класса, с одной стороны, и премиум-класса – с другой.

Лидерами мебельной торговли на сегодняшний день являются республики Адыгея (рост на 62% по сравнению с первым полугодием 2009 г.), Башкортостан (26%), Татарстан (20%), а также Хабаровский край (31%), Московская (23%) и Тюменская (17%) области. Остальные регионы пока не могут похвастаться серьезным улучшением ситуации, однако расширение торговли в регионах, необходимость обновлять ассортимент и корректировать цены заставляет производителей мебели и дизайнеров искать новые, оптимальные, методы развития бизнеса, а это неизменно приводит их на выставки «Евроэкспомебель» и «Интеркомплект/Interzum Moscow».

Совместное проведение выставок «Интеркомплект/Interzum Moscow» означает, что инновационные материалы и фурнитура для мебели и дизайна интерьера будут представлены в более широком ассортименте. К тому же обострившаяся конкуренция на мебельном рынке постоянно напоминает о себе возросшими требованиями покупателей к качеству мебели – особенность, которую отмечают все дистрибьютеры мебельного рынка. В этой ситуации без



Азат ХАБИБУЛЛИН, директор по маркетингу ТЦ «Мебельград» (Россия)

– Большое впечатление произвел на меня форум «Стратегические решения для участников мебельного рынка России», который состоялся в рамках деловой программы прошлых выставок «Евроэкспомебель» и «Интеркомплект». Выражаю свою благодарность организаторам – компаниям «Империя» и МВК. Уверен, что и в дальнейшем посещение форумов позволит мне получать новые и необходимые знания в области маркетинга и продаж мебели в России.

Александр ВОЙНИКОВ, генеральный директор ООО «Браво» (Россия)

– Выставка «Евроэкспомебель» ежегодно дает приток новых клиентов и заказов. Три месяца после выставки – всегда самые успешные по продажам в году. Это невероятно, так как летом у всех спад. С каждым годом выставка становится все более заметной, а ее организация на порядок лучше любых других проектов мебельной тематики.

Валерий СИДОРЕНКО, директор ЧУП «Ружанская мебельная фабрика» (Беларусь)

– В результате работы на выставке было проведено несколько плодотворных переговоров, положительно повлиявших на деятельность предприятия. Это, по нашему мнению, является итогом высококвалифицированной работы организаторов выставки. С удовольствием примем участие в следующих мебельных выставках, организованных ЗАО МВК.



качественных комплектующих производителям никак не обойтись.

Свыше 700 производителей и дилеров продемонстрируют на выставках «Евроэкспомебель-2010» и «Интеркомплект/Interzum Moscow-2010» свои новинки. Россия, Беларусь, Румыния, Польша, Италия, Германия и еще более 20 стран ближнего и дальнего зарубежья – география экспонентов расширяется с каждым годом.

Среди участников «Евроэкспомебель-2010» – МФ «Шатура», «Мебель Черноземья», «Кострома-мебель», Rival, Freling, Red Italy, «Атлас-Люкс», «Орматек», «Калинка», «Фортэ Рус», «Миассмебель» и многие другие. В рамках «Интеркомплект/Interzum Moscow-2010» свою продукцию представят фирмы «Хеттих РУС», «Седак Мерал Восток», «Центрокомплект+», «Союз-М», «Валмакс», «Окуловский завод мебельной фурнитуры», Zellstoff und Papier GmbH (Германия), Schattdecor и еще более 100 предприятий.

Деловая программа выставки «Евроэкспомебель-2010» предусматривает «День дизайна», «День торговли и продвижения», «День прогрессивных технологий». Во второй раз состоится Международный мебельный форум «Эффективный сбыт и продажи мебели». Отраслевой художественно-технический совет по мебели подведет итоги конкурса «Российская мебель» на соискание премии «Российская кабриоль». Пройдет IX конкурс молодых дизайнеров Kreatea. Ежедневно будут проводиться бесплатные консультации дизайнеров, семинары и

мастер-классы архитекторов по проектированию интерьеров, мастер-классы художников, декораторов и флористов. Разнообразная экспозиция, интерактивные мероприятия привлекут на выставку широкий круг специалистов.

Экспоненты «Интеркомплект/Interzum Moscow-2010» продемонстрируют передовые решения для производства мебели из ДСП, ДВП, MDF. Внимание посетителей представят «тамбураты» и другие плитные материалы, механизмы трансформации, пружинные блоки, набивочные и настилочные материалы, декоративные ткани и кожу, лакокрасочные материалы, светильники, фурнитуру и аксессуары, а также оборудование для производства мебели, материалы, компоненты и оборудование для интерьерных работ.

Организаторы проектов «Евроэкспомебель-2010» и «Интеркомплект/Interzum Moscow-2010» надеются, что весенний форум мебельщиков даст мощный импульс дальнейшему развитию отечественного мебельного рынка и откроет новые перспективы для его участников. В течение выставки производители и покупатели вновь заключат контракты на год вперед, получат информацию о состоянии рынка, перспективных нишах и новых бизнес-технологиях.

Ольга СТАРКОВА

Бизнес-гостиница рядом в МВЦ «Крокус Экспо»



Отель «Гостиный дом»***

Москва, ул. Василия Петушкова, 25
+7 (495) 948-98-10

www.gdom.ru

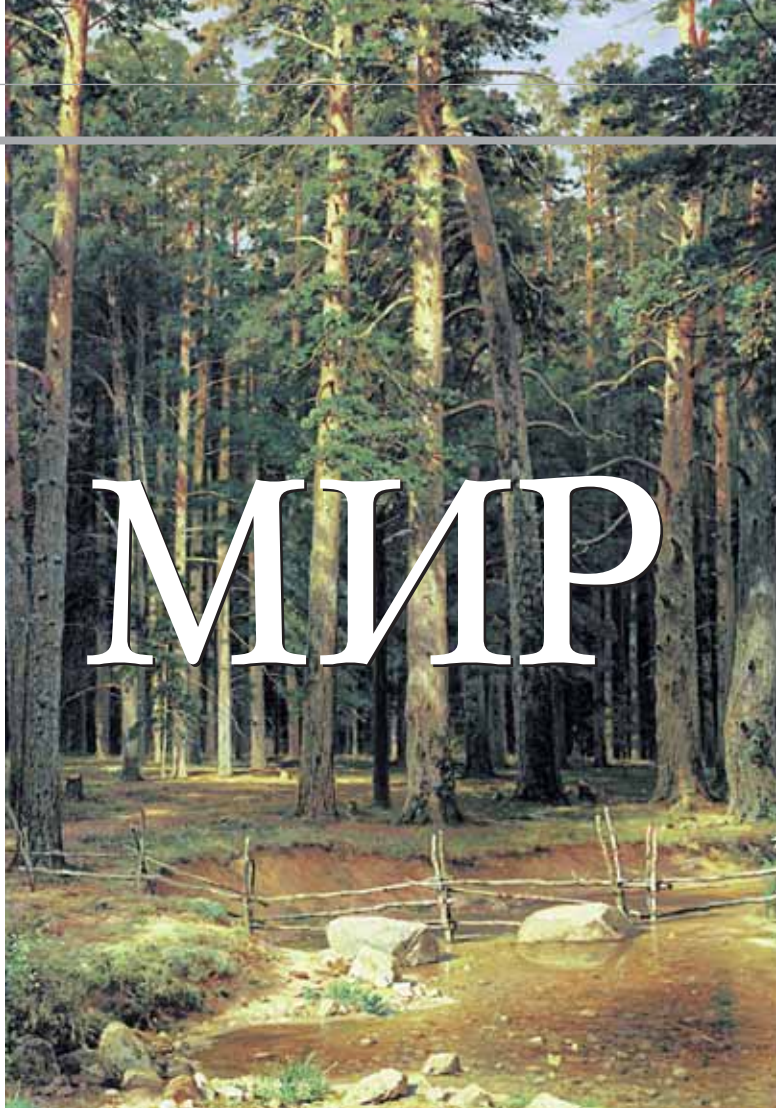
Главная причина, по которой форум-выставку «Мир леса» надо было организовать уже давно, – это огромное количество прекрасных деревьев вокруг нас. Деревьев, которые нуждаются в рациональном использовании, защите и бережном обращении. С 9 по 12 марта долгожданный форум «Мир леса» состоялся в МВЦ «Крокус Экспо».

Это – новый собственный проект выставочной компании «Крокус Экспо». Совмещение формата форума и выставки позволило посетителям увидеть весь технологический цикл лесной промышленности – от посадки дерева до производства готовой продукции и переработки отходов производства, а также принять участие в обширной деловой программе. Проведение форума неслучайно совпало с международной выставкой «Деревянный дом» компании World Expo Group. Цель национального форума «Мир леса» – не конкурировать с такими выставками, как «Деревянное домостроение/Holzhaus» компании МВК, «Деревянный дом» (World Expo Group), «Деревянное строительство» («Рестэк») и другими, а, напротив, объединить эти выставки и собрать все серьезные компании лесопромышленного комплекса под одной крышей. Здесь во время выставочного общения можно

обсудить общие для отрасли вопросы в присутствии руководителей и ответственных сотрудников Минпромторга, Минсельхоза, Минэкономразвития РФ и РСФСР. Ведь лесопромышленному комплексу сегодня уделяется несправедливо мало внимания.

По мнению председателя Комитета ТПП по развитию лесной промышленности и лесного хозяйства Александра Белякова, за последние годы технологичность отрасли заметно выросла. Клееный брус для деревянного дома 4–5 лет назад надо было покупать за границей, а сегодня отечественная продукция вполне может составить конкуренцию западным изделиям, но стоит

она в 1,5 раза дешевле. «Тем не менее прошедший год был очень тяжелым для лесного комплекса страны. Наши банки как по команде перестали кредитовать лесной комплекс», – сокрушается Александр. Конечно, большие комбинаты, например целлюлозно-бумажные, продолжают работать. Падение производства у крупных промышленных предприятий в 2009 г. составило 10–12% по сравнению с докризисным уровнем. Тогда как большинство компаний среднего и ма-



ЛЕСА



лого бизнеса во многих случаях просто прекратили заготовку. Найти поддержку такие фирмы смогли на выставке «Мир леса», где можно было встретить, провести переговоры и заручиться поддержкой новых партнеров – предприятий лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и домостроительной отрасли.

Кризис – не единственная проблема лесопромышленного комплекса. В рамках выставки «Мир леса» состоялась конференция «Новые

тогда как на западе есть возможность вводить в эксплуатацию деревянные дома высотой в 7 этажей. Растет интерес к низкосортной древесине, в ущерб пиломатериалам и высококачественным продуктам деревообработки.

В условиях отсутствия сильной государственной поддержки глубина переработки древесины по-прежнему очень низка. Каждый год все заметнее экологический ущерб от бездумной вырубки леса и нехватки плантаций молодых деревь-

ев. Все эти вопросы нуждаются в эффективном решении.

«Лесной комплекс может ежегодно производить на 100–150 млрд долл. готовой продукции, но для этого нужна государственная поддержка. Каждый год лес прибывает и может служить стране. Наши бумага, картон, элементы домов, мебель могут продаваться за границу. Поэтому выставки и конференции, которые мы проводим, должны быть направлены на то, чтобы пробудить общественное мнение, обратить его внимание на лес, как на экономический, экологический ресурс и источник энергии», – считает Александр Беляков.

Форум-выставка «Мир леса» не только помог продемонстрировать продукцию, услуги многопрофильного лесопромышленного комплекса и познакомить гостей с приоритетными программами развития отрасли и смежных отраслей. Организаторы надеются, что форум также способствовал налаживанию межотраслевых связей, содействовал деловому межрегиональному и международному сотрудничеству.

ев. Все эти вопросы нуждаются в эффективном решении.

«Лесной комплекс может ежегодно производить на 100–150 млрд долл. готовой продукции, но для этого нужна государственная поддержка. Каждый год лес прибывает и может служить стране. Наши бумага, картон, элементы домов, мебель могут продаваться за границу. Поэтому выставки и конференции, которые мы проводим, должны быть направлены на то, чтобы пробудить общественное мнение, обратить его внимание на лес, как на экономический, экологический ресурс и источник энергии», – считает Александр Беляков.

Форум-выставка «Мир леса» не только помог продемонстрировать продукцию, услуги многопрофильного лесопромышленного комплекса и познакомить гостей с приоритетными программами развития отрасли и смежных отраслей. Организаторы надеются, что форум также способствовал налаживанию межотраслевых связей, содействовал деловому межрегиональному и международному сотрудничеству.

Первый заместитель директора МВЦ «Крокус Экспо» Аркадий Злотников уверен: «Форум “Мир леса” должен стать местом, где можно будет узнать про новые технологии, пообщаться с коллегами, выйти на правительственный и законодательный уровень с предложениями, обсудить наиболее актуальные вопросы. Мы хотим, чтобы одна из основных отраслей России развивалась, для этого мы и работаем».

Виктория РЕВА



МЕБЕЛЬ

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
ЕВРОЭКСПОМЕБЕЛЬ / EEM 2010 MBK	12–15.05.10	Россия Москва	http://eem.ru; avn@mvk.ru тел. +7 (499) 268-1407; факс +7 (495) 925-3413
KBC – KITCHEN & BATH CHINA WES (Worldwide Exhibitions Service Co., Ltd.)	26–29.05.10	Китай Шанхай	www.wes-expo.com.cn; info@wes-expo.com.cn тел. +86 21-32224777; факс +86 21-62557740
BUOMA INTERIOR Poznan International Fair	26–29.05.10	Польша Познань	www.mtp.pl; info@mtp.pl тел. +48 61 869 2000; факс +48 61 869 2999
SIDIM Les productions interface design inc.	27–29.05.10	Канада Монреаль	www.productionsinterfacedesign.com; info@productionsinterfacedesign.com тел. +1 (514) 284-3636; факс +1 (514) 284-3649
INTERIOR LIFESTYLE Mesago Messe Frankfurt Corp.	2–4.06.10	Япония Токио	www.mesago-messefrankfurt.com; info@mesago-messefrankfurt.com тел. +81 (0)3 3359 0894; факс +81 (0)3 3359 9328
FURNITURE & FURNISHINGS FAIR Introductions Trade Shows	4–7.06.10	Индия Мумбай	www.infairs.com; info@infairs.com тел. +91 (22)-26733511; факс +91 (22)-6695 0061
EXPO AMPIMM A.M.P.I.M.M.	9–12.06.10	Мексика Мехико	www.ampimm.com; ventas@ampimm.com тел. +52 55 5578-7820; факс +52 (55) 5268 2004
CBD China Foreign Trade Guangzhou Exhibition Corp.	8–11.07.10	Китай Гуаньчжоу	www.fairwindow.com; marketing@fairwindow.com.cn тел. +86 (0) 20-86673473; факс +86 (0) 20-86663416
FURNITEX AEC	15–18.07.10	Австралия Мельбурн	www.aec.net.au; mailto:mail@aec.net.au тел. +613 9654 7773; факс +613 9654 5596
HABITARE Suomen Messut	1–5.09.10	Финляндия Хельсинки	www.finnexpo.fi; mailto:info@finnexpo.fi тел. +358 9 150 91; факс +358 9 142 358
MEUBLE PARIS SAFI	3–7.09.10	Франция Париж	www.safisalons.fr; rxinfo@reedexpo.co.uk тел. +33 1 44 29 02 00; факс +33 1 44 29 02 01
COMFORTEX Leipziger Messe	4–6.09.10	Германия Лейпциг	www.leipzigmesse.de; info@leipzigmesse.de тел. +49 (0) 341 67 80; факс +49 (0) 341 678 87 62
TENDENCE Terinvest, s.r.o.	9–12.09.10	Чехия Прага	www.terinvest.com; obchod@terinvest.com тел. +420 221 992 148; факс +420 724 612 075
AUTUMN FURNITURE & HOME ACCESSORIES FAIR Irish Services Ltd	12–14.09.10	Ирландия Дублин	www.exhibitionsireland.com; david@exhibitionsireland.com тел. +353 (0) 1 288 8821; факс +353 (0) 1 288 3127
AVITARE IL TEMPO Veronafiore	16–20.09.10	Италия Верона	www.veronafiore.it; info@veronafiore.it тел. +39 045 82981111; факс +39 045 8298288
HAUS + HOF Expotec GmbH	18–19.09.10	Германия Магдебург	www.expotecgmbh.de; info@expotecgmbh.de тел. +49 (0) 30-32 60 27 60; факс +49 (0) 30-32 60 27 61
DECOTEC Ifema (Feria de Madrid)	28.09–1.10.10	Испания Мадрид	www.ifema.es; infoifema@ifema.es тел. +34 91 722 50 74; факс +34 91 722 58 01
FIM Feria Valencia	28.09–2.10.10	Испания Валенсия	www.feriavalencia.com; feriavalencia@feriavalencia.com тел. +34 963 861 100; факс +34 963 636 111
BALTIC FURNITURE International Exhibition Company BT 1	30.09–3.10.10	Латвия Рига	www.bt1.lv; info@bt1.lv тел. +371 67065000; факс +371 67065001
HONG KONG INTERNATIONAL FURNITURE FAIR Hong Kong Trade Development Council	28–31.10.10	Китай Гонконг	www.tdctradeairs.com; exhibitions@tdc.org.hk тел. +852 1830 668; факс +852 1830 668
NATIONAL HOME & DESIGN SHOW Eventrix Scotland Ltd	2–3.10.10	Великобритания Эдинбург	www.eventrix.co.uk; info@eventrix.co.uk тел. +44 0845 22 55 195; факс +44 0845 22 55 196
CASA SU MISURA PadovaFiere spa	2–10.10.10	Италия Падуя	www.padovafiore.it; info@padofiore.it тел. +39 049 840 111; факс +39 049 840 570
I SALONI WORLDWIDE MOSCOW 2010 Cosmit S.p.a	6–9.10.10	Россия Москва	www.cosmit.it; info@cosmit.it тел. +7 (495) 787-5778; факс +7 (495) 787-5779
FIRAHOGAR Institucion Ferial Alicantina	15–17.10.10	Испания Аликанте	www.feria-alicante.com; ifa@feria-alicante.com тел. +34 965 682 500; факс +34 965 682 444
BAKU BUILD Iteca Caspian Ltd	20–23.10.10	Азербайджан Баку	www.iteca.az; office@iteca.az тел. +994 12 4474774; факс +994 12 4478998
MODDOM Incheba Jsc	20–24.10.10	Словакия Братислава	www.incheba.sk; incheba@incheba.sk тел. +421 2 6727 1111; факс +421 2 6241 1838
WORLD OF FURNITURE Bulgarreklama Agency	26–30.10.10	Болгария София	www.bulgarreklama.com; bul-reklama@bulgarreklama.com тел. +359 (2) 9655 220; факс +359 (2) 9655 230
МЕБЕЛЬНЫЙ КЛУБ МВЦ «Крокус Экспо»	9–13.11.10	Россия Москва	http://mebelclub.com; mebelclub@crocus-off.ru тел. /факс +7 (495) 727-11-39; +7 (495) 223-42-14
EXPODECOR ExpoSalao	13–21.11.10	Португалия Батала	www.exposalao.pt; info@exposalao.pt тел. +351 244 769 480; факс +351 244 767 489
JAPAN HOME SHOW JMA (Japan Management Association)	17–19.11.10	Япония Токио	www.jma.or.jp; convention@jma.or.jp тел. +81 (0)3 3434 0093; факс +81 (0)3 3434 8076
HEIM + HANDWERK Messe Munchen	24–28.11.10	Германия Мюнхен	www.messe-muenchen.de; newsline@messe-muenchen.de тел. +49 (89) 9 49-2 07 20; факс +49 (89) 9 49-2 07 29
CASA Reed Exhibitions Salzburg	27–30.01.11	Австрия Зальцбург	www.reedexpo.at; info@reedexpo.at тел. +43 662 4477-0; факс +43 662 4477-161

ЮБИЛЕЙНАЯ УПАКОВКА

В этом году гостей и участников Международной специализированной выставки «Росупак–2010» будет много. В МВЦ «Крокус Экспо» с 15 по 18 июня пройдет 15-я, юбилейная, выставка, на которую соберутся самые крупные производители и поставщики упаковочных машин и готовой упаковки для всех отраслей промышленности.

Организатор выставки – Международная выставочная компания (МВК) – за прошедшие 15 лет добилась того, что «Росупак» приобрел высокий международный авторитет. Сегодня «Росупак» представляет весь спектр упаковочной индустрии – от новых технологий упаковывания до оборудования для изготовления упаковки, от сырья и материалов до готовой продукции.

Многие компании принимают участие в «Росупак» уже более 10 лет. Они отмечают, что помимо обычных для выставки задач – увеличения продаж, установления новых деловых контактов, обмена новостями и общения с партнерами – «Росупак» является прекрасной платформой для продвижения новинок и получения обратной связи с потенциальными потребителями.

В 2009 г. на площади более 28 тыс. кв. м свои товары и услуги представили 530 компаний из 27 стран мира (США, Германии, Италии, Франции, Австрии и др.). Общее количество российских и зарубежных специалистов, посетивших выставку, превысило 18 тыс.

Организаторы уверены, что экспозиция «Росупак–2010» обещает быть не менее масштабной. Ведь дело не только в юбилее. Индустрия упаковки в последнее время показывает высокие темпы качественного и количественного роста. В России упаковочная индустрия входит в десятку важнейших отраслей промышленности. До 90% упаковки на рынке составляют товары отечественного производства, хотя количество иностранных участников, новых поставщиков упаковочных технологий, стремящихся к продвижению на российском рынке, ежегодно растет. Поэтому большинство выставочных площадей раскупается заранее. Свое участие уже подтвердили такие компании, как Autonics (Южная Корея/Россия), BobstGroup (Швейцария/Россия), Cabinplant (Дания/Россия), ECI (США/Россия), Index-6 Ltd. (Болгария), OMAG S.r.l. (Италия), «Громин» (Беларусь), «Митра» (Беларусь) «Киевский картонно-бумажный комбинат» (Украина) «Архангельский ЦБК», «Геопласт», «Готек», «Данафлекс», «Имако» и многие другие.

Для удобства посетителей и участников экспозиция «Росупак» традиционно формируется по тематическому принципу. Здесь будут представ-

лены международные специализированные салоны, охватывающие различные сегменты упаковочной индустрии: упаковки премиум-класса, алюминиевой упаковки, оборудования и технологий для пищевой и перерабатывающей промышленности. Кроме того, в рамках «Росупак–2010» состоится выставка «Логистика и склад» – 3-я Международная специализированная выставка по логистике, технологиям, оборудованию и технике для склада.

Каждый посетитель здесь сможет найти интересные его технологии, оборудование, материалы или готовую упаковку по оптимальному соотношению цены и качества.

Виктория РЕВА

- ТРАНСФОРМИРУЕМЫЕ ЗАСТРОЙКИ МНОГОРАЗОВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО ВЫСТАВОЧНЫХ ЭКСПОЗИЦИЙ
- НЕСТАНДАРТНОЕ ВЫСТАВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- МОБИЛЬНЫЕ ВЫСТАВОЧНЫЕ СТЕНДЫ
- ДЕМОЗАЛ (БОЛЕЕ 150 ОБРАЗЦОВ)



СТЕНА ЭКСПО
WWW.STEXPO.RU
info@stexpo.ru

105118, г.Москва,
ул.Буракова, д.27

т/ф (495) 661-08-14,
т/ф (495) 926-92-67
т 8-903-130-71-75

Без воды — и ни туды и ни сюды

«Вода, у тебя нет ни вкуса, ни цвета, ни запаха, тебя невозможно описать, тобой наслаждаются, не ведая, что ты такое. Нельзя сказать, что ты необходима для жизни: ты — сама жизнь». Так писал в прошлом веке Антуан де Сент-Экзюпери. Сегодня человек, использующий воду, не имеющую ни цвета, ни запаха, ни посторонних привкусов, может считать, что ему крупно повезло.

По оценкам ООН, 1,1 млрд человек на планете имеют недостаточный доступ к чистой питьевой воде, а 2,6 млрд — как к средству гигиены. Прогнозируется, что к 2020 г. использование воды увеличится на 40%, и уже к 2025 г. два человека из трех будут испытывать нехватку воды.

Качество источников воды в России по сравнению с большинством развивающихся стран находится на достаточно высоком уровне. Тем не менее качество воды в различных регионах страны существенно различается. Сегодня каждый второй житель России вынужден использовать для питьевых целей воду ненадлежащего качества, не соответствующую по ряду показателей са-

нитарно-гигиеническим требованиям. Пятая часть населения не имеет доступа к централизованным источникам водоснабжения и потребляет воду без необходимой предварительной очистки. Водный вопрос приобретает все более глобальный масштаб, и решать его нужно совместными усилиями.

В этом и состоит главная цель крупнейшего и наиболее представительного в России, СНГ и Восточной Европе Международного форума «Экватэк-2010», который состоится в Москве с 1 по 4 июня 2010 г. в МВЦ «Крокус Экспо». В эти дни здесь пройдут выставки «Экватэк-2010», NO-DIG, «СитиПайп», БВ-шоу «Бутилирование и бутилированные воды», конгресс «Вода: экология и технология».



За 15 лет своего существования (с 1994 г.) форум превратился в самый значимый и востребованный инструмент для обмена информацией, новейшими технологиями, выработки совместных решений, поиска партнеров, в лучшую бизнес-площадку сектора. О масштабах форума можно судить по итогам прошедшего в 2008 г. «Экватэка», который посетили около 12 тыс. специалистов. Свою продукцию и услуги на выставочной площадке более чем в 16 тыс. кв. м представили свыше 800 компаний, а в конгрессе и конференциях участвовали около 1500 человек из 50 стран. Недаром «Экватэк» получил сертификат Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI).

Охрана и рациональное использование водных ресурсов, качество воды и здоровье населения, надежность и безопасность водоснабжения и очистки сточных вод, строительство и реконструкция инженерных сетей – вот лишь неполный перечень тем, которые охватывает деловая программа форума.

Участие в конгрессе «Вода: экология и технология» позволит специалистам из России, ближнего и дальнего зарубежья обсудить актуальные проблемы водоснабжения, фирмы смогут представить рынку собственные разработки и продукцию. Обеспечение населения чистой питьевой водой – задача не только государства, но и частного бизнеса. По прогнозам Всемирного банка, ежегодная прибыль «водного бизнеса» может достичь к началу 2020-х годов 1 трлн долл., что говорит о больших перспективах этого сектора современной экономики.

На первый взгляд, форум объединяет конкурирующие отрасли. Ведь повышение качества централизованного

цифры свидетельствуют о том, что российский рынок питьевой воды сохраняет значительный потенциал для роста, и до его насыщения еще далеко.

На выставке и конференции БВшоу «Бутилирование и бутилированные воды» будут представлены два направления бутилирования – розлив в 19-литровые бутылки с прямой доставкой до конечного потребителя и розлив в стеклянную и ПЭТ-тару с последующей реализацией через торговые сети. Мероприятие даст возможность узнать больше о тенденциях развития рынка воды в России и в мире, о последних достижениях индустрии, о влиянии кризиса на отрасль, заключить новые взаимовыгодные контракты, познакомиться с опытом ведущих компаний отрасли.

Одними из перспективнейших отраслевых направлений являются бестраншейные технологии строительства и ремонта инженерных систем. Внедрению этих технологий в практику современного подземного строи-

На выставке «Экватэк–2010» будут представлены технологии, оборудование, материалы и услуги для восстановления и охраны водных ресурсов, водоснабжения и водоотведения, строительства инженерных сетей.

Тематика «СитиПайп» – строительство, ремонт и эксплуатация трубопроводных систем коммунальной инфраструктуры: тепло, водо- и энерго-снабжения, водоотведения, связи. Идея проведения этих трех мероприятий одновременно впервые была реализована в 2008 г., и результат специалисты оценили как вдохновляющий. В этом году программа будет дополнена еще одним проектом – конференцией, ориентированной на специалистов предприятий водопроводно-канализационного хозяйства «Водоподготовка и очистка сточных вод населенных мест в XXI веке: технологии, проектные решения, эксплуатация станций».

Качественная очистка сточных вод – задача номер один для водного хозяйства России. Ситуация уникальная: в стране с богатейшими в мире водными ресурсами не хватает чистой воды. Используя для жизненных нужд общества только 2% имеющихся источников, мы умудрились загрязнить и всю остальную воду – столь несовершенны очистные сооружения промышленных предприятий, систем коммунального хозяйства. Ни одну российскую реку сейчас нельзя назвать чистой как на европейской территории, так и за Уральским хребтом – в Сибири и на Дальнем Востоке. По данным экспертов, пока только 5% городских стоков имеют на выходе нормативные показатели. Большая часть очистных сооружений просто улавливает особо вредные вещества, но до конца не очищает, не нормализует воду.

В рамках Федеральной целевой программы «Чистая вода» на решение всех этих проблем будут выделены немалые средства. Но для их освоения потребуются применение новых подходов к материальному, инфраструктурному и организационному обеспечению водной отрасли. Организаторы уверены, что форум «Экватэк–2010» станет своеобразным смотром сил, идей, технологий в рамках реализации этих грандиозных задач.

Ирина КОНДРАШОВА



водоснабжения до уровня, достигнутого западноевропейскими странами, позволит многим россиянам отказаться от массового применения бутилированной воды и снизить свои расходы. Однако эксперты отмечают наличие прямой зависимости между объемом потребления бутилированной воды и уровнем жизни населения, а показатели уровня жизни растут пропорционально улучшению бытовых условий и, в частности, улучшению качества воды, поступающей по каналам централизованного водоснабжения.

Так, в России ежегодно среднестатистический потребитель выпивает 15 л бутилированной воды, тогда как в Польше – 40 л, в Чехии – 50 л, в Западной Европе – в среднем 70 л в год. Эти

цифры свидетельствуют о том, что российский рынок питьевой воды сохраняет значительный потенциал для роста, и до его насыщения еще далеко. На выставке и конференции БВшоу «Бутилирование и бутилированные воды» будут представлены два направления бутилирования – розлив в 19-литровые бутылки с прямой доставкой до конечного потребителя и розлив в стеклянную и ПЭТ-тару с последующей реализацией через торговые сети. Мероприятие даст возможность узнать больше о тенденциях развития рынка воды в России и в мире, о последних достижениях индустрии, о влиянии кризиса на отрасль, заключить новые взаимовыгодные контракты, познакомиться с опытом ведущих компаний отрасли. Одними из перспективнейших отраслевых направлений являются бестраншейные технологии строительства и ремонта инженерных систем. Внедрению этих технологий в практику современного подземного строи-

тельства на территории всего постсоветского пространства будет посвящена выставка и конференция NODIG. Чтобы было понятнее, о чем идет речь, напомним, что эффект от применения бестраншейных технологий с удовольствием ощутили те москвичи, которым перестали каждое лето отключать на целый месяц горячую воду. Там, где трубы ремонтируют именно этим способом, сроки сезонных ремонтных работ удалось сильно сократить, а в недалеком будущем с ремонтом труб планируют справляться еще быстрее. К тому же подобный ремонт не предполагает использования тяжелой техники и большого количества рабочей силы, заодно снижается и стоимость работ.

Какую воду мы пьем?

Короткий ответ – плохую. Более развернуто пытаются ответить специалисты Роспотребнадзора, врачи, диетологи.

Россия является крупнейшей водной державой и располагает 20% общемировых ресурсов питьевой воды. Казалось бы, уж чего-чего, а воды-то у нас хватает. По количеству – да, а вот с качеством того, что мы пьем, есть очень большие проблемы.

По данным Роспотребнадзора, около 70% населения России обеспечивается питьевой водой из поверхностных источников, половина из которых не соответствует санитарным нормам. Почти треть водопроводов в наших городах и селах не имеет необходимого комплекса очистных сооружений. А более 16% – обеззараживающих установок. Там же, где они есть, обеззараживание производится давно устаревшим способом обработки воды ядовитым хлором. Около 36% водопроводных и свыше 31% канализационных сетей имеют износ свыше 60%. При такой степени износа и нынешних темпах их ремонта, указывается в материалах Роспотребнадзора, потребуется более 50 лет на приведение их в должное санитарно-техническое состояние.

В 2008 г. Роспотребнадзор исследовал обычную водопроводную воду. Результаты впечатляют. Из 2,4 млн проб воды только 70% соответствовали требованиям действующих гигиенических нормативов, а треть оказалась практически непригодной для питья. «Условно-доброкачественной» водой признано 20,5% проб, а 8,5% отнесено к разряду «недоброкачественная питьевая вода», т.е. не соответствующая требованиям санитарного законодательства.

В ряде регионов эти показатели в несколько раз хуже, чем в среднем по стране.

С каждым годом качество водопроводной воды ухудшается, а в



отдельных регионах ее состояние уже называют критическим. Только в Москве и еще в нескольких городах воду можно пить прямо из-под крана без риска подцепить какую-либо заразу. В Подмосковье, например, в воде, которая поступает в дома и квартиры, превышены показатели по содержанию фтора и железа.

Санитарно-гигиеническими нормами четко определены концентрации отдельных веществ, которые могут содержаться в питьевой воде. Если эти концентрации превышены (или, напротив, чего-то не хватает), это может крайне

негативно сказаться на здоровье.

Так, избыток фтора (как и его недостаток), приводит к проблемам с зубами, повышенное содержание железа увеличивает риск заболеваний сердца и печени, плохо влияет на репродуктивную функцию. Избыток солей кальция и магния вредно сказывается на почках, желудке, суставах. Между тем, по данным санэпидемслужбы, около 50 млн человек, т.е. более трети населения страны, пьют воду с повышенным содержанием железа. Около 28% населения потребляют воду с уровнем общей минерализации от 1,6 до 10,0 г/л, что

Не просто

Первыми дегустаторами минеральной воды, называемой ныне «Перрье», был Ганнибал и его воины. Они и не подозревали, что утоляют жажду водой, которой, как и им, предстоит завоевать мир.

ПРЕДАНИЯ СТАРИНЫ

Как гласит легенда, в 218 г. до н.э. Ганнибал и его армия пересекли Испанию, готовясь к завоеванию Рима. Перед началом трудного похода решено было остановиться в местечке, которое позже стало называться Ли-Буйен. Для бивака нашли идеальное место – рядом бил сильный источник холодной чистой пузырящейся воды, солдатам казалось, что она возвращает силы и насыщает энергией.

Во времена Юлия Цезаря римляне соорудили у источника каменную ванну и несколько построек. Именно они стали прообразами будущего спа-курорта, который возникнет здесь, на юге Франции, между городами Ним и Монпелье, гораздо, гораздо позже.

В 1769 г. поместье Ли-Буйен близ Вержеза, купило семейство Гранье. Прошло без малого сто лет, пока в 1841 г. один из Гранье, Альфонс, заинтересовался струйкой воды, стекающей в обломки каменной чаши. Прошло еще 20 лет – и в 1863 г. началось коммерческое использование источника. Это стало возможным после того, как Наполеон III подписал декрет, устанавливающий, какая вода подземных источников могла считаться минеральной. Именно тогда «на воды» потянулись желающие подлечиться.

Позже Национальной Академией медицины и Департаментом здравоохранения Франции было подтверждено, что воды источника имеют стабильный химический состав и обладают полезными для организма свойствами.

Вскоре, однако, пожар уничтожил курортные сооружения Вержеза. Несмотря на все попытки Альфонса Гранье восстановить курорт, его компания терпела тяжелые убытки и прекратила свое существование в 1884 г.

Прошло целых 4 года, пока Луи Рувьер, землевладелец и бизнесмен из Вержеза, купил поместье Ли-Буйен. В 1894 г. он передал источник и сооружения в аренду (с правом выкупа) некоему доктору из Нима по фамилии Перрье. Именно в этот момент и начинается фантастическая история воды, завоевавшей мир и получившей звание «шампанского среди столовых вод».

КТО ВЫ, ДОКТОР ПЕРРЬЕ?

Забавным человеком был этот доктор Перрье. Он был не только увлеченным профессионалом, но и не гнушался политики – во времена Парижской коммуны умудрился занять некий официальный пост.

Луи Перрье родился в семье фермера. Получил степень бакалавра в 1855 г. и направился в Монпелье на юг Франции изучать медицину, после чего открыл врачебную практику в Ниме. Помимо прочего его интересовало влияние водных, или, как мы их теперь называем, СПА-процедур на здоровье пациентов. Свидетель-



пузырьки...



ство тому – немалое количество написанных им статей, восхваляющих достоинства термальных вод. Взяв в аренду источника, он прописывал воды многим пациентам.

В 1898 г. управляющая источниками компания «Общество минеральных вод, напитков и гигиенических средств» поставила перед собой грандиозную и на тот момент трудновыполнимую задачу: попытаться заставить французов покупать воду в бутылках. Для своего времени это был вызов: ведь нормой было покупать в бутылках вино, пиво, абсент – но никак не воду.

Тем временем доктор Перрье решил полностью посвятить себя работе на источнике, пытаясь усовер-

шенствовать операции по розливу воды в бутылки. Врач проводил огромное количество времени, самолично разрабатывая форму маленькой стеклянной бутылки зеленого цвета с герметично закрывающейся крышкой, чтобы можно было безопасно транспортировать воду, которая содержала в три раза больше углекислого газа, чем ее собственный объем.

ЗАВОЕВАНИЕ БРИТАНСКОЙ ИМПЕРИИ

Возможно, никто так и не узнал бы о чудесных свойствах воды из древнего источника, не повстречай Перрье некоего Сэнт-Джона Хармсуорта. Хармсуорт родился в 1876 г. в Дублине, в семье со скромным достатком. Казалось бы, ему уготована ничем не выдающаяся жизнь середнячка, но судьба распорядилась иначе. Семья шагнула вверх по социальной лестнице благодаря двум старшим братьям Сэнт-Джона – Альфреду и Харольду, которые решили заняться издательским бизнесом и купили права на издание двух газет – Daily Mail и Daily Telegraph. Построив вокруг них настоящую газетную империю, братья удостои-

лись перских званий – Альфред стал Лордом Нортклиффом, а Харольд – Лордом Ротермиром.

Закончив учебу, в 1902 г. Сэнт-Джон отправился во Францию изучать язык. Судьбоносная встреча с доктором Перрье произошла в Гродю-Руа. Доктор отправил занемогшего англичанина подлечиться на источники в Ли-Буйен. Хармсуорт был поражен, очарован и восхищен, доктор буквально заразил его своим энтузиазмом. Они подружились и стали единомышленниками на всю жизнь. В 1903 г. Перрье передал источники Хармсуорту в аренду, а позже продал ему свою часть акций.

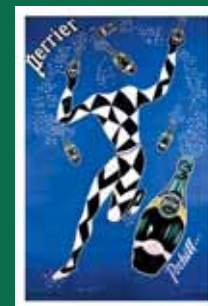
Будучи настоящим британским джентльменом, Хармсуорт, как только получил право собственности на источники, назвал их именем своего друга и компаньона – доктора Перрье, который сделал столь много для предприятия.

До самой своей смерти в 1912 г. Перрье без устали трудился для развития и обустройства Вержеза. Он был горд и счастлив, что его имя навеки связано с источником целебной воды.

Время шло, и Хармсуорт решил свернуть курортную деятельность в Вержезе – «ездить на воды» в начале века вышло из моды –

и сосредоточиться на производстве питьевой минеральной воды. Это было вполне логичное решение для англичанина – ведь британцы, как было всем хорошо известно, имели особую склонность к разного рода безалкогольным напиткам. Его цель была проста: познакомить британцев с особенными свойствами минеральных вод и переключить их внимание именно на его напиток.

и сосредоточиться на производстве питьевой минеральной воды. Это было вполне логичное решение для англичанина – ведь британцы, как было всем хорошо известно, имели особую склонность к разного рода безалкогольным напиткам. Его цель была проста: познакомить британцев с особенными свойствами минеральных вод и переключить их внимание именно на его напиток.



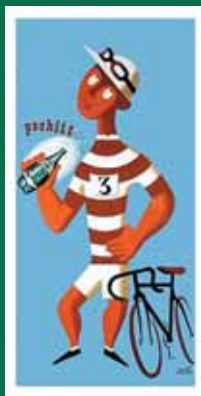


Не успев купить акции предприятия у Перрье в 1903 г., Хармсуорт уже стал думать о том, как вернуть инвестиции. Ему нужен был уникаль-

ный и легкоузнаваемый продукт. Да, эта минеральная вода сама по себе, по своему химическому составу, была уникальной, к тому же она уже имела собственное имя – «Перрье». Но как заставить публику покупать именно их воду?

С самого начала маркетинговая стратегия продвижения воды на рынок Великобритании состояла в ее позиционировании как особенного, изысканного напитка, продукта для знатоков и гурманов. Такое позиционирование было умным шагом со стороны английского джентльмена из Вержеза – он знал, как найти путь к кошелькам своих соотечественников, заносчивых английских снобов. Пить воду для бедняков? Нет уж, увольте. Вот если эта вода стоит дорожке вина, да еще ее описывают как «элегантную, изящную, праздничную», – тогда другое дело. Знаменитый слоган родился именно тогда. «Шампанское среди столовых вод» – такой титул присвоили этой выдающейся воде.

Стратегия продаж Хармсуорта также была смелой и неординарной. Добывая и разливая воду на территории Франции, он начал... с завоевания Индии. Если удастся убедить Британскую армию, расквартированную в Индии, в уникальных и удивительных свойствах своей воды, то потом можно бу-



дет подумать и о завоевании других британских колоний.

Это была простая, но смелая идея – и она сработала. Развивая успех, достигнутый на колониальных просторах, «Перрье» отправили на дегустацию в Букингемский дворец. Тамошним обитателям она пришлась по вкусу, и вскоре Хармсуорту было пожаловано звание «Поставщика Его Величества».

В 1908 г. место розлива воды соединили с местной железнодорожной веткой, и пузырьки «Перрье» стали разлетаться во все стороны света. Ежегодно оттуда отгружалось 5 млн бутылок газированного напитка.

Только после завоевания Британской империи и туманного Альбиона пришло время обратить взоры на Францию. А как иначе? Не мог же англичанин поставить французов впереди британцев!

К 1933 г. производство заполненных пузырьками бутылок увеличилось до 19 млн в год, из них 10 млн экспортировались.

Сэнт-Джон Хармсуорт создал имидж воды «Перрье», сделал ее узнаваемой во всем мире.

Он умер в 1933 г., и его прах развеяли над Ла-Маншем. Это было символично: при жизни Хармсуорт любил повторять: «Любой человек имеет две родины – свою собственную и Францию».

Собственность на источники перешла к наследникам Хармсуорта – группе британских акционеров.

МЕЖ ДВУХ ВОЙН

В 30-е годы прошлого века реклама и маркетинг стали отдельным родом деятельности. Среди наиболее уважаемых специализированных агентств в те годы славилось «Де Плас». Именно туда и обратились владельцы «Перрье». Жажда, спорт, «Шампанское среди столовых вод» – эти слова постоянно мелькали в рекламных плакатах «Перрье» в межвоенный период. Они были красивы, изысканны, оригинальны, в их создании принимали участие выдающиеся художники и писатели того времени – Домерг, Либис, Люк-Альбер Моро, Колетт, Валери и другие.

В годы войны производство пошло на убыль. Для восстановления

былой славы «Перрье» нужны были деньги. К 1946 г. акционеры стали выражать все больше сомнений в жизнеспособности предприятия. В 1947 г. они выставили его на продажу. Большого интереса на рынке это предложение не вызвало....

Пока о нем не услышал в новостях некий молодой парижанин.

НОВОЕ НАЧАЛО

В 1947 г. некто Густав Левен, парижский брокер, услышал по радио, что на продажу выставляется источник по производству газированной воды где-то на юге Франции. Недолго раздумывая, он отправился в путь, чтобы на месте ознакомиться с предметом. Левен обнаружил запущенный источник, обветшавшие здания, но тем не менее работающее предприятие с сотрудниками, которые разливали воду, закупоривали бутылки, наклеивали этикетки – ведь в Вержезе они и их родители занимались этим с начала века.

Левен здраво рассудил: если эта вода до сих пор продается в три раза дороже, чем бутылка простого вина, значит у источника и предприятия вокруг него небывалый потенциал. Левен принял решение купить предприятие.

Он предпринял грандиозный план модернизации, импортировал самое современное американское оборудование. Для того, чтобы напомнить миру о воде «Перрье», оживить марку и «взбодрить» продажи, он нанял Жана Даврэ, своего давнего компаньона. Это сотрудничество привело к рождению одной из самых знаменитых рекламных кампаний минувшего века. Результат был ошеломляющим. В период между 1948 и 1952 гг. производство взлетело с 30 млн до 150 млн бутылок в год.

В 1950 г. в строй был введен новый завод по бутилированию воды площадью 26 тыс. кв. м (вместо бывших 6 тыс.), который коренным образом изменил патриархальный образ жизни и работы в Вержезе.

Инвестиции стали быстро окупаться, причем на этот раз рынком номер один стала Франция. Именно французы поглощали теперь более 80% своей национальной уникальной, сверкающей тысячами пузырьками воды.

Наряду с модернизацией Левен стал создавать вертикально-интегрированное предприятие. В 1954 г. было запущено собственное производство крышек, затем открыт цех по производству упаковочных коробок. Был куплен песчаный карьер, и собственный кремний стал поставляться для производства стекла для бутылок «Перрье» – ведь от качества стекла во многом зависит и сохранение качества воды, и способ-

К 1990 г., когда Густав Левен сложил с себя полномочия президента группы компаний, «Перрье» была безусловным лидером на мировом рынке минеральных бутилированных вод.

В 1992 г. компанию купила группа «Нестле», образовав на ее базе группу «Нестле Уотерс СА», которая сегодня предлагает 73 широкоизвестных бренда – среди них не только «Перрье», но и «Виттель», «Вальвер», «Контрекс» и другие.

Perrier



ность к длительной транспортировке. С 1973 г. бутылки для «Перрье» делают принадлежащие компании «Стекольные фабрики Лангедака».

В начале 1976 г. маленькая зеленая бутылочка пересекла Атлантический океан для того, чтобы начать завоевание Америки. В 1988 г. «Перрье» продал в США 300 млн бутылок – это 80% всей импортированной в страну минеральной воды.

В 2001 г. «Перрье» пошла на спорный, но необходимый в современных условиях шаг – впервые в своей истории она выпустила воду «Перрье» в пластиковой бутылке объемом 0,5 л.

Больше 100 лет ушло на то, чтобы подчинить и завоевать мировой рынок, – сдвинуть «Перрье» с его пьедестала минеральной воды №1 никто даже и не пытается.

Ирина СКИБИНСКАЯ



За державу не обидно?

Нет, пожалуй, такого сектора внешнеэкономической деятельности, который не имел бы претензий к российской таможенной службе за ее нерасторопность, забюрократизированность процедур и неоправданную подозрительность. К сожалению, выставочно-ярмарочная деятельность – не исключение.

Международные выставки – один из главных инструментов развития международных экономических и научно-технических связей. Успешные и яркие выставки формируют имидж государства, поднимают его престиж. Неинтересные и плохо подготовленные – негативно воспринимаются международным сообществом и, как следствие, приводят к решению на такие выставки больше не ездить.

Участие фирм в выставках в той или иной стране – это своего рода «разведка боем». Именно от таких выставок у иностранных бизнесменов складывается самое первое и, как правило, самое верное впечатление о стране, ее потенциале и привлекательности.

Президент Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ), генеральный директор «Ленэкспо» Сергей Алексеев утверждает, что в России, к сожалению, в последнее время складывается негативная ситуация, снижаются объемы международного участия. «В последние годы, – говорит он, – падает интерес выставочного сообщества к нашей стране, столь бурный еще в недавнем прошлом». И причина тут отнюдь не в глобальном экономическом кризисе, а в том, что из-за усложненных таможенных процедур многие экспоненты предпочитают показывать свои

товары в других, более дружественных, державах.

Как рассказал С.Алексеев, иностранный экспонент принимает положительное решение об участии в той или иной международной выставке, если эти 3–4 дня ему удастся встроить в свой крайне плотный график участия в разнообразных выставках, проводимых в мире. Сейчас подобные планы составляются иногда на 2–3 года вперед, они весьма сжаты по срокам и мобильны по географии перемещения.

Президент РСВЯ привел такой пример: в соответствии с планом работы известной фирмы Honeywell, ее стенд за 2 месяца должен побывать в США, России, Арабских Эмиратах, Сингапуре и Швейцарии. В этих условиях любая задержка грузовика или стенда – это штрафные санкции.

Как раз в эту плотность международного выставочного графика и высокую скорость передвижения по континентам и не вписывается неторопливая и подозрительная российская таможенная, которой, судя по всему, недосуг всерьез разбираться с проблемами выставочников. Ведь вопрос таможенного оформления выставочных грузов уже не раз и не два обсуждался в ФТС России. И со стороны бизнеса, и со стороны таможенников повторяются одни и те же аргументы и обвинения.

В России проводится около 1 тыс. выставок в год и около 6 тыс. конференций, конгрессов, семинаров; 30% из них – международные. Ежегодно в этих мероприятиях участвуют более 117 тыс. фирм из 112 стран мира. В 2008 г. в них приняло участие 16 тыс. иностранных компаний. Более половины проводимых выставок в той или иной степени относятся к научной и научно-технической тематике. Ежегодно свыше 1300 российских предприятий участвуют в выставках за рубежом.

В настоящее время общая выставочная площадь российских комплексов составляет около 600 тыс. кв. м, к 2015 г. ожидается рост площадей до 800 тыс. кв. м. Все больше новых выставочных центров строится в регионах. Кроме Москвы и Санкт-Петербурга это Краснодар, Нижний Новгород, Чебоксары, Казань, Ростов-на-Дону, Красноярск, Пермь, Калининград, Уфа, Саранск, Тюмень, Чита, Белгород, Челябинск, Екатеринбург, Ханты-Мансийск, Ставрополь, Киров и многие другие города. На всех этих площадках сотрудники и специалисты выставочных, транспортных, экспедиторских компаний работают бок о бок с работниками таможенных органов.

По данным РСВЯ

Россия не вписывается в международную схему прежде всего из-за неоправданно длительного времени, необходимого для таможенного оформления выставочных грузов. С.Алексеев вспоминает, как на важной международной встрече один из крупных организаторов после работы в России сказал: «Москва – это ад, Дубай – это небеса». И это не единственное подобное высказывание со стороны иностранных организаторов и экспонентов.

В крупнейших выставочных комплексах мира на монтаж выставки отводится, как правило, не более 3–4 дней. Выставочные грузы прибывают за 3–4 дня до открытия, и после закрытия экспозиции они в течение 3–4 дней должны быть отправлены в следующий пункт назначения. На российских выставочных площадках такую скорость оформления обеспечить невозможно.

Как правило, российские организаторы вынуждены предлагать экспонентам доставить грузы за 5–7 дней до их размещения на стенде, хотя зачастую и этого времени недостаточно. Требовать доставлять грузы за 2 недели до выставки не представляется возможным – в этом случае в Россию просто никто не поедет.

В большинстве стран процедура помещения экспонатов под режим временного ввоза занимает 2–3 дня. В таможенные органы страны, где проводится выставка, передается документация с описанием всех ввозимых товаров, и после получения разрешения товары могут быть доставлены на стенд еще до оформления грузовой таможенной декларации. Такая же упрощенная процедура действует и в отношении расходных и рекламных материалов – смазочных материалов, инструмента, значков, авторучек, бейсболок, календарей и пр.

В России же сложилась нелогичная, громоздкая, требующая огромного количества формальностей, процедура. Таможенному кодексу РФ незнакомо само понятие «выставочные грузы», он

не отличает их от других товаров, прибывающих в страну.

Российским таможенникам информации, которой достаточно таможням всех развитых стран для временного ввоза экспонентов, не хватает. Они требуют в три раза подробнее описать каждую позицию, привести технические данные, маркировки, предоставить на каждый экспонат фотографию, причем иногда в разных ракурсах. Иностранцам трудно объяснить, зачем российской таможне нужны фотографии бывшей в употреблении ручной дрели или отвертки для монтажа стенов или же конструкций самого стенда – стоек, удлинителей, кабелей. «Мало написать “панель ДСП для пола”, – возмущается президент РСВЯ, – надо указать “панель ДСП необработанная, с торцевыми пазами, размеры 1200×800×10 мм” и добавить еще несколько фотографий этой панели с разных сторон. Для обыкновенного электрического удлинителя также надо указать все его технические характеристики и приложить фото».

Эти требования бессмысленны и избыточны сами по себе. Но если бы на выставку шел груз от 5–10 экспонентов, их по крайней мере, можно было бы выполнить. Но выставку с несколькими сотнями участников в таких условиях за 3 дня не оформишь. Реально для оформления выставочного груза требуется 6–8, а то и все 10 рабочих дней. Ведь надо не только подготовить декларацию, что само по себе трудоемко, но и сфотографировать всё до последней гайки – а экспедитору для этого надо весь товар распаковать, всё перефотографировать, а потом упаковать обратно. На выставке «Нева», приводит пример Алексеев, количество предоставленных фотографий превысило 2500! И всё это для того, чтобы через три дня все образцы покинули страну.

Особая проблема – расходные материалы. Всем известно, что наряду с экспонатами ввозятся и сопутствующие материалы. Например, для того, чтобы показать

станок в действии, необходимо везти вместе с ним смазочное масло. На выставки модной одежды, как правило, везут соответствующую бижутерию. Только в России существует порядок, согласно которому основной выставочный товар оформляется в одной таможне, а расходные материалы, если они относятся к подакцизным, – в другой.

Очевидно, что выполнение этих формальностей не только требует значительного времени, которым ни экспонент, ни организатор выставки не располагают, но и ведет к значительному удорожанию выставочных услуг.

Такая сверхдлительность таможни безосновательна. «Российские выставочные операторы, – утверждает президент РСВЯ, – имеют опыт работы, измеряющийся десятилетиями, и данная область внешнеэкономической деятельности никогда не была замечена в историях, бросающих тень на нашу репутацию как законопослушных и ответственных субъектов ВЭД».

Положение, сложившееся на рынке выставочных услуг России, не осталось незамеченным международным сообществом. В 2007 г. в своем ежегодном докладе Всемирный банк уделил внимание развитию международной выставочной деятельности как одному из показателей внешнеэкономической активности и привлекательности различных стран. Всемирный банк сделал вывод о трудном доступе на российский сектор участия в международных выставках ввиду низкой скорости прохождения таможенных формальностей до выдачи экспонатов на стенд. Скорость прохождения грузов на российский рынок была охарактеризована банком как свойственная развивающимся странам, и Россия в этом отношении была поставлена рядом с такими государствами, как Бангладеш, Венесуэла и Гайяна.

Так и хочется задать таможенникам банальный вопрос: «Вам задержаву не обидно?»

Ирина СКИБИНСКАЯ

Умей себя показать

Необходимость участия в выставочной деятельности является аксиомой для современного бизнеса. Экспонирование, т.е. представление широкой аудитории своих достижений, разработок, инноваций, ассортимента товаров, стало наиболее удобным методом эффективного общения компаний на рынке. Как следствие, появилось огромное разнообразие средств, позволяющих компаниям показать себя и свою продукцию в наилучшем свете.

К услугам экспонентов – и оборудованные по последнему слову выставочные павильоны, и коммуникации, и технологии для воплощения самых невероятных замыслов. Все это, в конечном счете, нужно только для одного – показать свое предприятие во всей красе. Но по-настоящему удастся это только тем экспонентам, которые понимают, что мелочей в этом деле нет. Безупречным должно быть всё – от визитной карточки до оформления самого стенда.

Основные средства (помимо живого общения), которые участники используют для эффективной презентации себя на выставке, – это фирменный полиграфический материал и, конечно же, аудиовизуальная продукция. Но если первую задачу большинство компаний в последнее время успешно решают с помощью профессионалов, то с аудиовизуальными презентациями дела обстоят не столь благополучно. Как правило, выставочное видео либо производят самостоятельно, либо, в целях экономии, обращаются к непрофессионалам.

Многие посетители выставок сталкивались с такой ситуацией: у компании прекрасный выставочный стенд, над которым поработали дизайнеры, стильные визитки и каталоги, элегантно одетые сотрудники... а на плазменной панели, здесь же, на стенде, демонстрируется нечто, снятое любительской камерой, перемежающееся любительскими же фотографиями с комментарием заслуженного работника компании «дяди Вани». Такая аудиовизуальная презентация ничего, кроме вреда, имиджу компании не добавит.

Профессиональное презентационное видео в современном мире играет очень большую роль, на выставке оно показывает лицо компании и возможность наглядно представить большое предприятие и его техническое оснащение. Если же компания располагает необходимым тиражом DVD-дисков со своим корпоративным фильмом и имеется возможность презентовать его будущим партнерам, то такой презентационный материал является мощным средством эффективного представления компании за рамками ее выставочной деятельности. Кроме того, презентационное видео, размещенное на сайте компании, на 35% повышает уровень обратной

связи с ее потенциальными партнерами. А презентационный фильм или красочный мультимедийный каталог, например на мини-диске, прикрепленный к собственному глянцевому журналу, является еще и показателем респектабельности компании.

Помочь сделать все вышеперечисленное могут только профессионалы. Как утверждают специалисты, создание презентационного фильма, вопреки стереотипам, дело совсем не хлопотное и не дорогое, любая серьезная компания может себе это позволить. Создание, например, корпоративного фильма вовсе не требует много времени: представитель компании выражает свою мысль несколькими фразами, а профессионалы ее развивают и дорабатывают, предлагают варианты. От заказчика необходимо только согласие или рекомендации по дальнейшей доработке, и так – на всех этапах производства презентационного шедевра.

Корпоративный стиль, как и корпоративный дух компании, являются одинаково важными элементами успешного развития предприятия. И как «в человеке всё должно быть прекрасно: и душа, и тело, и мысли», так и в любом бизнесе необходимо стремиться к совершенству внутренней и внешней стороны. Ведь встречают по-прежнему «по одежке».

Елена БЫЧКОВА,
ведущий менеджер проектов студии
Sowa Video Expo



VIDEO EXPO
SOWA

презентационное видео
выставочные фильмы
рекламные ролики

www.sowavideo.ru
8(495) 662-28-16

texcare

RUSSIA

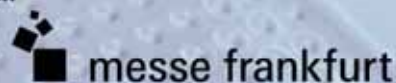
Международная выставка
современных технологий и оборудования для
химической чистки, стирки и профессиональной уборки

14 – 16 сентября 2010 года
МВЦ «Крокус Экспо», Москва
Павильон 1, зал №2

Texcare Russia – уникальная платформа для развития
бизнеса и встреч профессионалов индустрии

- Параллельно проходящая международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера Heimtextil Russia 2010
- Организация и подготовка графика встреч в формате «продавец – покупатель»
- 5-й Всероссийский съезд работников предприятий химической чистки и прачечных

Организаторы:



МВЦ «Крокус Экспо»: 65-66 км МКАД
(пересечение МКАД и Волоколамского шоссе)



Мякинино

www.texcare-russia.ru

тел.: +7 (495) 926-34-22

e-mail: ananchenko@crocus-off.ru

Официальная поддержка и партнеры:



Департамент
потребительского рынка
и услуг города Москвы



Ассоциация Предприятий
Химической Чистки
и Прачечных (АХП)



Ассоциация Российских
Уборочных Компаний
(АРУК)



Международный комитет
ухода за текстилем
(CINET)



Союз немецких
машиностроителей
(VDMA)



Немецкая ассоциация
текстильного сервиса
(INTEX e.V)

Конгрессная недостаточность

Состоявшаяся в Москве, в Центре международной торговли, первая конференция «Конгрессная деятельность. Основные задачи и направления развития» обозначила важную веху. Конгрессная деятельность в России наконец-то «отпочковалась», выделилась из выставочно-ярмарочной сферы, заявила о своем самостоятельном статусе и намерена занять важное место в качестве отдельного вида бизнеса.

очнулись

Инициатором и организатором события стала Московская торгово-промышленная палата при поддержке Департамента науки и промышленной политики Москвы. На первую подобного рода конференцию в России собралось более 150 человек, ее почтили присутствием уважаемые люди, в том числе и федерального уровня. Однако, как это нынче принято, зачитав общие слова приветствия, чиновники удалились – видимо, на другое мероприятие, зачитывать такое же приветствие. Хотелось бы пометчать и ввести новое правило (не законодательное, конечно, но хотя бы рекомендательное) – если уж чиновник нашел время и посетил то или иное мероприятие, то будь любезен, досиди до конца, послушай, что наболело у собравшихся в зале профессионалов.

А послушать на этой конференции было что.

Во всем мире конгрессная деятельность уже давно является самостоятельным видом бизнеса со своими особенностями и тонкостями. В России он только зарождается, не без труда и не без сопротивления отпочковываясь от общей сферы выставочно-ярмарочной деятельности, где конференции и конгрессы долгое время

рассматривались лишь как составная часть деловой программы. Состоявшуюся конференцию можно по праву считать днем рождения новой, отдельной, сферы экономической деятельности – организации конгрессов и конференций.

Общие доходы от конгрессной деятельности в мире оцениваются в 12 млрд долл. Доля России в этом «пироге» ничтожно мала – всего 20 млн долл. Для сравнения: один только Дворец конгрессов в Париже ежегодно генерирует 200–300 млн долл.

Как справедливо заметил вице-президент ТПП РФ Владимир Страшко, «конгрессная деятельность в России как бы есть, и ею как бы занимаются везде. Но если сравнивать с мировыми масштабами, то становится ясно, что на самом деле ее нет». Все происходит хаотично, бессистемно. Различные конгрессы и конференции «наускаивают» друг на друга, обсуждаемые темы дублируются, мероприятия устраивают мало-квалифицированные компании, единственная цель которых – получить финансовую выгоду. Короче, все происходит не на том уровне, к какому привыкли участники крупных международных событий. Все это не соответствует ни статусу, ни авторитету России.

В своем докладе президент МТПП РФ Леонид Говоров дал вполне наглядную картину того, каково на самом деле место России на мировом рынке конгрессных услуг.

В последние годы, с точки зрения организации конгрессных мероприятий, Россия (и Москва как крупнейший деловой центр) не только не развивает свой потенциал, но, напротив, теряет свои позиции. За прошедшие 10 лет, по данным Международной ассоциации конгрессов и конференций (ИССА), доля РФ на мировом рынке снизилась в 2 раза и теперь составляет менее 1%. По всей России сегодня проводится в год примерно столько же международных конгрессов, сколько, например, в южноафриканском Кейптауне, и в три раза меньше, чем в Париже. После всплеска интереса к России и к Москве в 90-х годах прошлого века теперь этот интерес утерян, а усилий для его стимулирования не предпринимается.

Причин несколько – отсутствие усилий федеральных и городских властей по продвижению и лоббированию своих конгрессных возможностей на международной арене, непредставленность города в соответствующих международных ассоциациях (при очень жесткой конкуренции в этом бизнесе), слабое развитие самих этих



ятие должно проходить регулярно и не менее чем в трех странах по очереди), то таких мероприятий в 2008 г. в России было проведено всего 44, из них 16 – в Москве, остальные – в Петербурге. Отсюда и «почетное» 103-е место Москвы в списке городов-хозяев конгрессов. Да и те конгрессы, что проводятся, как выразился один из участников конференции, – это «огрызки», события второстепенной важности.

По той же статистике ИССА, ведущей страной по проведению конгрессов являются США (более 500 мероприятий в год), а городами-рекордсменами – Париж и Вена (по 139 конгрессов в 2008 г.), Барселона (136) и Берлин (100).

На мировом рынке конгрессных услуг конкурентная борьба идет не за само мероприятие как таковое, а за то, в каком городе оно будет происходить, где участники и гости оставят свои деньги. И – что не менее важно – какое впечатление от города и страны они увезут с собой.

Из цифр и данных, представленных на конференции, стало абсолютно ясно, что конгрессный «поезд» давно ушел, и догнать его будет не так-то просто.

КУДА СЕЛИТЬ БУДЕМ?

Даже если случится чудо и организаторы международных конгрессов вдруг массово выберут для своих мероприятий Москву, станет абсолютно ясно: при всем желании проводить крупные конгрессы здесь негде.

Интересный пример привел представитель «Экспоцентра». Институт Адама Смита (крупнейший организатор конгрессных мероприятий в России) договорился с «Экспоцентром» о проведении серии из пяти конгрессов. Однако после первого же вынужден был отказаться от затеи. Переоборудование площади, предоставленной ЭЦ, переоснащение рабочих мест и зала оказалось столь сложным и дорогостоящим, что обе стороны согласились прекратить проект. Сейчас, к слову, «Экспоцентр» намерен начать строительство современного конгресс-центра.

Крупные международные конгрессы с числом участников в 5–6 тыс. и более требуют совершенно иной инфраструктуры. В международной практике для проведения такого рода событий строят специальные конвент-или конгресс-центры либо используют возможности выставочных центров. Статистика такова: 58% мероприятий проходит в отелях, располагающих соответствующими залами; 10% – в конвент- или конгресс-центрах и 32% – в других местах. В России в целом и в Москве в частности, за редким исключением, нет ни того, ни другого, ни третьего. А то, что есть, не соответствует международным требованиям. Поэтому речь идет не только о фактической нехватке мест, но и о качестве собственно конгрессных услуг.

Сегодня в Москве есть всего 58,5 тыс. кв. м площадей, используемых под конгрессные мероприятия, 165 конференц-залов, из них 2/3 принадлежат гостиницам. Наименьшим количеством залов располагают московские выставочные центры. Гостиницы же предлагают залы вместимостью от 300 до 700 человек. Только отель «Космос» имеет зал на 1 тыс. человек.

Лишь три универсальных зала могут претендовать на проведение крупных конгрессов – это Государственный Кремлевский дворец (вместимость до 6 тыс. чел.), Московский Дворец молодежи (1,9 тыс. чел.) и Колонный зал Дома союзов (1 тыс. чел.). Однако ни в одном из этих зданий не были запланированы залы для секционных заседаний. Специализированных конгресс-центров в черте Москвы только два – это Конгресс-центр ЦМТ и Международный информационно-выставочный центр «Инфопространство».

Важнейшим препятствием для организации крупных событий является и то, что цены на московские гостиницы для расселения участников явно не на 103-м месте в мире, тут Москва – рекордсмен. Перемещение гостей по городу крайне затруднено.

конгрессных возможностей. В ИССА из тысячи членов всего 12 – российских («БВ» писал об этой организации – см. № 4, 2008 г.). В других международных ассоциациях Россия либо представлена единично (например, в АИРС – см. «БВ» № 5, 2008), либо не представлена вовсе (ИАРСО – см. «БВ» № 8, 2008), и ее голос не учитывается. О каком же лоббировании своих интересов может идти речь?

Более того, в России попросту отсутствует общая статистика конгрессных мероприятий, не говоря уж об оценке их экономической эффективности. Имеются лишь экспертные оценки. Согласно разным оценкам, в РФ ежегодно проходит от 1,5 до 3,5 тыс. мероприятий, которые с той или иной степенью натяжки можно отнести к конгрессным. В основном это семинары и тренинги с числом участников не более 50 человек. Если же говорить о международных мероприятиях, которые учитываются ИССА (число участников не менее 50, меропри-

Единственным, пожалуй, на сегодняшний день инфраструктурным проектом, отвечающим международным требованиям, является находящийся вне городской черты, но неразрывно связанный с городом «Крокус Экспо» и Крокус Конгресс-центр. И дело не только в наличии здесь оборудованных по последнему слову техники зала на 6,2 тыс. человек (единственного подобного рода в России), и еще 49 трансформируемых конференц-залов разной вместимости. Они оснащены современными аудио- и видеосистемами, оборудованием для синхронного перевода. Главное, пожалуй, что весь комплекс создавался как мини-город, где есть все для удовлетворения потребностей самых взыскательных гостей – от гостиницы до кино-концертного зала, магазинов разной ценовой категории, ресторанов и кафе на любой вкус. Здесь есть парковка на 26 тыс. машино-мест. Добраться

второе место, уступив лишь Барселоне. Это очень позитивный результат. Это значит, что мы начинаем «светиться» на международной арене.

Но, как известно, один в поле не воин. Без представительства России как страны в целом дело не пойдет.



нет привлекать действительно большие, серьезные, международные форумы и конгрессы, пока в столице не будет принята концепция развития конгрессной деятельности, рассчитывать на серьезное продвижение российской столицы за рубежом не приходится. В международной практике такие задачи являются функциональными обязанностями Конгрессных бюро. В настоящее время в России подобного рода структур пока нет, но в Москве уже ведётся работа по его созданию».

Валерий Беккер, заместитель директора ГУП «НииПИ Генплана», считает, что развитие конгрессной деятельности должно стать стратегическим направлением для развития Москвы в целом. На взаимосвязь города с конгрессной деятельностью обращали внимание и другие участники конференции. Так, Александр Крутов, депутат Мосгордумы, считает, что Москва в

Международная конгрессная деятельность в мире в 2008 г.

Страна	Количество конгрессов
США	507
Германия	402
Испания	347
Франция	334
Великобритания	322
Италия	296
Нидерланды	227
Австрия	196
Швейцария	194
Португалия	177
Финляндия	142
Россия	44

Источник: ICCA

сюда можно и на метро. Как сказал в своем выступлении директор Крокус Конгресс-центра Леонид Лозбенко: «Крокус» – это 2 километра нового качества жизни, нового стандарта потребления». Другими словами, по крайней мере один комплекс в Московском регионе может смело претендовать на приглашение самых престижных, так называемых номерных, конгрессов. И он это делает. Уже дважды, как сообщил Леонид Лозбенко, «Крокус» участвовал в тендерах на проведение крупных международных мероприятий и занимал

Вместимость конгрессных площадок в Москве (чел.)

Площадка	Зал для пленарного заседания	Общая вместимость
Крокус Конгресс-центр	6200	9000
ЦМТ	1200	3600
«Инфопространство»	500	500
ВВЦ	500	500
«Экспоцентр»	500	1500
«Гостинный Двор»	500	500

Источник: МТПП

КУДА ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ?

Ясно одно – и это подчеркнул в своем выступлении директор Крокус Конгресс-центра – без поддержки городских и федеральных властей конгрессная деятельность в России и в Москве развиваться не сможет.

Все выступавшие согласились с тем, что следует создать целостную систему развития конгрессной деятельности, разработать концепцию и конкретный план мероприятий. Очевидная и первоочередная необходимость – создание в Москве Конгрессного бюро, которое бы представляло город на международной арене. Как сказал Леонид Говоров, президент МТПП РФ: «До тех пор, пока Москва, как город, не нач-

принципе должна стать привлекательным городом, что развивать конгрессную деятельность в отрыве от этого всего бессмысленно. Как доставить гостей, как и где их накормить, куда повезти в свободное время, какие услуги им предоставить – все эти проблемы, безусловно, не решит отдельно взятая программа развития конгрессной деятельности.

Участники конференции пришли к выводу, что для начала необходимо упорядочить конгрессную деятельность, наладить учет и выработать общие подходы. Владимир Страшко заявил, что ТПП РФ готова взять на себя эту системообразующую функцию.

Ирина СКИБИНСКАЯ

«Северсити» приглашает

Недалеко от МВЦ «Крокус Экспо» раскинулся один из самых красивых районов столицы – Хорошево-Мневники. Неповторимый ландшафт поймы Москвы-реки сделал его любимым местом отдыха москвичей, а соседство с Серебряным Бором ставит в ряд наиболее престижных.

Серебряный Бор был и остается визитной карточкой района и всего Северо-Западного административного округа. Сюда приезжают москвичи и гости столицы из самых разных уголков города подышать свежим воздухом, любоваться красивейшими зелеными берегами Москвы-реки. Знаменит Серебряный Бор и своими пляжами. Благодаря Волоколамскому шоссе, мосту через Москву-реку и Таганско-Краснопресненской линии Московского метрополитена район легко доступен из любого места столицы.

Улицы Москвы славятся «говорящими» названиями. Прекрасной иллюстрацией может стать улица Живописная с характерными «сталинскими» домами, напоминающими скорее загородные коттеджи. Поездка по ней на трамвае от станции метро «Щукинская» до улицы Паршина становится путешествием в эпоху 1950-х – с уютными двориками, палисадниками, множеством деревьев и цветущих кустарников. А вот отель «Северсити» на улице Паршина – день сегодняшний. Хотя его расположение накладывает отпечаток на весь уклад гостиничной жизни. Здесь все внимательны и душевны, жизнь спокойна и размеренна. Слово «отдых» в отеле понимают буквально.

Приехали в столицу с деловым визитом? Или живете в Москве, но просто устали от шума и суеты мегаполиса? Добро пожаловать в «Северсити»!

Приветливые администраторы предложат вашему вниманию 26 комфортабельных номеров, начиная от одноместного «Стандарта», заканчивая номерами категории «Люкс». Все номера оснащены системой кондиционирова-

ния, LCD-телевизорами со спутниковым ТВ. Высокоскоростной Интернет и качественная телефония – всё для удобства гостей. В ванных комнатах стандартных номеров установлены душевые кабины, а в номерах «Люкс» поможет расслабиться ванна с гидромассажем.

Проголодались? Не нужно бегать по окрестностям в поисках ресторана. Кафе-бар (на 30 мест) работает 24 часа в сутки. Попробовав любое блюдо от шеф-повара, сюда захочется вернуться снова. Ну, а если захотели утолить жажду, не выходя из номера, – к услугам гостей ми-

ни-бар, в котором найдется как минеральная вода, так и горячительные напитки.

Безопасность также одна из важных составляющих полноценного отдыха, именно поэтому на страже покоя – круглосуточная охрана и система видеонаблюдения.

Для тех, кто приехал на личном авто, – бес-



**Пусть пребывание у нас будет приятным,
отдых – комфортным, а бизнес – удачным!**

платная охраняемая парковка во внутреннем дворе отеля и у центрального входа. При необходимости администраторы помогут заказать такси либо предложат трансфер от отеля в аэропорты, вокзалы, выставочные центры.

Не любите пассивный отдых? Развитая инфраструктура позволяет разнообразить свободное время. Во внутреннем дворе отеля расположились открытые теннисные корты, крытый бассейн, спортивные площадки. В 500 м от отеля – пляжи Серебряного Бора. Желаете посетить театры, концертные залы, выставки – один звонок администратору, и вам посоветуют, закажут и доставят билет на интересующее вас мероприятие. Захотелось сделать приятный сюрприз любимому человеку – цветы, букеты, цветочные композиции – это тоже в наших силах! 60 минут – и наши партнеры, компания «Цветы городу», порадуют вас и ваших близких.

Надоели громады гостиничных комплексов? Хотите оказаться в атмосфере тепла и уюта, находясь вдали от дома? Добро пожаловать в «Северсити»! Мы ждем вас!

От старой Бельгии до «Атомиума»





К середине 1950-х годов европейские страны и СССР оправались после потрясений Второй мировой войны. Пришло время подумать об организации очередной Всемирной выставки. Она состоялась в Брюсселе в 1958 г. О том, как проходила подготовка к первой послевоенной ЭКСПО и о самом событии рассказывается в книге Валерия Шпакова «История всемирных выставок».

Заявка на проведение всемирной выставки поступила еще в 1948 г. от правительства Бельгии. Официально она была зарегистрирована Международной ассоциацией выставочной индустрии 5 ноября 1953 г., она же установила и сроки проведения мероприятия – с 17 апреля по 26 октября 1958 г. Девизом ЭКСПО была избрана тема: «Человек и прогресс!».

Для размещения экспозиции отвели территорию в 200 га в 7 км от центра Брюсселя. Согласно плану, на одной части территории размещались бельгийские павильоны и здания общего назначения (отделения связи, рестораны и т.п.), а на другой располагался иностранный сектор с национальными павильонами стран-участниц ЭКСПО и 8 павильонами международных организаций.

Выставка, в которой приняли участие 54 страны, а также различные международные организации, была открыта 17 апреля 1958 г. королем Бельгии Бодуэном.

Бельгийский сектор, занимавший треть выставки, состоял из почти 40 павильонов и фольклорного раздела «Старая Бельгия», воспроизводившего жизнь и быт страны конца XIX в. В этом же секторе построили 3 объединенных международных павильона: Дворец науки, Павильон искусств и «Атомиум», ставший главным сооружением и символом выставки. По своей форме он представлял увеличенную в 165 млрд раз молекулу железа и конструктивно состоял из 9 громадных полых шаров, диаметром 18 м каждый, нанизанных на могучие, снабженные внутри эскалаторами и лестницами трубы диаметром 3,8 м и длиной 22 м. Внутри центральной оси сооружения был смонтирован лифт, который подни-

мал посетителей внутрь верхней сферы. В шарах размещалась международная экспозиция, посвященная атомной энергии.

«Атомиум», высота которого равнялась 102 м, а вес – 2,4 тыс. т, отразил новые представления человека о мире, связанные с открытиями в области ядерной физики и строения материи. На его сооруже-



ние было потрачено около 4 млн долл. из примерно 400 млн долл., израсходованных на организацию всей экспозиции.

В Брюсселе более чем на предыдущих выставках делался акцент на показе естественно-научных и технических достижений. Значительная их часть была сосредоточена в объединенных международных павильонах – «Атомиуме» и Дворце науки. Последний, площадью 10 тыс. кв. м, имел четыре больших раздела: «Атом», «Кристалл», «Молекула», «Клетка». Форма показа экспонатов в этих разделах была такова, что посетители как бы проникали в мир крошечных элементов. Международная экспозиция формировалась экспонатами из 16 стран. Советская её часть была посвящена исследованиям в области

ядерной физики, космических лучей и полупроводников.

Выставка поражала многообразием новых конструкций, оригинальными архитектурными и инженерными решениями павильонов. Наиболее крупными иностранными участниками ЭКСПО стали СССР, США и Франция, павильоны которых были признаны самыми интересными и необычными.

Французский павильон отличался неординарностью инженерной конструкции. Центр тяжести здания был вынесен к его фасаду. В этой точке сходились все опоры, на которых держалась гигантская крыша площадью почти 10 тыс. кв. м, к ней были

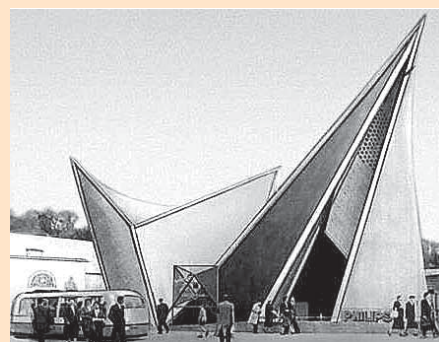
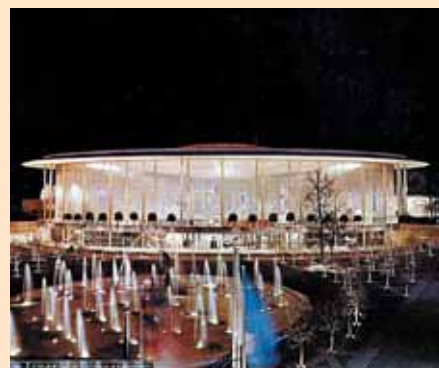
реактором, турбореактивные двигатели, последние модели самолетов, искусственное сердце.

Самым высоким зданием международного сектора выставки был трехшпильный павильон Ватикана с сиявшим над его главным фасадом крестом. Перед входом располагалась стройная колокольня, непрерывно звучащая нежная музыка колоколов сопровождала входивших в павильон людей.

Особое внимание посетителей привлекал павильон фирмы «Филипс», выполненный по проекту знаменитого архитектора Ле Корбюзье. Он был похож на палатку, имеющую в плане форму эллипса. Железобе-

громкоговорителей, оно было подлинной демонстрацией единства науки, техники и искусства.

Павильон США, строительство которого обошлось в 15 млн долл., представлял собой здание в форме цилиндра диаметром 120 м и высотой 22 м, с прозрачными стенами, оплетенными снаружи золотой сетью. Крыша была построена по принципу велосипедного колеса: стальные колонны, расположенные в стенах по кругу, были стянуты железобетонным ободом, а в центре – «втулка», от которой по радиусам отходили спицы, закрепленные на внешнем кольце кровли. В центре плоского потолка находилось большое круг-



как бы подвешены стены. Все это сооружение уравнивалось с помощью большой стальной стрелы, увенчанной флагом страны.

Павильон Великобритании состоял из двух соединенных между собой зданий. Одно – в виде кристалла, напоминало нечто среднее между готическим собором и «Кристаллпэласом» (знаменитым павильоном Лондонской выставки 1851 г.). В нем посетителей поражали эффектно подсвеченные королевские драгоценности и такие реликвии, как печать лордмэра, ключи и жезлы Лондона. В другом Британия демонстрировала новейшие научно-технические достижения: модель танкера с атомным

тонная крыша площадью около 7 тыс. кв. м в виде своеобразного тента с тремя острями была образована 12 параболоидами, переходившими один в другой, и опиралась на незаметные с внешней стороны ребра каркаса. Снаружи павильон, окрашенный в серебристый цвет, опоясывала лента бассейна с мостиками для прохода посетителей. Внутри павильона на две противоположные кривые поверхности тента проецировался фильм. На других поверхностях возникал свет различного цвета (в создании этой части «электронной поэмы» – световой феерии – участвовал Пабло Пикассо). Зрелище сопровождалось стереомузыкой из 300

лое отверстие, под которым был создан водоем, окруженный деревьями, сохранными при строительстве павильона.

В американской экспозиции были представлены новейшие технические разработки: цветное телевидение, счетные машины с электронной памятью, дававшие ответы на вопросы посетителей на 10 языках; совершенная телефонная связь (чтобы дать представление о ее емкости, была продемонстрирована 24-томная телефонная книга Нью-Йорка); атомные часы; макеты 5 действующих ядерных установок, стенд достижений в изучении вирусов. Внимание привлекал кинотеатр будущего – «Циркорам», где

проецируемый на круговой экран фильм об Америке создавал у зрителей эффект присутствия.

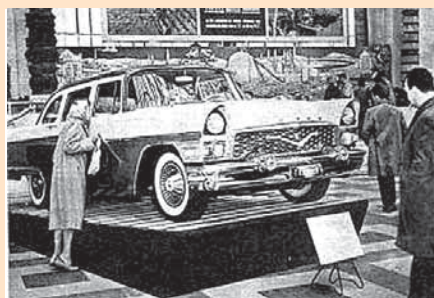
Большим вниманием на ЭКСПО пользовался павильон СССР, где демонстрировалась главная сенсация выставки – макет первого искусственного спутника Земли, запущенного в космос всего за полгода до ее открытия. Об интересе к советскому павильону говорит тот факт, что за весь период работы его посетило более 30 млн человек.

Здание советского павильона представляло по форме огромный стеклянный параллелепипед объемом 237 тыс. куб. м и площадью 22 тыс. кв. м. Средний зал павильона



ных мастерских. Главная тема экспозиции называлась «Мир и труд». Вводный зал, оформленный красным гранитом, был посвящен рассказу о государственном устройстве страны. В следующем, промышленном, зале было представлено большое количество автоматических станков (больше, чем во всех остальных павильонах вместе взятых), один из которых, с числовым программным управлением, был удостоен Гран-при; действующий макет 25-кубового шагающего экскаватора со 100-метровой стрелой, произведенного на заводе «Уралмаш».

В разделе научных исследований внимание привлекали макеты первых



Зал, посвященный отдыху, напоминал зеленую поляну на открытом воздухе, с огромными диорамами городов-курортов Сочи, Кисловодска, пионерского лагеря «Артек», а также с макетом стадиона в Лужниках.

Перед павильоном был построен киноконцертный зал на 950 зрителей с открытым кафе на плоской крыше.

Советские экспонаты получили 527 наград, в том числе 82 Гран-при, 118 золотых, 137 серебряных и 111 бронзовых медалей, 79 дипломов.

Всемирная выставка в Брюсселе продемонстрировала возросший уровень технологий и научных открытий в мире. Об этом свидетельствовали такие уникальные экспонаты, как макеты искусственного спутника Земли, космических ракет и атомных станций, разработки в области молекулярной химии. Новое слово выставка сказала и в области архитектуры.

За все дни работы ее посетили почти 45 млн человек, из которых 6 млн – иностранные гости. Достижения технического прогресса, особенно в области средств связи, продемонстрированные на Брюссельской выставке, вызвали у некоторых специалистов опасения, что роль последующих ЭКСПО в качестве средства обмена и распространения информации о научно-техническом и социальном прогрессе может быть утрачена. Однако жизнь показала беспочвенность этих опасений. Человеческая мысль постоянно стремится к новым открытиям, а это только усиливает необходимость обмена идеями.

БВ



имел ширину 48 м, к нему сбоку примыкали трехэтажные пристройки с антресолями, открытыми в зал. Архитектурно-строительной особенностью павильона являлось то, что он не имел фундамента. Здание в буквальном смысле висело на 16 высоких мачтах-опорах, а 16 ферм, обращенных наружу, держали стеклянные стены павильона, которые, подобно занавесам, были прикреплены к фермам перекрытия. Павильон строился почти год – с марта 1957 г. его возводили бельгийские фирмы.

Он считался одним из наиболее насыщенных экспонатами, которые готовили более 700 предприятий, НИИ, лабораторий, художествен-

космических кораблей и экспозиция о развитии в стране ракетной техники, начиная с работ Константина Циолковского; макеты первой в мире атомной станции в Обнинске и атомного ледокола.

Раздел «Строительство» с помощью макетов, панорамных фотографий и диорам рассказывал о жилищном и городском строительстве в стране. 20-метровая многоплановая панорама давала представление о застройке Юго-Запада Москвы. Здесь же были представлены макеты жилого района «Новые Черемушки», двух станций московского метро – «Комсомольская» и «Кропоткинская».



Невидимые преграды

Много бумаг? Длинные очереди? Непонятные вопросы? Прозрачные намеки? Это не дневной прием в поликлинике – это бизнес по-русски. Тысячи предпринимателей каждый день сталкиваются с необходимостью получать лицензии, разрешения, сдавать формы и согласовывать отчеты. То есть выполнять установленные государством правила ведения хозяйственной деятельности на рынке, которые на деле являются административными барьерами.

Административные барьеры в любой экономике выполняют функции государственного регулирования и являются необходимой составляющей взаимодействия власти и бизнеса. С одной стороны, они помогают отсеять недобросовестных предпринимателей, а с другой – выступают гарантом качества предоставляемых бизнесом услуг. В начале 90-х, когда советские законы, выращенные на плановой экономике, не могли справиться с реалиями мира кооперативов, банков и «новых русских», государство было вынуждено выстраивать систему рыночного законодательства практически «с нуля». Это требовало времени, а бизнес не мог ждать так долго. Справляться с лавиной контрафакта, контрабанды, валютных спекуляций надо было немедленно. Тогда и возникла экономическая политика, состоящая преимущественно из методов административного регулирования. Общественных организаций на рынке не было, и весь контроль над предпринимательской деятельностью и качеством товаров государство взяло на себя.

Звучит не так уж плохо. Почему же сегодня предприниматели буквально задыхаются от огромного количества проверок, ненужных бумаг, грабительских услуг посредников и произвола власти?

Сертификаты, лицензии, налоговые декларации и проверки сами по себе не регулируют предпринимательскую деятельность, но, по замыслу, являются подтверждением честности предпринимателя и гарантией предоставления качественной услуги. Однако в условиях, ко-

гда государство не может обеспечить должный контроль за бюрократическим аппаратом и обеспечить одни и те же правила игры для всех, без исключения, участников рынка, начинается недобросовестная конкуренция и произвол чиновников. Залогом получения нужной бумаги становится взятка, а вместо эффективных механизмов рыночного регулирования предприниматели просто покупают право заниматься той или иной деятельностью. Результат – огромное количество посреднических фирм, которые зарабатывают только на оформлении документов и без которых взаимодействие с госорганами становится невозможным. Расходы на такое «взаимодействие» отражаются на конечной стоимости товара или услуги, а высокие входные барьеры на рынок уменьшают конкуренцию и ведут к монополии. В итоге страдает и предприниматель, и потребитель.

Президент Института национального проекта «Общественный договор» Александр Аузан считает, что в развитой рыночной экономике административные барьеры необходимы только в случаях, когда иные методы регулирования на практике показали свою несостоятельность. Так, в ЕС обязательной сертификации подлежат 4% товаров и услуг, причем список таких товаров составляется на основе статистики несчастных случаев, произошедших из-за использования того или иного товара. Количество лицензируемых видов деятельности колеблется от 30 до 90 в разных странах ЕС. В России же до недавних пор обязательной сертификации подлежало до 80% товарной номенклатуры.

Получается, что чем совершеннее экономика государства, тем меньше там используют методы запрещения, проверок и специальных разрешений. Вместо них европейские страны уже давно внедряют политику общественного договора с бизнесом, что создает более тонкие и вместе с тем более выгодные экономические механизмы.

В России реформы по уменьшению уровня административных барьеров в экономике назревали постепенно и с большим трудом. Курс на дебюрократизацию экономики продвигался очень медленно и с переменным успехом. В 2000–2003 гг., в соответствии со «Стратегией развития Российской Федерации до 2010 г.», Правительство РФ подготовило пакет законопроектов по снятию административных барьеров в экономике. Из этих законопроектов был принят Закон «О техническом регулировании» (в 2002 г.), который помог подготовить почву для перехода производителей на добровольную сертификацию товаров, сокращено некоторое количество лицензируемых видов деятельности (в 2005 г.) и урезаны функции некоторых проверяющих органов (санитарной, пожарной инспекции и др.).

В 2005 г. «Опора России» провела мониторинг ситуации и выяснила, что 8 копеек с каждого рубля оборота фирмы уходит на преодоление административных барьеров. По мнению же Александра Аузана, в 2000 г. на это уходило 11 копеек. Так ли очевиден положительный результат?

«Если посмотреть внимательно на динамику издержек после 2005 г., то дореформенный уровень адми-

нистративных барьеров практически восстановился, – подводит неутешительный итог Александр Аузан. – Там, где были вытеснены более слабые бюрократические группы, а именно санитарная и торговая инспекции, пожарный надзор, появились более "серьезные ребята" – правоохранительные и фискальные органы». После 2005 г. количество проверок на предприятиях только увеличилось. По данным вице-президента организации «Опора России» Владислава Корочкина, в 2006–2008 гг. контрольно-надзорными органами ежегодно проводилось около 20 млн проверок, из них 85% приходилось на малые и средние предприятия.

Расходы предприятий малого бизнеса на оплату государственных услуг

Вид бизнеса	Процент от выручки в год
Розничная торговля	3,2
Легкая промышленность	4
Техобслуживание автомобилей	5
Сельское хозяйство	10
Медицина	13
Фармацевтика	22

Самые затратные государственные услуги для предпринимателей.

Виды платных услуг	Стоимость (тыс. руб.)*
Получение санитарно-эпидемиологического заключения Роспотребнадзора	8 – 100
Разработка пожарной декларации	20 – 200
Подключение к сети электроснабжения	350 – 3000
Согласование вывески организации как рекламной конструкции	10 – 200

*В зависимости от региона и наличия дополнительных услуг

Самые затратные виды предпринимательской деятельности при оплате государственных услуг (млн руб.)

Виды хозяйственной деятельности	Затраты в пересчете на компанию в год
Строительство	7
Медицина	5
Торговля	2
Техническое обслуживание	0,5

Источник: по материалам исследований, проведенных в 2009 г. общественной организацией «Опора России» совместно с ГУ-ВШЭ.

В 2009 г. ситуация стала меняться. В декабре 2008 г. был принят долгожданный Закон о «Защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Тогда же были внесены изменения в Закон «О милиции», КоАП и ряд других документов, которые исключили внепроцессуальные полномочия органов милиции по проведению проверок предпринимателей и установили необходимость согласования с органами прокуратуры внеплановых проверок субъектов малого бизнеса.

«В конце 2009 г. мы проводили несколько совещаний с представителями бизнеса, и нам не удалось найти торгующих на рынке предпринимателей, которые жаловались бы на милицию», – заявил В. Корочкин. В феврале 2010 г. отменены сертификаты качества на пищевую и парфюмерно-косметическую продукцию. По мере вступления в силу технических регламентов будут сокращаться лицензируемые виды деятельности, а на смену обязательной сертификации придет добровольная. «Если до февраля этого года список товаров и услуг, подлежащих обязательной и добровольной сертификации, представлял собой соотношение 80 : 20, то сейчас такое соотношение составляет 49 : 51 в пользу добровольной сертификации», – отмечает директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития РФ Андрей Шаров.

Разрабатывается проект перехода государственных органов на предоставление услуг в электронном виде, вводятся административные регламенты, которые помогут обозначить права, обязанности и основные процедуры при предоставлении государственных услуг юридическим лицам и гражданам.

Кажется, что крепкий фундамент будущих изменений заложен, но многие эксперты считают, что говорить о серьезных положительных результатах пока рано.

«Платные услуги продолжают процветать, – сокрушается Владислав Корочкин. – Число бумаг, ко-

торые нужно согласовывать в государственных и муниципальных органах власти, часто превышает любые разумные рамки. В разных регионах для начала торговой деятельности необходимо пройти от 5 до 14 инстанций». «Система функционирования барьерного регулирования приводит к "эффекту блокировки", – объясняет Александр Аузан. – Любые попытки отменить определенные входные барьеры наталкиваются на сопротивление заинтересованных групп внутри государственного аппарата и коммерческих структур, делающих бизнес на "барьерах"». Как же с ними бороться?

Противостоять сопротивлению госчиновников может только свободный, независимый и сильный бизнес в лице саморегулируемых организаций и общественных палат. «Сегодня бизнес выключен из процесса снятия административных барьеров», – считает Андрей Шаров. По его мнению, образование общественных организаций важно для потребителей, общества и власти. Таким образом, у государства появляется системный оппонент и партнер в абсолютно разных сферах – от управления жилищными домами до химической отрасли. Появляются агенты, которые могут формулировать правила со стороны бизнеса и отстаивать свою позицию. Однако сильный бизнес – это еще не всё. «Для того чтобы у нас произошли институциональные изменения, игроки, как государственные, так и частные, а также общественные организации должны осознать, что жить по новым правилам выгоднее и безопаснее», – считает президент Межрегионального общественного фонда «Деловая перспектива» Дина Крылова. Но без сильной и независимой судебной системы, без некоррупцированных правоохранительных органов добиться этого трудно. Она уверена: «Для того чтобы новые законы заработали и институциональная среда изменилась, должна быть обеспечена неотвратимость санкций для всех, кто не следует требованиям закона, безо всяких исключений».

Елена КРЕМЕНЕЦКАЯ

Газпром может быть спокоен: Европа не торопится по примеру США устраивать у себя сланцевый бум

«Бизнес уик», США

Известно ли вам, что США – один из крупнейших в мире производителей топлива? В Америке добывают природный газ, скапливающийся в сланцевых породах. По мнению геологов, в Европе, вероятно, существуют аналогичные участки, тянущиеся от северо-западной Англии до Украины, но здесь организовать буровые работы в промышленных масштабах будет намного сложнее.

Для добычи сланцевого газа пришлось бы пробурить сотни скважин, проводить взрывы скальных пород с помощью воды и химических веществ. В густонаселенной Европе это создало бы серьезные экологические проблемы. Все эти препятствия позволяют предположить, что российский «Газпром», уже сейчас поставляющий в Европу 25% всего газа, не будет иметь недостатка в клиентах и когда начнет подавать сырье по новым газопроводам, идущим через Балтийское и Черное моря.

«У российского газа в Европе – большое будущее», – заявил в интервью Джон Барри, менеджер по стратегическим вопросам из группы компаний Royal Dutch Shell Plc. – В Европе существуют большие запасы нетрадиционного газа, но об этом еще очень рано говорить». Shell уже столкнулась с общественным противостоянием, когда попыталась было запланировать разведку запасов сланцевого газа в Швеции.

На другом берегу Атлантики, где BP Plc проводит бурение на участках в Оклахоме и Техасе, директор компании Тони Хайворд называет сланцевый газ «козырной картой», которая позволила США в прошлом году догнать Россию по общему объему добычи газа и снизить цены на него.

«Приземлившись в Далласе, вы увидите вокруг аэропорта многочисленные скважины для добычи нетрадиционного газа, – рассказывает Жан-Франсуа Сирелли, вице-председатель компании GDF Suez, создатель крупнейшей в Европе сети газоснабжения. – Но вы можете себе представить подобный пейзаж вокруг парижских аэропортов «Орли» или «Руасси?»

В пять раз больше

По оценкам Shell, запасы нетрадиционного газа в Европе могут достигать 1200 трлн куб. футов, что примерно в пять раз больше уже разведанных запасов газа на континенте.

Нетрадиционный газ – это промышленный термин, обозначающий горючее сырье, скапливающееся в сланцевых породах; угольный метан, образующийся на поверхности угля, который можно экстрагировать, понижая давление в пластах; и газ в плотных породах, заключенный в водоупорный песчаник.

Международное энергетическое агентство в ноябре заявило, что, по их мнению, вплоть до 2020 г. не следует ожидать, что добыча не-

традиционного газа в Европе способна «существенно изменить» общую картину газоснабжения континента. По оценкам парижского консультанта, добыча нетрадиционного газа в Европе к 2030 г. достигнет примерно 15 млрд куб. м, что составит около 7% всей региональной добычи природного газа.

Недоказанная геология

Потребность Евросоюза в газе, по оценкам, вырастет в этом году на 2% по сравнению с нынешним уровнем потребления в 554,1 млрд куб. м, причем, по мнению консалтингового агентства Wood Mackenzie Consultants Ltd., внутренняя добыча сможет удовлетворить лишь примерно 50% потребностей. Так что регион будет по-прежнему зависеть от поставок по газопроводам из России, Норвегии и Алжира.

«Мы не видим большого влияния нетрадиционного газа на поставки в Европу в ближайшие 10 лет, – заметил Руди Томас, аналитик из Wood Mackenzie в Эдинбурге. – Это не вызывает сомнений, потому что геологический потенциал здешних запасов еще предстоит изучить».

Однако неизвестность не удерживает корпорации Exxon Mobil, Shell, Marathon Oil и многие другие от поспешного приобретения земель в Европе для разведки там месторождений сланцевого газа. Максимальный интерес в этом отношении представляют Польша, Венгрия, Гер-

мания и Швеция. Группа компаний Shell исследует запасы сланцевого газа в Украине.

«В Европе сегодня происходит судорожный захват территорий; многие пытаются застолбить себе участок, – говорит Эндрю Остин, руководитель высокого ранга британской компании IGas Energy Plc, разрабатывающей угольный метан в Англии и Уэльсе. – Сланец может дать Европе альтернативу импорту».

Отступление Еххон

Но не всякая попытка в Европе оказывается успешной. Компания Еххон Mobil Production Co в феврале отказалась от своего

проекта в Венгрии, так и не найдя там запасов газа промышленного значения.

Самая крупная нефтяная компания США приобрела договоры лизинга на нетрадиционный газ в Польше и Германии «для применения новых технологий в Европе с целью разработки больших запасов природного газа, содержащихся в твердых каменистых породах», – заявил Брэд Корсон, вице-президент компании Еххон Mobil Production Co.

«Газпром», который согласился поставлять компании GDF Suez дополнительные объемы газа, предсказывает на будущее «не-

большой» рост своей доли на европейском рынке.

«Через пару десятков лет мы станем одним из основных поставщиков газа на европейском рынке», – считает представитель «Газпрома» Сергей Куприянов.

Крупнейший дистрибьютер газа в Германии, компания E.ON Ruhrgas AG, заявила, что сланцевое топливо со временем сможет внести свой вклад в надежность энергоснабжения Европы.

«Но нужно еще какое-то время, чтобы прийти к надежной оценке наших возможностей в Европе», – сказал Хельмут Ролофф, представитель отделения в Эссене. ■

Русский магнат возрождает умирающую французскую газету

«Бизнес уик», США

Маленькая и умирающая газета, корни которой уходят во французское Сопротивление, была возрождена благодаря рискованной инициативе одного из самых влиятельных российских магнатов, вложившего в нее 50 млн евро.

Первый номер обновленной France-Soir (самая маленькая национальная ежедневная новостная газета во Франции) вышел тиражом 500 тыс. экземпляров, что больше чем в 20 раз превышает обычный для нее тираж.

Она также почти вдвое уменьшила цену номера в рамках рекламной акции, которая продлится один месяц.

Выход обновленной газеты сопровождается масштабной рекламной кампанией стоимостью в 20 млн евро, которая должна убедить читателей, что таблоид, еще недавно бывший практически банкротом, вновь заслуживает места в парижских газетных киосках рядом с такими соперниками, как Le Parisien, Le Monde и Le Figaro.

25-летний Александр Пугачев, отец которого Сергей Пугачев из-

вестен как близкий друг российского премьер-министра Владимира Путина и один из самых влиятельных в России миллиардеров-олигархов, купил France-Soir в прошлом году. С тех пор он успел расширить штат газеты с 40 журналистов до примерно 100, утверждает пресс-секретарь France-Soir.

Цена газеты при продаже в киоске на первых порах составит 50 сантимов – это вдвое меньше, чем стоит Le Parisien/Aujourd'hui en France – национальная ежедневная новостная газета с самым большим в стране тиражом. По словам пресс-секретаря, France-Soir рассчитывает выйти на уровень ежедневного тиража в 150–200 тыс. экземпляров, что позволит ей занять четвертое место в ряду крупнейших в стране ежедневных национальных газет.

О Пугачеве-младшем известно мало, за исключением того, что он вырос в Монако и никогда раньше не управлял газетами. Однако у него, в отличие от отца, есть французский паспорт, и это позволяет Пугачевым обойти французский закон, ограничивающий приобре-

тение СМИ иностранцами.

Пугачев-старший заработал свое состояние в 90-е гг. в банковской сфере. Ему принадлежат две из крупнейших военных и гражданских верфей в Санкт-Петербурге. Идущие между Москвой и Парижем переговоры о продаже России четырех французских военных кораблей могут принести выгоду Пугачеву, т.к. эти корабли, возможно, будут строиться на его верфи, полагает специалист по России из аналитического центра IRIS Арно Дюбен.

Происходящее заставляет вспомнить покупку в прошлом году почтенной, но убыточной лондонской газеты The Evening Standard еще одним российским магнатом – бывшим агентом КГБ Александром Лебедевым.

France-Soir начала выходить в 1944 г., после освобождения Франции. В 50–60-е гг. XX века она была одной из самых популярных газет Франции. Ее тираж достигал 1 млн экземпляров в день.

В последние годы ей пришлось хуже, чем остальной убыточной, сокращающейся французской га-

зетной индустрии. В прошлом году, по данным отслеживающей тиражи СМИ организации OJD, тираж France-Soir упал до 23 тыс. экземпляров.

Зачем Пугачевым покупать низкокачественную и слабую газету, остается, по мнению Дюбьена, вопросом.

При таком тираже «я ни на се-

кунду не поверю в то, что Пугачев таким образом пытается добиться влияния, – считает Дюбьен. – Если, конечно, он не путает нынешнюю France-Soir с France-Soir шестидесятих».

При таком объеме инвестиций на фоне экономических проблем, которые переживает сейчас большинство СМИ, «речь также явно

идет не о прибыли – с France-Soir он денег не заработает», – убежден эксперт. «Я думаю, ему просто нужно было найти для сына какое-нибудь дело, – полагает Дюбьен. – Сын хочет быть медиа-магнатом, а тут как раз продается некогда влиятельная газета, и вот – voila!»

FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

Все крутится вокруг Киркенеса

«Файнэншл таймс Дойчланд», Германия

Этот небольшой норвежский город расположен на самом краю Европы. Однако Северный морской путь, а также запасы руды и природного газа могут превратить Киркенес в пуп земли.

«Уже сейчас это единственный город мирового значения в Норвегии», – укутанный в толстое пальто и с меховой шапкой на голове Педер Аресвик стоит на рыночной площади Киркенеса и торгует сырокопченой колбасой из лосины, медвежатины и оленины. Он уверен, что именно в этом месте, где олени – важный экономический фактор, а у супермаркетов стоят не велосипеды, а сани, находится настоящий центр Норвегии.

Следует с ним согласиться – автомобили здесь помимо норвежских имеют шведские, финские и российские номера, а люди на улицах разговаривают на соответствующих языках. Председатель правления крупнейшего местного работодателя – австралиец, а что касается цен на еду и жилье, то по этому показателю Киркенес опережает некоторые крупнейшие европейские города. Двухкомнатная квартира в городе стоит 270 тыс. евро, а обычный ужин – 60 евро.

Киркенес расположен в 2 тыс. км к северу от Берлина, но от Северного полюса его отделяют всего

220 км. Если добираться по автомобильной дороге, то расстояние до российского Мурманска составит 250 км. Короче, Киркенес находится на краю мира. И именно это обстоятельство делает его центром земли. А земля действительно круглая, и где на ее поверхности расположен центр – это вопрос перспективы.

«Расположение у Киркенеса фантастическое», – утверждает финансовый директор норвежской судоходной группы Tschudi Shipping Петер Стейнесс Ларсен. Его бюро находится в Осло, но в настоящее время он возвышается над своим письменным столом и Киркенесом. «Мы не зря купили этот участок земли», – говорит он, указывая в сторону порта Киркенеса. Компания Tschudi хочет использовать Киркенес для экспорта товаров в Россию и Азию. По его мнению, Северный морской путь превратит этот небольшой норвежский город в транспортный узел. «Время в пути до Азии будет существенно сокращено. Киркенес вследствие экономической привлекательности может за пять лет вырасти на 20–30%», – считает Ларсен. Сегодня здесь проживают 5 тыс. человек.

Прошлой осенью два немецких грузовых судна впервые прошли по Северному морскому пути и таким

образом значительно сократили расстояние между Европой и Азией. Последняя (или первая) западноевропейская гавань – это Киркенес. «Что касается перевалки грузов, то Киркенес уже сейчас можно назвать маленьким Роттердамом, а Северный морской путь обладает, конечно же, значительным потенциалом», – отмечает один из здешних лоцманов Инге Сэтрвик. Хотя порт Мурманск расположен недалеко отсюда, даже российские рыболовецкие суда с удовольствием заходят в Киркенес для того, чтобы перегрузить свой товар. «Вся процедура осуществляется здесь намного быстрее, потому что российская бюрократия работает намного медленнее», – считает Сэтрвик. Если по Северному морскому пути начнут осуществляться регулярные перевозки, то традиционный российский недостаток может во многом сыграть на руку Киркенесу.

Но пока источником роста слугит по большей части то, что добывается из земли. С прошлого года возобновила свою работу местная железорудная шахта. Этому предприятно 100 лет, и оно долгое время было единственным значимым экономическим фактором города. После ее закрытия в 1997 г. экономическая активность снизилась, и так продолжалось до возобновления ее работы. «Высокие цены на

сырьевые товары сделали выгодным добывать здесь железную руду», — подчеркивает Джон Сандерсон, председатель правления компании, занимающейся добычей руды. Эта компания в свою очередь принадлежит группе Tschudi. Она приобрела земельный участок, на котором находится шахта, только для того, чтобы приблизиться к порту, однако потом выяснилось, что добыча руды на ней может быть прибыльной. «К сожалению, проблем оказалось больше, чем мы думали, и мы должны были вместо предусмотренных в смете 100 млн вложить 250 млн долл. Но мы не стали бы этого делать, если бы не рассчитывали получить прибыль», —

подчеркивает Сандерсон. Если учитывать субподрядчиков, то на шахте в Киркенесе уже работают 350 сотрудников, и скоро еще 100 человек будут приняты на работу. Вместе с тем есть и протесты со стороны тех, кто считает, что это загрязняет окружающую среду.

Этот регион должен использовать экономический подъем для того, чтобы еще больше дифференцировать свою активность, считает главный экономист норвежского банка Bank First Securities Харальд Магнус Андреассен. Местоположение на краю Северного морского пути, по его мнению, не должно стать препятствием. «Горю есть что предложить с точки

зрения красоты природы. Что касается культуры, что здесь проводится фестиваль Barentsspektakel — все это важные предпосылки для того, чтобы привлечь так называемых творчески мыслящих людей».

Один из них — русский куратор арт-проектов Люба Кузовникова. Она три года назад переехала из Москвы в Киркенес. «В Москве все слишком спокойно, здесь больше динамики», — признается она.

Не следует недооценивать и еще один фактор. «Правительство поддерживает север путем некоторого снижения налогов, — подчеркивает Андреассен. — Если бы этого не было, всё бы здесь выглядело иначе».

The New York Times

Пора приняться за Китай

«Нью-Йорк таймс», США

Атмосфера вокруг китайской экономической политики накаляется, и это вполне оправданно: проводимая Китаем политика занижения курса национальной валюты, юаня, стала значительной помехой на пути восстановления мировой экономики. С этим надо что-то делать.

Чтобы вы лучше поняли суть проблемы. Еще примерно году в 2003-м все чаще стали раздаваться жалобы на то, что Китай манипулирует своей валютой: продает юани и скупает иностранные валюты, стремясь сохранить юань слабым, а китайский экспорт искусственно конкурентоспособным. На тот момент Китай добавлял к своим долларовым запасам примерно по 10 млрд долл. в месяц, и в 2003 г. общие излишки текущего баланса, составляющего значительную часть торгового баланса, достигли 46 млрд долл.

Сегодня Китай к своим запасам в 2,4 трлн долл. добавляет ежемесячно еще по 30 млрд долл. с лишним. По оценкам Международного валютного фонда, к концу 2010 г. Ки-

тай будет иметь излишек текущего баланса более чем в 450 млрд долл., что в 10 раз больше, чем было в 2003 г. Это самая искажающая валютный курс политика, которой когда-либо следовала крупная нация.

И такая политика наносит серьезный ущерб всему остальному миру. Большая часть экономически сильных стран мира попадают в ликвидную ловушку — с развитием глубокой экономической депрессии и неспособности восстановить экономическую ситуацию, урезав процентную ставку, потому что соответствующие ставки уже близки к нулю. Китай, создавая неоправданные излишки торгового баланса, в действительности оказывается для этих стран антистимулом, который они никак не могут скомпенсировать.

Как же нам на это реагировать? Прежде всего Министерству финансов США надо прекратить суесться и напускать тумана.

Два раза в год, по закону, Министерство финансов обязано публиковать отчет с указанием стран, ко-

торые «манипулируют курсом своей валюты относительно доллара США, с целью недопущения корректировки фактического баланса по платежам или получения несправедливых конкурентных преимуществ в международной торговле». Закон ставит ясную задачу: отчет должен фиксировать фактические данные и не является политическим заявлением. На практике, однако, Министерство финансов неохотно идет на принятие мер в отношении юаня и не желает объяснять Конгрессу, как этого требует закон, почему оно не принимает таких мер. Вместо этого последние шесть или семь лет они усердно не замечают очевидного.

Но если вдруг Министерство финансов обнародует манипуляции с китайской валютой — что тогда? Нам придется изменить бытующее, но неверное представление о том, что китайцы связали нас по рукам и ногам. И мы не осмеливаемся заставить Китай демпировать свои долларовые активы.

Возникает вопрос: что же случится, если Китай попытается про-

дать значительную долю имеющихся у него долларов США? Взлетят ли процентные ставки? Краткосрочные процентные ставки на доллары США не изменятся: они удерживаются на уровне, близком к нулю Федеральной резервной системой (ФРС), и она не поднимет процент, пока не начнет снижаться уровень безработицы. Долгосрочные ставки могут немного повыситься, но они определяются, главным образом, ожиданиями рынка в отношении изменения краткосрочных ставок. Кроме того, ФРС может компенсировать воздействие на процентные ставки китайского механизма, увеличив собственные покупки облигаций долгосрочного займа.

Правда и то, что, если Китай демпфирует свои запасы долларов США, ценность доллара относительно других крупных валют, например евро, упадет. Но для США это было бы только выгодно, поскольку это сделает наши товары более конкурентоспособными и позволит сократить торговый де-

фицит. С другой стороны, это было бы плохо для Китая, который потерпел бы значительные убытки на своей долларовой наличности. Коротче говоря, теперь как раз Америка связывает Китай по рукам и ногам, и никак иначе.

Поэтому у нас нет никаких оснований опасаться Китая. Но что же нам делать?

Некоторые до сих пор полагают, что мы должны попытаться мягко убедить Китай не лезть на рожон. Но мы годами увещеваем Китай, текущие прибыли которого между тем всё растут, и ничего этим не добились: Вэнь Цзябао, китайский премьер-министр, сделал заявление – вполне абсурдное, – что никакого занижения их национальной валюты нет. (По оценкам института Международной экономики Петерсона, занижение курса юаня составляет от 20 до 40%.) И г-н Вэнь обвиняет другие нации в том, чем фактически занимается сейчас Китай, стремясь ослабить их валюты «для целей увеличения их собственного экспорта».

Но если мягкие доводы не срабатывают, какова альтернатива? В 1971 г. США имели дело с аналогичной, хотя и менее тяжелой, проблемой занижения курса иностранных валют, и тогда они были вынуждены временно установить дополнительный 10%-ный налог на импорт, который был снят спустя несколько месяцев после того, как Германия, Япония и другие страны повысили курс доллара относительно своих валют. Сейчас мы в такой ситуации, что единственный способ заставить Китай изменить свою политику – это поставить его перед фактом угрозы аналогичной акции. Только на этот раз дополнительный налог должен быть более существенным – скажем, процентов 25.

Китайская валютная политика усугубляет дополнительно мировые экономические проблемы, и именно в тот момент, когда эти проблемы и без того уже очень тяжелы. Пора принимать меры. ■



Китайский комплекс России

«Бритские листы», Чехия

Совсем рядом с речным причалом в Хабаровске стоит огромное количество боксов из гофрированного железа. Везде предлагают «Туры в Китай». В общем, предлагается один-единственный тур. Утром из Хабаровска на пароме на другой берег Амура, потом на автобусе до базара в городе Фуюань. Ночлег. Утром на следующий день обратно на паром. Билет стоит 1800 руб. на одного человека, написала Людвика Влодек-Бирнат для газеты Gazeta Wyborcza.

Едут все, у кого есть силы и деньги на билет. Каждый россиянин имеет право каждые 30 дней привозить 30 кг китайского това-

ра без каких-либо пошлин. «Везут всё: одежду, телевизоры, чайники, керамическую плитку, электронику. Один раз даже переправляли холодильник, – говорит капитан судна, которое плавает по маршруту «Хабаровск – Фуюань» уже двадцать лет. – Возят и для себя, и для друзей. Но некоторые договариваются и сразу после границы все отдают китайцу, который потом перепродает товары дальше по России».

Для тех, кто живет на Камчатке, во Владивостоке и во всех городах вдоль границы, которая растянулась на 4 тыс. км по реке Амур, Китай представляет более важный

«опорный пункт», чем далекая Москва. Есть такие места, где очень сложно найти что-то без клейма «Made in China». Начиная от чернослива и пива и заканчивая тротуарной плиткой. «Что-то производить невыгодно. За ежедневную плату, какую получают китайцы, русские даже с постели не встанут», – говорит Ирина, прожившая много лет в Китае.

Неожиданная смена ролей

Пример Китая удивителен для русских. «Двадцать лет назад, когда я начинал ездить по этому маршруту, китайцы просили русских продать им всё подряд. Часы,

одежду, сигареты, спортивные снаряды, – говорит капитан «Амура». – В Фуюань практически все дома были с соломенными крышами».

Россия принесла в Китай прогресс. Началось всё в конце XIX в., когда была построена идущая через Маньчжурию ветка Транссибирской магистрали. На основании межправительственных соглашений возникла российская компания, которая расположилась в китайском Харбине. Благодаря инженерам и их семьям город становился похожим на европейский. Там строились дома, как во всей царской империи, огромный собор с куполом-луковкой, синагога. Открывались европейские театры, кабаре, на концертах играли европейскую музыку. Но от богатых русских китайцы научились немногому – тому, как одеваются и говорят люди на Западе, о чем они размышляют и что обсуждают.

Еще в советские времена Россия в отношениях с Китаем была «старшим братом». Когда Мао начинал свой «большой скачок», он решил модернизировать свою страну по советскому образцу. Российские инженеры строили в Китае фабрики, китайские крестьяне должны были изготовить как можно больше стали и железа, потому что глава государства восхищался успехами советской тяжелой промышленности. Программа Мао по модернизации, как известно, закончилась катастрофой, от голода умерли десятки миллионов китайцев.

Тем не менее руководство Коммунистической партии Китая получило урок и сделало выводы. И когда в советской экономике началась стагнация, китайская экономика стала развиваться невероятными темпами.

Брать пример с Китая?

Русских интересует не только цивилизационный подъем в Китае, но и его обстоятельства. Там модернизация прошла без каких-либо изменений в политической системе. В отличие от западных

стран, Японии и Южной Кореи, реформы не сопровождались демократизацией.

«Успех модернизации в Китае определила эффективная модель управления, отвечающая интересам собственного народа и способная привести к тем же результатам, что и демократические системы, но без использования демократических подходов», – хвалит Китай российский экономист и директор Института проблем глобализации Михаил Делягин в статье «Китайский путь для России – неосталинизм».

Эффективность китайского правительства подчеркивает и Михаил Ремезов, директор Института национальной стратегии: «Коммунистическая партия Китая сумела стать очень эффективным и компетентным управленцем. Возникла действительная ответственность работников за результаты их деятельности, людей стали перемещать с одной должности на другую, в итоге вся система стала более предсказуемой».

В этих русских замечаниях можно увидеть и восхищение «третьим путем» Китая. Китайцы подтверждают, что для достижения экономического успеха не обязательно платить за политическую либерализацию, а это очень привлекает российских сторонников «суверенной демократии», которые убеждены, что Россия не должна бездумно копировать западные образцы.

Экономист Евгений Ясин, научный руководитель Высшей школы экономики, объясняет, что китайская индустриализация стала успешной благодаря местной специфике – огромному рынку и очень дешевой рабочей силе и благодаря политической стабильности, которая привлекает иностранных инвесторов. Однако он считает, что это лишь временные преимущества Китая. «Политическая система, которая сегодня поддерживает успех китайской экономики, в то же время блокирует инновации», – говорит Ясин.

Такой же точки зрения придерживается и экономист Иосиф

Дискин: «У Китая нет каких-то ошеломительных успехов в развитии современных технологий. Местный экспорт основывается на импорте технологий, патентов, ноу-хау и на нелегальном копировании чужих открытий, в том числе и российских». Пока, как говорит Дискин, «общая модернизация означает принятие огромного количества решений, а не строительство сотен заводов, как раньше. Контроль идет не сверху вниз, а горизонтально. Модернизация сегодня возможна только в условиях демократии».

Никого не надо убеждать

То же самое говорит и Президент России Дмитрий Медведев, который слово «модернизация» склоняет во всех падежах. В статье «Россия, вперед!», опубликованной осенью, он описал свою мечту о современной России: «Во-первых, мы станем одной из лидирующих стран по эффективности производства, транспортировки и использования энергии. Разработаем и выведем на внутренние и внешние рынки новые виды топлива. Во-вторых, сохраним и поднимем на новый качественный уровень ядерные технологии. В-третьих, российские специалисты будут совершенствовать информационные технологии, добьются серьезного влияния на процессы развития глобальных общедоступных информационных сетей, используя суперкомпьютеры и другую необходимую материальную базу».

«Финскому президенту не надо было бы писать статьи, в которых превосходство собственного общества он бы связывал с инновационной экономикой или убеждал предприятия вкладывать средства в развитие технологий. Ему не надо было бы призывать элиту модернизировать страну. Модернизация Финляндии была не результатом отдельных решений президента, а логическим последствием системы с действительно свободной конкуренцией», – резко высказался Николай Злобин, директор российских и азиатских программ Центра

оборонной информации США, в «Российской газете».

«Модернизацией не может заниматься один лидер, пусть даже самый сильный, если ему не на кого опереться», – повторил Михаил Ходорковский, бывший олигарх и сегодня самый известный российский заключенный, в статье «Модернизация: поколение М», которая была ответом на публикацию Медведева.

Модернизация, или смерть

Пока в московских гостиных идут дискуссии о том, как модернизировать Россию, русские с Амура по-прежнему ездят в Китай. Цивилизационная пропасть между китайской и российской сторонами границы заставляет не слишком верить, что доброй китайской пастве скоро придет конец.

Памятником китайского успеха стал Маньчжули, населенный пункт, через который по Южно-Маньчжурской железной дороге поезда следуют к российскому Забайкальску. До поздней ночи здесь кипит жизнь. Открыты тысячи ресторанов. Официанты знают по крайней мере несколько фраз на русском. Здесь можно попробовать не только блюда традиционной китайской кухни, но и котлеты по-киевски, и даже по-варшавски. В магазинах даже в 12 ночи я видела русских, совершающих покупки. Покупателям, которым город благодарен за свое впечатляющее развитие, даже поставили памятник на центральной улице. Три фигуры отлиты из бронзы: отец в типичной клетчатой одежде, которую у нас называют русской, но на самом деле она, конечно, китайская, с битком набитой сумкой; мать с мешочком поменьше и сын, напоминающий славянского херувима.

Огромные небоскребы Маньчжули повторяют стиль Чикаго, но можно найти сходство и со сталинским Дворцом культуры. На границе к поездам русских туристов привозят автобусы и частные такси. По дороге они проезжают гигантские парки развлечений с огромной матрешкой, изобража-

ющей китаянку в традиционном костюме, и с копиями известных русских скульптур, включая «Рабочего и колхозницу».

На российской стороне границы путешествующих направляют в старые казармы, где пахнет лизолом. Автобус подпрыгивает на разбитой дороге, пока не доедет до первого населенного пункта – Забайкальска. Пока Маньчжули развивался, пока там строились здания, Забайкальск терял асфальт на улицах и штукатурку на фасадах зданий. В августе в полдень здесь не было ни одного открытого кафе, ни одного ресторана, если не считать шашлычную в металлической будке. Рядом с главной трассой паслась корова, на ее роге висел полиэтиленовый мешок, а у входа в обветшавшую «хрущевку» двое мужчин выпивали по сто граммов водки.

Если посмотреть на Забайкальск, сложно не согласиться с тем, что пишет Делягин: «Модернизация, или смерть. Правы те, кто предлагает России именно эту альтернативу. Но слишком часто мы забываем о том, что пустые разговоры о модернизации, которыми эта страна, насколько я помню, занимается уже четверть века, приводят как раз к смерти. А не к модернизации».

Китайская угроза

Русские, которые совсем рядом наблюдают за успехом китайцев, никакого вдохновения от этого не испытывают.

«У нас это не пройдет» – можно услышать от жителей Хабаровска, Иркутска или Читы. Русские могут восхищаться небоскребами и покупать китайский товар, но, как правило, о китайцах они говорят с пренебрежением и благосклонностью. Они смеются над китайским акцентом, но сами по-китайски могут сказать только «ni-chao» («привет»). «Кто в России станет работать за такие копейки?» – удивляются русские. Рядом с пропастью между дальневосточной Россией и Китаем социальные роли пока не изменились. Русский в Китае – клиент, о котором забо-

тится торговец продуктами. Китаец в России – гастарбайтер, который берется за самую тяжелую работу, переносит все трудности с российской милицией, которая только и ждет взяток за то, что нет разрешения на проживание или другого документа.

Этот парадокс объясняет российская журналистка Юлия Латынина: «Какие отрасли экономики существуют на российском Дальнем Востоке? Экспорт леса, ловля рыбы, экспорт металлолома, импорт иномарок. Это те отрасли, где можно избежать ока государства. А по соседству, в Китае? Электроника, сборочные и швейные производства, металлургия – то, что может существовать только при благосклонности государства».

Сначала не очень ясно, на какие деньги жители края покупают в Китае товары, если все деньги, которые заработаны в крае, заработаны китайцами, но потом понимаешь, что в крае все же процветает кое-какой бизнес. Например, незаконная вырубка леса (с экспортом в тот же Китай).

В Китае государство помогает бизнесу. В России развивается только тот, кто спрятался от государства. Китайская власть думает об обогащении страны. Российские чиновники думают об обогащении себя» («Пока Россия пьет, Китай далеко уйдет». – Комсомольская правда, октябрь 2009 года).

«Может быть, это не очень патриотично, – признается мне Латынина. – но я думаю, что русским из Сибири было бы не хуже, если бы эти области перешли под управление Китая. Сегодня в мире такие процессы естественны, лучше организованные государства забирают контроль у тех, кто организован хуже. Китайцы могли бы принести в Сибирь более эффективную форму управления. Это будет не так сложно, потому что, по крайней мере в тех отдаленных областях России, государства не существует. Самую большую угрозу для России представляет совсем не Китай. Самая большая угроза – премьер Путин».

Экспортный бум в оборонной отрасли

«Хандельсблатт», Германия

Прежде всего подводные лодки и танки «Made in Germany» обеспечили в последние пять лет уникальное удвоение объема немецкого оборонного экспорта. Теперь с 11% рынка Германия входит в группу крупнейших торговцев оружием и опережает по этому показателю такие бывшие империи вооружений, как Франция и Великобритания. Эти выводы основаны на данных, опубликованных Институтом SIPRI (Стокгольмский международный институт исследования проблем мира). Больше вооружений, чем Германия в период с 2005 по 2009 г., экспортировали только США, доля которых на рынке составляет 30%, а также Россия, на которую приходится 23% рынка. В период с 2000 по 2004 г. доля рынка Германии составляла только 6%.

Важнейшие покупатели

Важнейшими покупателями являются Турция, Греция и Южная Африка. Однако Китай, Тайвань, Израиль и Иордания теперь также входят в число клиентов, которые помимо танков и военных кораблей закупают в Германии также вертолеты и бронетранспортеры.

Федеральный союз немецкой индустрии безопасности и обороны (BDSV) так комментирует приведенные данные: «Немецкая индустрия безопасности и обороны во многих технологических областях занимает ведущие позиции. Она вносит важный вклад в сохранение высокого технологического уровня, а также очень ценных рабочих мест». Резкого увеличения количества рабочих мест в связи с этими событиями не произошло. Вот что сказал эксперт (профсоюза) IG Metall Кай Бурмайстер в интервью Handelsblatt: «Количество рабочих

мест в электротехнической индустрии, а также в металлообрабатывающей отрасли в этот период стабилизировалось на уровне 80 тыс., тогда как в предшествующие 20 лет эти показатели резко уменьшились».

Представители профсоюза IG Metall отдают себе отчет в наличии противоречий в этой отрасли. В ней создаются рабочие места, однако в политическом отношении многие предпочитают держать ее в тени. «Совершенно очевидно, что это политическая отрасль. Поэтому в первую очередь политики должны создавать для нее рамочные условия. Нет никаких препятствий для поставок вооружений внутри НАТО. Все остальные варианты экспорта вооружений должны рассматриваться дифференцированно». Представители IG Metall не разделяют точку зрения, в соответствии с которой основные правила экспорта должны быть более свободными для того, чтобы можно было увеличить количество рабочих мест.

SIPRI регулярно предоставляет более высокие показатели немецкого экспорта вооружений, чем это делает федеральное правительство, т.к. стокгольмский институт учитывает также компенсационные сделки, торговлю бывшим в употреблении оборудованием бундесвера, а также «подарки» на основе их приблизительной стоимости. Бурмайстер также корректирует в сторону понижения данные SIPRI, поскольку этот институт часто учитывает не реальные цены, а цены новых изделий: «При экспорте старых танков “Леопард” в Чили например, эти данные не совпадают. Эти танки были проданы не по цене новых».

SIPRI предупреждает о возможности новой гонки вооружений

Увеличение экспорта в последние пять лет произошло в первую очередь за счет продажи подводных лодок. Военные корабли составляют 44% от общего объема экспорта, а бронетранспортеры – 27%. Особенно сильно увеличилась торговля исключительно дорогими боевыми самолетами.

У ведущих торговцев вооружениями США и России примерно 40% их экспорта составляют боевые самолеты. «Государства, обладающие соответствующими ресурсами, заказывают значительное количество такого рода техники. За этим следует реакция их соперников в данном регионе – они также заказывают самолеты», – отмечает глава отдела торговли вооружениями SIPRI Пол Холтом.

Поэтому SIPRI предупреждает о возможности новой гонки вооружений в таких районах с напряженной обстановкой, как Ближний Восток, Северная Африка, Южная Америка, а также Южная Азия и Юго-Восточная Азия. Так, например, торговля оружием в Южной Америке в период с 2000 до 2004 г. увеличилась на 150%. Греческому государству угрожает дефолт, однако эта страна относится к числу пяти крупнейших в мире покупателей вооружений.

Федеральный министр экономики Германии указывает на наличие сложных правил безопасности для экспорта немецкого оружия. По мнению экспертов министерства, в практике экспорта вооружений, большая часть которых поставляется странам Евросоюза или НАТО, принципиально ничего не изменилось, несмотря на развитие событий в кризисных очагах международной напряженности. ■



Российская коррупция может вынудить западные предприятия покинуть страну

«Рейтер», Великобритания

Александра Рейдж из некоммерческой организации TRACE International, специализирующейся на консультировании предприятий, как не стать жертвой вымогательства, сказала представителю агентства Reuters, что «ползучая повальная» коррупция в России намного тяжелее, чем в любой из крупных развивающихся стран.

«Я могу дать только такую рекомендацию: «Может быть, вам стоит ещё и ещё раз хорошенько подумать, стоит ли заниматься бизнесом в России», – заявила она. – У меня лично гораздо больше оптимизма в этом отношении вызывает Нигерия, чем Россия».

Берлинская НПО Transparency International ставит Россию на 146-е место среди 180 наций, вошедших в ее Индекс восприятия коррупции; по ее оценкам, размах взяточничества здесь достигает примерно 300 млрд долл. в год.

«Разговоры о России (в плане ведения бизнеса) в основном сводятся к следующему: «Можно ли тут оставаться?» – заметила Рейдж во время своей поездки в Москву, где она проводила мастер-класс для почти сотни предприятий, преимущественно западных компаний.

«Компании надеются на Министерство юстиции США и английский SFO (Отдел по борьбе с крупным мошенничеством)... они действительно работают, чтобы прояснить ситуацию, и в случае, когда дело касается не одной компании, говорят о необходимости отъезда».

Рейдж отказалась назвать компании, которые собираются покинуть страну; однако шведская фирма ИКЕА, занимающаяся розничной продажей мебели, заявила в прошлом году, что пока приостановит

расширение своей сети в России из-за «непредсказуемого хода административных процедур в некоторых регионах».

Рейдж вспомнила, как во время её первого мастер-класса в Москве в 2002 г. ей задавали вопрос, ярко свидетельствующий о совершенно уникальной ситуации с коррупцией в России: «Некоторые подходили ко мне в перерыве и говорили: “Здесь, если я не плачу взятки, я боюсь, что мой офис могут на самом деле просто сжечь”».

Её ответ? «Ну, тут я ничем не могу вам помочь. Для такого сценария у меня нет подходящих практических советов».

«Коррупция в странах с развивающейся рыночной экономикой обычно касается платежей для обеспечения безопасности бизнеса; в России же большая часть взяток попадает к высшим чиновникам, чтобы они прекратили недобросовестные действия своих подчиненных», – говорит Рейдж.

Среди вопросов были такие: как, не подкупив нужного чиновника, не допустить полного уничтожения вашей компании в результате налёта, организованного совместными усилиями российских конкурентов, с предъявлением сфабрикованного обвинения и с попустительства официальных лиц?

Она добавляет, что ещё представители предприятий часто спрашивали: «Как нам выживать здесь, не платя взятки? Мы не уверены, что это возможно».

Рейдж работает в Межправительственной российско-американской комиссии, созданной для укрепления отношений за счет обмена опытом. Она скептически относится к

повторным обещаниям Президента России Дмитрия Медведева организовать борьбу с коррупцией, хотя признает, что благодаря этим обещаниям проблема получила широкую общественную огласку.

«Здесь с изумительной регулярностью появляются новые перспективные инициативы по борьбе с коррупцией, – говорит она. – Нам не нужно новых инициатив – нужны результаты».

НПО TRACE изучала экономику и других ведущих развивающихся стран. В Китае коррупцию описывают как «перевернутую пирамиду», где больше всего взяточничества можно встретить в верхах; в Индии, напротив, коррупция пышно процветает на нижних уровнях, но заметно снижается на более высоких уровнях.

«Россия в этом смысле – монолит. Тут взяточничество процветает на всех уровнях, – говорит Рейдж. – Создается впечатление, что чиновники ощущают свою полнейшую безнаказанность, что они чувствуют себя правыми... понимание отсутствует среди руководства низшего и среднего звена, понимания не встретить и на самом высоком уровне (в отношении мер по борьбе со взяточничеством)».

«Каждый раз, когда я уезжаю отсюда, я из аэропорта шлю своему мужу e-mail: “Думаю, нам тут надо сворачивать дела, у меня нет ощущения, что я могу тут что-то сдвинуть с мёртвой точки”... а потом я возвращаюсь домой, и мы проводим опрос среди наших компаний-участников и снова слышим от них: “Можно ли организовать еще один мастер-класс в России? Нас сильно беспокоит ситуация в России”».

Экспорт американской пшеницы сокращается

«Рейтер», Великобритания

Производство пшеницы в США и ее экспорт будут продолжать сокращаться в ближайшие годы вследствие растущей конкуренции на глобальном рынке со стороны более дешевых производителей в регионе Черного моря. К такому выводу приходят аналитики в области производства зерновых культур.

Россия – крупнейший производитель Черноморского региона – вложила в последние годы большие средства в модернизацию портовых сооружений и инфраструктуру торговли, что позволило ей бросить вызов Соединенным Штатам как крупнейшему поставщику зерновых на мировом рынке.

«Несомненно, старая житница Европы возвращается, и я не вижу ничего, что могло бы замедлить это развитие, при этом производство пшеницы в США падает, и на первое место выходит регион Черного моря как главный производитель мелких зер-

новых», – подчеркнул президент чикагской консультационной компании AgResource Co Дэн Басс. «Проблема до последнего времени состояла в том, что у России не было политической воли для того, чтобы стать крупным экспортером зерна, но ситуация, судя по всему, изменилась, поскольку инвестиции и капитал переместились от нефтяной отрасли в сторону производства мелких зерновых», – отметил он.

Более низкие цены, а также более дешевый способ транспортировки на важнейшие рынки позволили России подорвать позиции США как экспортера пшеницы. В соответствии с существующими прогнозами, в этом торговом году, который заканчивается 31 мая, экспорт американской пшеницы сократится на 19%. «Доля США в производстве и экспорте в течение последних трех или четырех лет постоянно сокращается, и, по моему мнению, этот процесс будет

продолжаться», – подчеркнул Билл Лэпп, президент расположенной в г. Омаха (штат Небраска) консалтинговой фирмы Advanced Economic Solutions, специализирующейся в области производства и потребления продуктов питания.

Посевные площади в США под пшеницу сократились с 88 млн акров в 1981 г. до примерно 59 млн акров в 2009 г. Площади, занятые в прошлом году под озимую пшеницу, оказались самыми незначительными за последние 97 лет. «Россия бушель за бушелем сокращает долю США на рынке, в то время как мы сосредоточили свое внимание на сжигании нашего продовольствия (в виде биотоплива)», – подчеркнул Лэпп. «Вспомните ситуацию с производством овса 20 лет назад – и вы получите представление о перспективах для пшеницы», – добавил он, имея в виду постоянно сокращающееся производство овса в США. ■

Использованы материалы сайтов www.inosmi.ru, www.inopressa.ru

BUILD EXPO CITY

ЭСКЛЮЗИВНЫЕ СТЕНЫ МАХИМА ADVANTEC

**Проектирование, дизайн
МОНТАЖ ЭКСКЛЮЗИВНЫХ И
СТАНДАРТНЫХ
ВЫСТАВОЧНЫХ СТЕНДОВ**

727-2612 727-2670
www.buildexpo-city.ru info@buildexpo.ru

ER CERTIFICATION SYSTEM
ISO 9000

МВЦ «Крокус Экспо», 2010 г.

МАЙ

- 11–14 мая, пав. 2, зал 6
Международная специализированная выставка производства и переработки пластмасс «ПЛАСТИКА»
Международная специализированная выставка производства и переработки пластмасс «РТИ, ШИНЫ И КАУЧУКИ»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»
- 12–15 мая, пав. 3, залы 12, 13, 14, 15
18-я Международная специализированная выставка-ярмарка мебели и сопутствующих товаров «ЕВРОЭКСПОМЕБЕЛЬ / ЕЕМ-2010»
9-я Международная специализированная выставка комплектующих, фурнитуры, материалов для производства мебели «ИНТЕРКОМПЛЕКТ'2010»
Организатор: МВК
- 20–22 мая, пав. 1, зал 4
Российская Международная выставка вертолетной индустрии HELIRUSSIA-2010
Организатор: Русские Вертолетные Системы
- 20–24 мая, пав. 2, зал 9
4-й Московский международный фестиваль искусств «ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННОСТЬ»
Организатор: Московский общественный фонд поддержки культуры и развития современного искусства
- 24–27 мая, пав. 2, зал 8
Международный специализированный форум крепежа, метизов, оборудования, технологий для их производства и инструмента METALWARE'2010
8-я Международная специализированная выставка оборудования, материалов, деталей и технологий, используемых для образования разборных и неразборных крепежных соединений, а также оборудования для производства элементов крепежа «FASTTEC / КРЕПЕЖ'2010»
10-я Международная специализированная выставка инструмента для всех отраслей промышленности и быта «ISET / ИНТЕРИНСТРУМЕНТ'2010»
Международная специализированная выставка «WIRETEC/ПРОВОЛОКА»
Организатор: МВК
- ### ИЮНЬ
- 1–4 июня, пав. 3, залы 12, 13
Международный водный форум «ЭКВАТЭК-2010» (ВОДА: ЭКОЛОГИЯ И ТЕХНОЛОГИИ)
Выставка и конференция по бестраншейным технологиям «NO-DIG МОСКВА»
4-я Международная выставка «СИТИПАЙП-2010» (ТРУБОПРОВОДНЫЕ СИСТЕМЫ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: СТРОИТЕЛЬСТВО, ДИАГНОСТИКА, РЕМОНТ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ)
Международная выставка «БВ-ШОУ» (БУТИЛИРОВАНИЕ И БУТИЛИРОВАННЫЕ ВОДЫ)
Организатор: «СИБИКО Интернэшнл»
- 1–5 июня, пав. 1, залы 1, 2, 3, 4, открытые площадки № 4, 5, 6, 7, 8, 10
11-я Международная специализированная выставка «СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ'2010»
Организатор: «Медиа Глоб»
- 2–4 июня, пав. 3, зал 14
5-я международная специализированная выставка «ROSMOULD-2010 / ФОРМЫ. ПРЕСС-ФОРМЫ. ШТАМПЫ»
1-я Международная специализированная выставка «РОСПЛАСТ-2010. ПЛАСТМАССЫ. ОБОРУДОВАНИЕ. ИЗДЕЛИЯ»
Организатор: «ЭКСПО-МОЛД»
- 15–18 июня, пав. 3, зал 14
Международная специализированная выставка обуви, сумок и аксессуаров «МОСШУЗ-2010»
Организатор: «МосШуз»
- 15–18 июня, пав. 1, залы 1, 2, 3, 4
15-я Международная специализированная выставка машин и оборудования, материалов и технологий для изготовления упаковки «РОСУПАК'2010»
9-я Международная специализированная выставка упаковки премиум-класса «ЛЮКСУПАК'2010»
7-я Международная специализированная выставка алюминиевой упаковки «АЛЮМУПАК'2010»
5-я Международная специализированная выставка оборудования и технологий для производства, переработки и упаковки пищевых продуктов FOODMASH'2010
Международная специализированная выставка упаковочных машин и технологических линий «УПАКМАШ'2010»
Международная специализированная выставка фармацевтической и медицинской упаковки «ФАРМАУПАК '2010»
Организатор: «МВК»

АВГУСТ

- 25–29 августа, пав. 1, залы 1, 2, 3, 4
14-я Московская международная автомобильная выставка «МОТОР-ШОУ/MIMS-2010»
Организатор: ITE
- 25–29 августа, пав. 2, залы 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11
6-я Международная выставка «ИНТЕРАВТО-2010»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»
- 25 августа – 5 сентября, пав. 3, залы 12, 13, 14, 15
МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ САЛОН-2010
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»
- 25 августа – 5 сентября, пав. 3, фойе зала 18
Международная специализированная выставка «ДРАГОЦЕННЫЕ АКССЕССУАРЫ ДЛЯ АВТОМОБИЛЯ»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

СЕНТЯБРЬ

- 6–8 сентября, пав. 2, зал 8
1-й конгресс и выставка «ЭКСПОСИТИТРАНС»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»
- 10–12 сентября, пав. 2, зал 5
Международная специализированная выставка-ярмарка «СВАДЕБНЫЙ РАЙ / WEDDING PARADISE-2010»
Организатор: Международная выставочная компания «ДЭВИКТА ЭКСПО»
- 14–16 сентября, пав. 2, зал 11
18-я специализированная выставка индустрии рекламных сувениров, бизнес-подарков и материалов для промоушн «IPSA РЕКЛАМНЫЕ СУВЕНИРЫ. ОСЕНЬ-2010»
Организатор: «ИПСА Рекламные сувениры»
- 14–16 сентября, пав. 2, зал 11
13-я Международная специализированная выставка канцелярских и офисных товаров «СКРЕПКА ЭКСПО. ОСЕНЬ-2010»
Организатор: «Скрепка Экспо Проект»
- 14–16 сентября, пав. 1, залы 3, 4
12-я Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера HEIMTEXTIL RUSSIA-2010
Международная программа встреч профессионалов индустрии светотехники и светодизайна LIGHT RUSSIA-2010
Организатор: «Мессе Франкфурт РУС»
- 14–16 сентября, пав. 1, зал 2
Международная выставка современных технологий и оборудования для химической чистки, стирки и профессиональной уборки «TEXCARE RUSSIA»
Организаторы: МВЦ «Крокус Экспо», «Мессе Франкфурт РУС»
- 14–17 сентября, пав. 3, зал 13
3-я Международная специализированная выставка «ОЧКОВАЯ ОПТИКА»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»
- 14–17 сентября, пав. 2, зал 9
Международная специализированная выставка хозяйственных товаров, посуды и товаров для дома HOUSEHOLD EXPO-2010
Организатор: «МОККА Экспо Групп»
- 15–17 сентября, пав. 2, зал 7
5-я Международная выставка деловой авиации JET EXPO-2010
Организатор: Jet Expo LLC
- 20–23 сентября, пав. 2, зал 8
Международная выставка технологий, оборудования и материалов для стоматологии «ДЕНТАЛ ЭКСПО-2010»
Организатор: «ДЕ-5»
- 21–24 сентября, пав. 1, залы 1, 3, 4
16-я Международная туристская выставка «ОТДЫХ / LEISURE- 2010»
Организатор: «Евроэкспо»
- 23–25 сентября, пав. 3, зал 15
Всеобластная выставка «ПОДМОСКОВЬЕ-2010»
Организатор: «Экспо-Москва»
- 26–29 сентября, пав. 3, залы 13, 14
13-я Международная выставка «ПИР – ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА-2010»
Организатор: ЗАО «ПИР Групп»
- 27–30 сентября, пав. 3, залы 17, 18
Международная специализированная выставка обуви, сумок и аксессуаров «МОСШУЗ-2010»
Организатор: «МосШуз»

В программе выставок возможны изменения и дополнения



HOTEL IMPERIAL
Spa & Health

**ВЫ ЛЮБИТЕ
ДРУГ ДРУГА?**



**Подарите себе и своей «половинке»
отдых в «Hotel Imperial»!**

www.spa-hotel-imperial.cz

Hotel Imperial, Libušina 18, 360 01 Karlovy Vary
Тел.: +420 353 203 113 • Факс: +420 353 203 151
E-mail: reservation@imperial.kv.cz

Member of Imperial Karlovy Vary Group



SPA RESORT SANSSOUCI
— GARDENS OF HEALTH —

**ВРЕМЯ «SANS SOUCI»,
ВРЕМЯ «БЕЗ ЗАБОТ»**

Комплексное санаторно-курортное
лечение прямо для вас!



www.spa-resort-sanssouci.cz

Spa Resort Sanssouci, U Imperialu 11, 360 01 Karlovy Vary
Тел.: +420 353 207 113 • Факс: +420 353 207 250
E-mail: reservation@sanssouci.kv.cz

Member of Imperial Karlovy Vary Group

Зарезервируйте проживание и лечение on-line!



13 МАЯ

начало в 20:00

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ Parter.ru 2580000

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ 13 МАЯ
МИРОВОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ

ОБЛАДАТЕЛЬ 6-ти ГРАММИ
Один из величайших саксофонистов МИРА

David Sanborn
и группа Сергея Чипенко «Транс Атлантик»

Smooth Jazz в Шоколаде

921-40-00

Райфакс.ru 2580000

БИЛЕТЫ: HASSIRU.RU 730-730-0

981-0022

18 МАЯ

начало в 20:00

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ Parter.ru 2580000

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ 18 МАЯ
МИРОВОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ

ОСРЕДЬ ФРАНЦУЗСКОГО ШАНСОНА

Сальваторе АДАМО

И ЕГО ОРКЕСТР

Утро: **День ЖИЗНИ**

Маккино, 65-66 км МКАД

БИЛЕТЫ: HASSIRU.RU 730-730-0

981-0022

26 МАЯ

начало в 20:00

26 МАЯ

КОНЦЕРТНЫЙ ЗАЛ
КРОКУС СИТИ ХОЛЛ
(499) 55 000 55

Chicago
Bill Champlin formerly of

Experience feat Al McKay All Stars
EARTH, WIND & FIRE

Rock

БИЛЕТЫ: HASSIRU.RU 730-730-0

981-0022

3 ИЮНЯ

начало в 20:00

БИЛЕТЫ: HASSIRU.RU 730-730-0

3 ИЮНЯ КРОКУС СИТИ ХОЛЛ

ВЛАДИМИР КУЗЬМИН
и группа "ДИНАМИК"

просто лучше точка.мир

БИЛЕТЫ: HASSIRU.RU 730-730-0

981-0022

16 ИЮНЯ

начало в 19:00

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ 16 ИЮНЯ

Дом Людмила Зыкина представляет 19:00

Людмила ЗЫКИНА
Памяти великой певицы

- Н. Кабанов
- Валерия
- Н. Бабанова
- А. Пасадутин и О. Газманов
- Т. Гадзидзели
- Н. Кадомцева
- Э. Согоян
- И. Расторгуев
- Д. Даванян
- В. Карачен
- О. Черныш
- «Русская песня»
- Буковинские бабушки
- «Эльзитес»
- Хор им. Петяшвили
- А. Савицкий
- А. Савицкий
- Кубанский Калейный хор
- А. Савицкий «Барсук»
- А. Савицкий им. Гусакерия
- А. Савицкий «Русь»
- ВИА «Самаритяне»
- Группа «ЧАЙФ»

и многие другие.

Маккино, 65-66 км МКАД

БИЛЕТЫ: HASSIRU.RU 730-730-0

981-0022

17 ИЮНЯ

начало в 20:00

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ 17.06

Serj Tankian
The Color The Dead Symphony

20 ИЮНЯ

начало в 18:00

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ Parter.ru 2580000

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ 20 июня

ЮРИЙ ВИЗБОР
Песни настоящих мужчин

Ю. Шевчук, С. Мизин, С. Бадурко, В. Заратин, Е. Дятлов, О. Метель, Г. Дюжичев, Е. Фролова, К. Тарасов, В. Голышев, В. Мещук, В. Мещуки, А. Жуков, Р. Лавкин, ансамбль «Песни нашего века» и другие

Начало в 18:00

Маккино, 65 км МКАД

БИЛЕТЫ: HASSIRU.RU 730-730-0

981-0022

29 ИЮЛЯ

начало в 20:00

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ 29 июля 2010 20:00

МАЭСТРО Джефф БЕК

ПЯТИКРАТНЫЙ ОБЛАДАТЕЛЬ Grammy Award

Джефф – лидерист от Бога. Его стиль самобытный и не имеет двойничества с кем-либо.

Маккино, 65 км МКАД

БИЛЕТЫ: HASSIRU.RU 730-730-0

981-0022

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ ПО ТЕЛЕФОНУ: (499) 55 000 55