

БИЗНЕС И ВЫСТАВКИ

**Недостроенные
этажи**

**Туризм:
испытание
на прочность**

**Восток — дело
строительное**



14 МАРТА начало в 18:00

ГЕНИЙ ГИТАРЫ ФЛАМЕНКО
ПАКО де ЛУСИЯ
14 МАРТА
CROCUS CITY HALL

20 МАРТА начало в 18:00

ALAN PARSONS
LIVE PROJECT

25 МАРТА начало в 20:00

CONCERT | БИЛЕТЫ ЗДЕСЬ: 644-22-22 | **МАШИНА ВРЕМЕНИ**
ВОСКРЕСЕНИЕ
25 МАРТА
CROCUS CITY HALL

26 МАРТА начало в 20:00

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ **Parter.ru 2580000**
26 марта
АЛЕССАНДРО САФИНА
С ПРОГРАММОЙ «IL NOSTRO TEMPO»
НАШЕ ВРЕМЯ
ВПЕРВЫЕ В РОССИИ
ЗВЕЗДА МИРОВОЙ ОПЕРЫ
МАРИЯ НОВИКОВОЙ

27 МАРТА начало в 18:00

КЛАССИЧЕСКИЙ БАЛЕТ | БИЛЕТЫ 251-32-21 | **ПАРТАК**
27 марта 18:00
А. Хачатурян

3 АПРЕЛЯ начало в 18:00

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ | **ЭНГЕЛЬБЕРТ ХАМПЕРДИНК**
ВЕЧЕР С ЛЕГЕНДОЙ
3 АПРЕЛЯ
КРОКУС СИТИ ХОЛЛ

8 АПРЕЛЯ начало в 20:00

БИЛЕТЫ: **HASSIR@RU 730-730-0**
8 АПРЕЛЯ 20:00
АНИТА ЦОЙ
"THE BEST"
СОЛЫНЬИЙ КОНЦЕРТ

10 АПРЕЛЯ начало в 19:00

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ
10 АПРЕЛЯ
ИЗВОЗЧИК
АЛЕКСАНДР НОВИКОВ

11 АПРЕЛЯ начало в 18:00

CONCERT | БИЛЕТЫ ЗДЕСЬ: 644 2222 | **ПЕЛАГЕЯ**
ГРУППА ПЕЛАГЕЯ
11 АПРЕЛЯ
ВПЕРВЫЕ В КРОКУС СИТИ ХОЛЛ
ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОЙ КОНЦЕРТНОЙ ПРОГРАММЫ
ТРОПЫ

16 АПРЕЛЯ начало в 19:00

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ | **ДВА МАЭСТРО**
16 АПРЕЛЯ
Раймонд Паулс Илья Резник
возвращение легенды

17 АПРЕЛЯ начало в 18:00

АЛЕКСАНДР РЫБАК, ДИМА БИЛАН, СЕРГЕЙ ЛАЗАРЕВ, ФИЛИП КИРКОРОВ, МАКСИМ ГАЛЕРКИН, ЖАННА ФИРКОВА, ТИМАТИ, НИКОЛАЙ БАСКОВ, СТАС ПЬЕХА, РАНЕКИ, ZIVERT & SIVERTA FAMILY, ВИТАЖ, БИС, НЮША, QUEST RUSOVS, СТАС МИХАЙЛОВ, ГРИГОРИЙ ЛЕВС, РОМА КЕНСА, ПОЛОНА И НАСТА КАМЕНСКОЕ, ИРИНА ФОРМИН, ГЛАДУСИ ДЕНИС МАЙДАНОВ, А. СТУДИО, ЕЛЕНА ВАГНА, СОФИЯ ДАТО, ЕВА ПОЛНА, ИНЧИТИ, ЧИЛИ, DJ LEMON RUDENKO, DJ SMASH, УМАДЖАН, КАТЯ ЛЕВ, БАНД ЭРОС, VIA SERRA, ВЕЛМЕТ, DJ PRINCE, ХАКИ, DJ ЗИМУРОВА, АДАМ БИТ МАРИЯ, DJ MILLER, ТАТЬЯНА МИРОС, КА, ЛЕРА МАССКВА, ЧЕАСИ, ПАВЕЛ ЧЕЛОВ, ЛЕВ АЛЕЩЕНКО, ЛЮДМИЛА ГИРЧЕНКО, группа "ЦЕПЬ", СТАСА НАМИНА и другие
БОГ ЭФИРА
ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ МУЗЫКАЛЬНОЙ РАДИОПРЕМИИ

18 АПРЕЛЯ начало в 19:00

КРОКУС СИТИ ХОЛЛ | **GARY MOORE**
18.04
RUSSIAN LIVE TOUR 2010

19 АПРЕЛЯ начало в 20:00

my2000.ru | БИЛЕТЫ: **HASSIR@RU 730-730-0**
19 АПРЕЛЯ
ПЛАСИДО ДОМИНГО

21 АПРЕЛЯ начало в 18:30

Первая ежегодная премия в области ХИП-ХОП культуры
КРОКУС СИТИ ХОЛЛ
RUSSIAN STREET AWARDS 2010
Начало: 18:30
Баста, GUF, Noise MC, Бумбонкс, Наста, Триада, Dino MC 47, Slim, Паха, Лион, STIM, ST, Marseille и др.
CONCERT | БИЛЕТЫ ЗДЕСЬ: 644-22-22 | **FM 101.2**

24 АПРЕЛЯ начало в 19:00

24 АПРЕЛЯ КРОКУС СИТИ ХОЛЛ
A'STUDIO
ВОЛНЫ
ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОГО АЛЬБОМА

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ ПО ТЕЛЕФОНУ: (499) 55 000 55

с 25 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 августа — день прессы

Организаторы:



 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

Под патронатом:



При поддержке:



Генеральные
информационные партнеры:



Бизнес и Выставки

№ 2 (45) 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

«Мосбилд»: место встречи изменить нельзя. 6

Главная выставка сезона 8

Недостроенные этажи 10

Строительный сезон набирает силу 14

Что, где, когда 16

Выставки и рынки

Весь мир выставок 18

Источник здоровья 20

Медицина: доживем ли до перелома? 22

Страсть к перемене мест 26

Туризм: испытание на прочность 28

Земля наизнанку. 32

У начала цепочки. 33

Ресурсное проклятие? 36

От лакмусовой бумажки до атомного
спектрометра. 40

«Фотофорум»: новая вспышка 42

Как обустроить страну 44

Автомобили молодости нашей 48



История успеха	
Не только бриллианты.	50
Выставочные технологии	
Разговор о главном	54
Выставочные и конгрессные центры	
BolognaFiere – рождение истории	56
Развитие бизнеса	
Восток – дело строительное.	60
Предпринимательский форум	
Борьба за инвестора	62
Из истории выставок	
Лучший завтрашний мир	64
Рынки и цены	68
Дайджест	70
Календарь выставок	
Строительство	17
Медицина	25
«Крокус Экспо»	80



FORUM

ОТ ИЗДАТЕЛЯ



Огромная территория России, различие климатических условий, развитость или, напротив, отсутствие транспортной сети – все это и многое другое являются причинами неравномерности экономического развития российских регионов. Разрыв между ведущими и отстающими регионами по средним доходам на душу населения достигает десятков раз. Разительно отличается и состояние территориальных рынков труда по уровню и структуре занятости. В 2008 г. в России было 11 регионов-доноров (то есть таких, у которых доходы местных бюджетов превышали расходы), они формировали около 70% всего бюджета страны. По последним данным Минрегионразвития, к концу 2009 г. успешными, с точки зрения финансовой деятельности, можно было назвать лишь два региона.

Очевидно, что дальнейшее развитие территорий Российской Федерации невозможно без государственной поддержки региональных программ, направленных на создание новых рабочих мест, активное построение местной инфраструктуры, формирование точек роста хозяйственной деятельности. Экономическая устойчивость российских регионов является залогом стабильности всей экономической системы государства.

При этом необходимо проводить дифференцированную экономическую политику, учитывающую особенности отдельных территорий, уровень и направленность их хозяйственного развития. Только при разумной, целостной и в равной мере учитывающей интересы государства и регионов политике можно быть уверенными в дальнейшем успешном развитии России как единого и процветающего государства.

Ярким примером начала реализации федеральных целевых программ развития регионов являются российский Дальний Восток и Забайкалье. На их долю приходится более 40% всей территории страны, здесь расположены 12 субъектов Российской Федерации. Вместе с тем темпы экономического роста здесь стабильно ниже среднероссийских, валовый внутренний продукт ДВФО уже на протяжении многих лет находится на последнем месте среди федеральных округов, и в настоящее время в 17 раз ниже, чем в остальной части страны. Население Дальнего Востока и Забайкалья сокращается как по причине превышения смертности над рождаемостью, так и за счет миграции. Негативное влияние на развитие производственного потенциала регионов оказывают высокие тарифы на электрическую и тепловую энергию, на транспортные перевозки.

Для радикального изменения сложившейся ситуации в регионе и создания условий для достижения опережающих темпов экономического роста была принята Федеральная программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья до 2013 года». В программе предусмотрена подпрограмма «Развитие Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе».

Реализация данной и других федеральных целевых программ развития регионов создает прочную основу для укрепления экономической и политической целостности страны.

Арас АГАЛАРОВ

Соглашение о сотрудничестве с Международным конгрессом промышленников и предпринимателей (МКПП) подписал «Крокус Интернэшнл». Одним из пунктов соглашения предусматривается совместная деятельность по организации выставочных мероприятий на базе Международного выставочного центра «Крокус Экспо». Соглашение было подписано во время проведения в «Крокус Экспо» заседания президиума совета МКПП. В нем принимали участие руководители предпринимательских объединений стран СНГ, Балтии и Восточной Европы



В ЗАО «Крокус Интернэшнл» введена новая должность – заместитель генерального директора по связям с государственными органами и международными организациями. На эту должность назначен Леонид Лозбенко, возглавляющий Крокус Конгресс-центр.

Конференция «Конгрессная деятельность. Основные задачи и направления развития» состоялась в московском Центре международной торговли. На ней выступил заместитель генерального директора ЗАО «Крокус Интернэшнл» Леонид Лозбенко. В ходе конференции он пригласил участников посетить новый Конгресс-центр в Международном выставочном центре «Крокус Экспо».



В подмосковном Одинцово открывается высотный складской комплекс, построенный ЗАО «Крокус Интернэшнл». Складские помещения оборудованы в здании высотой 43 м (соответствует 12-этажному дому), площадь одного уровня составляет 8500 кв. м. Операции по размещению грузов на складе автоматизированы, он оборудован специальными кранами-штабелярами. Управление складскими операциями, прием и движение товарных запасов компьютеризированы. В здании предусмотрены 13 ворот и специальные площадки для приема грузов.

После открытия на территории Крокус Сити станции метро «Мякинино» «Крокус Экспо» сделал сравнительную оценку посещаемости выставок в первые месяцы 2009 и 2010 гг. Сопоставление числа посетителей экспозиций, состоявшихся в январе-феврале 2010 г. («Мосшуз», CSTB, AQUA-THERM, «Техно-



логии безопасности», «Дентал Ревью», ProMediaTech, «Охота. Рыбалка. Отдых. Весна-2010», «Московское Боут Шоу»), с показателями прошлого года свидетельствует о более чем двукратном росте посещаемости мероприятий. Это несомненно может быть отнесено на счет улучшения транспортного сообщения с выставочным центром.

12 апреля в Крокус Конгресс-центре состоится представительная конференция «Развитие малого и среднего бизнеса в условиях Таможенного Союза», которую с международным участием и при поддержке Министерства экономического развития проводят Всероссийская общественная организация «ОПОРА России», НП «ОПОРА» и Евразийский деловой совет.

Турнир по мини-футболу среди московских компаний-застройщиков выставочных экспозиций прошел в «Крокус Экспо». Турнир продолжался 10 дней, в нем участвовали 6 команд от компаний ExpoMaster, «БилдЭкспоСити», «Мосэкспосервис», «МЭС Экспо», «СИМ-В» и «Экспоник», на долю которых приходится около половины всех застраиваемых площадей на московских выставках. Звание победителя турнира завоевала команда ExpoMaster.



«Мосбилд»: место встречи изменить нельзя

Крупнейшая строительная и интерьерная выставка «Мосбилд» пройдет с 6 по 9 апреля 2010 г. одновременно на двух выставочных площадках Москвы – в «Крокус Экспо» и «Экспоцентре». Ее организатором является международная компания ITE, лидирующая по количеству проводимых в России профессиональных деловых мероприятий.

«Мосбилд» проводится с 1995 г. и вот уже 16 лет прочно удерживает позиции ведущего строительного форума не только России, но и Восточной Европы. На сегодняшний день «Мосбилд» включает в себя 16 профильных выставок и занимает площадь более 150 тыс. кв. м.

В этом году в выставке примут участие около 2,5 тыс. компаний из 45 стран. Многие из них уже давно являются экспонентами «Мосбилд». Интерес объясняется тем, что именно здесь можно пообщаться с партнерами и потенциальными клиентами, провести мониторинг рынка, представить свою продукцию и услуги вниманию 100 тыс. специалистов, которые ежегодно посещают «Мосбилд». Выставка пользуется особым вниманием у представителей регионов, что обусловлено ее размахом и уникальной возможностью в течение четырех дней получить всю необходимую информацию об отрасли.

Четко сегментированная структура «Мосбилд» позволяет специалистам, планирующим посетить



выставку, наиболее эффективно использовать свое рабочее время, сфокусировавшись на интересующей их тематике.

В «Крокус Экспо» пройдут выставки: «Отделочные материалы», «Декор, мебель, интерьер», «Декор окна и декоративный текстиль», «Двери и замки», «Краски и покрытия», «Напольные покрытия», «Натуральный и искусственный камень», «Загородный

дом», «Окна. Стекло. Автоматика».

Традиционно в секции «Отделочные материалы» можно будет получить бесплатные консультации архитекторов по обустройству жилья, для чего желательно захватить с собой планы БТИ, фотографии, чертежи или эскизы своей квартиры или дома. Консультации прой-

дут на стенде генерального информационного спонсора выставки – журнала «Идеи Вашего Дома».

В рамках раздела «Загородный дом» на стенде журнала «Современный Дом» ведущие архитекторы и строители проведут бесплатные консультации по ландшафтному дизайну и загородному строительству, помогут правильно спланировать земельный участок, подчеркнуть его достоинства, предоставить

необходимую информацию по проектированию загородного дома.

Компания ITE и журнал «АКМ и их применение» в рамках секции «Краски и покрытия» 7 апреля организуют форум «Инновации в строительных АКМ», где будут обсуждаться новые тенденции в производстве и применении этих материалов.

6 апреля в «Крокус Экспо» состоится торжественная церемония награждения победителей 3-го национального конкурса «Дверное дело. Торговая марка года». Ежегодно в нем принимают участие компании из 40 городов России.

В «Экспоцентре» пройдут выставки: «Строительные материалы и оборудование», «Электрика. Автоматизация зданий», «Инженерное оборудование», «Инструменты. Крепеж», «Сантехника, интерьеры ванных комнат», «Керамика», «Технологии и оборудование для керамической промышленности».

Деловая программа выставки в «Экспоцентре» включает ряд конференций и семинаров. Так, 7 апреля пройдет конференция «Практика автоматизации современных административных и жилых зданий для архитекторов и эксплуатационных служб», на которой выступят представители компаний RIMC Eurasia Hotel Management, КАПСИ, I-Home, GIRA, «Проперти Лаб», «Дельта Контролс» и многие другие.

8 апреля в «Экспоцентре» состоится конференция «Технологии проектирования и строительства энергоэффективных зданий / Passive House», на которой специалисты поделятся опытом возведения таких объектов в Западной Европе, России, СНГ, и обсудят другие вопросы. В работе конференции примут участие ведущие производители строительных материалов, конструкций и инженерного оборудования, представители проектных фирм, архитектурных бюро и строительно-монтажных организаций.

Важной составляющей деловой программы выставки является Международный конкурс «Arch-Ceramica. Керамика и архитектура», который в этом году пройдет в четвертый раз. Организаторами

конкурса выступают компания ITE, Международная ассоциация союзов архитекторов и журнал «Современный Дом». Участники оцениваются по номинациям: «Архитектура и отделка фасада общественного или жилого здания с использованием керамической плитки» и «Художественное оформление интерьеров общественных или жилых помещений с использованием керамической плитки».

Особый статус выставки подчеркивает тот факт, что, независимо от ситуации на рынке, компании находят возможность для спонсорской поддержки «Мосбилд». В 2010 г. спонсором выставки «Мосбилд» в «Крокус Экспо» выступает фабрика дверей «Браво», специализирующаяся на производстве наиболее востребованных на рынке межкомнатных дверей эконом-класса. Официальным спонсором раздела «Окна. Стекло. Автоматика» стала компания «Юкон Инжиниринг» (U-kon) – производитель фасадных систем. Компания ESTIMA Ceramica стала спонсором раздела «Керамика».

Официальным информационным партнером выставки «Мосбилд» выступает первое мультимедийное агентство России РИА «Новости» и отраслевой проект РИА «Новости – Недвижимость». Официальным Интернет-партнером выставки «Окна. Стекло. Автоматика» является портал tubet.ru.

Организаторы «Мосбилд» делают все возможное для ускорения процедуры регистрации специалистов на выставке. На сайте www.mosbuild.com была заранее открыта on-line регистрация посетителей, позволяющая бесплатно посетить «Мосбилд», не теряя времени на заполнение анкеты в дни работы выставки. Заполнив регистрационную форму на сайте, специалист получает именную приглашение билет, который можно оперативно обменять на бейдж на стойках Экспресс-регистрации. Что особенно важно, полученный бейдж действителен для обеих выставочных площадок: «Экспоцентра» и «Крокус Экспо». On-line регистрация работает в течение всех дней выставки.

Екатерина СВИРИДОВА

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...



Одним из древнейших сооружений, построенных человеком, является английский Стоунхендж – каменная загадка в самом центре Европы. Археологи сошлись во мнении, что этот архитектурный памятник возведен в три этапа – в период между 3500 и 1100 гг. до н.э. В целом Стоунхендж представляет собой сооружение из 82 пятитонных мегалитов, 30 каменных блоков весом по 25 т и 5 огромных камней, вес которых достигает 50 т.



На сегодняшний день в Египте насчитывается около 35 комплексов пирамид разной степени сохранности. Официальная египтология ссылается на древнегреческого историка Геродота, который за 450 лет до нашей эры записал предания о том, как по приказу фараона Хеопса строили самую большую пирамиду. 10 лет ушло на прокладку дороги для транспортировки огромных каменных блоков, выломанных из скальных пород, еще 20 – на само строительство.



ГЛАВНАЯ ВЫСТАВКА СЕЗОНА

Выставка «Мосбилд» – событие, которого с нетерпением ждут компании, занятые во всех секторах строительной отрасли. Выставка предоставляет возможность не только показать свои новинки, но и заявить о себе как о серьезном, долговременном игроке на рынке. Некоторые постоянные участники «Мосбилд» рассказали корреспонденту «БиВ» о своих впечатлениях от участия в форуме и поделились своими мыслями о дальнейшем развитии строительной индустрии в России.

Николай ПЕЧЕНОВ, директор по маркетингу группы компаний DoorHan

«Мосбилд» является крупнейшей строительной выставкой из всех, проходящих в странах СНГ. На неё съезжаются представители бизнеса и серьезные корпоративные заказчики со всего постсоветского пространства. Кроме того, «Мосбилд» – это, безусловно, имиджевое мероприятие, а не только выставка, на которой можно показать новинки своей продукции. Участие в ней открывает перед нами возможность увеличить долю своего представительства на рынке. Особенно это стало актуальным в связи со снижением спроса на строительные товары и услуги с осени 2008 г.

С 2005 г. наша компания принимает участие в ведущих европейских выставках, таких как *Vatimat* в Париже, *R&T* в Штутгарте и других. Основным отличием московской выставки от зарубежных аналогов является фаза развития строительного рынка. В Европе он давно находится в стадии насыщения, а в России, несмотря на временные трудности, рынок активно развивается. Соответственно, если говорить о потенциале отечественного рынка и о тех возможностях, что он даёт, Россию сегодня можно назвать одной из самых перспективных для бизнеса стран.

Сложившаяся кризисная ситуация на рынке не является чем-то из ряда вон выходящим, хотя и не заметить общего снижения спроса на строительные конструкции нельзя. Объемы реализуемой продукции нашей компании на конец 2009 г. примерно сопоставимы с объемами предыдущего, 2008 г. Для оживления спроса мы расширяем её ассортимент, проводим маркетинговые мероприятия и стимулирующие потребление программы. Так, в 2009 г.

мы открыли несколько дополнительных производственно-складских комплексов и торговых представительств.

Наметившаяся минувшей осенью тенденция к возобновлению экономического роста позволяет нам оптимистично планировать развитие компании на 2010–2012 гг. И, безусловно, одним из наших ведущих партнёров в развитии российского строительного рынка остаётся «Мосбилд»!





**Александр РАДАЛОВ,
генеральный директор
компании «Ампир-Декор»**

– Компания «Ампир-Декор» с момента своего основания – постоянный участник выставки «Мосбилд». Какими бы ни были обстоятельства, иногда весьма тяжелыми, вопрос «участвовать или нет» никогда перед нами не стоял. «Мосбилд» давно зарекомендовала себя в качестве основной строительной выставки года и главной площадки для общения между московскими и региональными игроками рынка. Вот и в этом году, несмотря на то, что строительный рынок сильно пострадал в результате экономического спада, мы собираемся представить на выставке свои товары и услуги. Небольшое снижение продаж не помешало нам планомерно развиваться в сторону улучшения качества услуг.

В каком-то смысле нынешний кризис был даже полезен для рынка отделочных и интерьерных материалов. Он стал индикатором качества предоставляемых услуг и продукции. Прекратили свое существование мелкие и неэффективно работающие фирмы. При этом я не знаю ни одной серьезной компании, которая бы прекратила свою деятельность из-за кризиса. Еще одним положительным моментом стало оздоровление рынка труда – сейчас гораздо проще найти квалифицированный персонал.

Мы считаем, что главное в работе компании – дать клиентам возможность приобрести в одном месте все необходимые материалы для качественного ремонта и получить высокий уровень сервиса, притом по доступной цене и без лишней траты времени и нервов. Именно это мы и собираемся продемонстрировать на предстоящей выставке «Мосбилд». С такой позицией на рынке нам не страшны никакие трудные времена.



**Галина ОРЛОВСКАЯ,
директор по маркетингу
группы Kerama Marazzi**

– С момента появления «Мосбилд» в России группа Kerama Marazzi стала постоянным участником этого выставочного форума. Среди многообразия выставок строительного профиля, которые сегодня проводятся в Москве, «Мосбилд», безусловно, ведущая как по уровню экспонентов, так и по количественному и качественному составу посетителей. Проведя анализ результатов нашего сотрудничества с различными выставочными организациями России, мы пришли к выводу, что «Мосбилд» предоставляет оптимальные возможности экспонентам, и приняли решение участвовать только в этой выставке.

Наряду с этим группа Kerama Marazzi участвует в выставках в странах ближнего зарубежья (Казахстан, Азербайджан, Украина и др.), наши специалисты посещают главные европейские выставки в керамической отрасли – Cersaie (Италия) и Cevisama (Испания). На наш взгляд, уровень организации и проведения «Мосбилд» ничем не уступает ведущим европейским выставкам.

Если говорить о ситуации, сложившейся сейчас на рынке, то последствия кризиса нас практически не затронули, поскольку Kerama Marazzi ориентируется не только на крупных строителей и девелоперов, но в большей степени на конечного потребителя, на тех, кому нужна индивидуальность, авторская плитка и креативный подход. По данным экспертов, в целом по России производство керамической плитки для стен снизилось на 28%, плитки для пола – на 21%. Два завода группы Kerama Marazzi не снижали производства и продолжают работать в плановом режиме.



**Андрей КУЛЕШ,
коммерческий директор группы
компаний «Альта-Профиль»**

– Наша фирма участвует в выставке «Мосбилд» по многим причинам. Это и демонстрация новых видов продукции, и привлечение новых клиентов, и традиционные встречи с ключевыми партнерами, и проведение конференции. Словом, работа направлена на поддержание имиджа компании.

Ежегодное участие в выставке в целом позволяет реализовать все эти задачи. Конечно, в кризис привлечение новых клиентов происходит достаточно медленно, но мы все равно продолжаем работать в этом направлении. Достаточно плодотворны наши усилия по продвижению новых видов продукции через имеющуюся дилерскую сеть.

Кризис действительно очень серьезно затронул рынок строительных и отделочных материалов. Наша компания тоже ощутила на себе его влияние. Однако благодаря выводу на рынок новых коллекций продукции, постоянной работе по обучению региональных дилеров, целенаправленному переориентированию импортеров аналогичной продукции на наш товар мы смогли удержать продажи на достаточно неплохом уровне.

Единственное, что мы можем сделать для стабилизации ситуации на рынке – это сдерживать рост цен на готовую продукцию за счет снижения собственной прибыли, так как цены на основные виды сырья продолжают расти, несмотря на кризис. Ситуация в нашей отрасли остается напряженной, и вполне возможно 2010 г. будет еще сложнее прошлого.

Подготовила Надежда
КААМЫЧКОВА



НЕДОСТРОЕННЫЕ ЭТАЖИ

Самым провальным по итогам 2009 г. эксперты назвали проект «Доступное и комфортное жилье». Как свидетельствует официальная статистика, в 2008 г., по данным Росстата, было введено лишь 64,1 млн кв. м, в январе–ноябре 2009 г. – 45,5 млн кв. м жилья. Причем специалисты настойчиво прогнозируют тенденцию к снижению объемов ввода жилья.

ГРОМ ГРЯНУЛ

Кризисные 2008–2009 гг. продемонстрировали верность старой поговорки «Гром не грянет – мужик не перекрестится». На Западе уже лихорадило биржи, банкротились казавшиеся несокрушимыми компании, а в России продолжали жить с ощущением того, что страна все еще находится за «железным занавесом», который защитит от любых мировых бурь. В эйфории пребывали представители всех отраслей, не исключая и строителей. Цены росли, инвестиции ежегодно увеличивались почти на треть, объем рынка строительных материалов к началу 2007 г. достигал 7 млрд

евро, прогнозы выдавались самые благоприятные, и, казалось, уже близок заветный уровень 1989 г., когда было построено 85 млн кв. м жилой недвижимости.

Как это можно было осуществить при отсутствии необходимых мощностей, не очень задумывались. Ведь основу отечественной строительной индустрии составляли: 50 цементных заводов с общей мощностью около 62 млн т в год (мировое производство цемента 2 млрд т), 6 крупных стекольных заводов с современной флоат-технологией, 10 кирпичных заводов мощностью более 100 млн условных кирпичей в год, около 1200

ДСК, заводов КПД, ЖБИ и ЖБК, 16 заводов автоклавного газобетона с мощностью более 100 тыс. куб. м в год каждый. Максимум, что можно было вытянуть с такой производственной базой, это 60 млн кв. м жилья в год, но никак не 140 млн, о которых заявляло руководство страны. Чтобы осуществить такой прорыв, необходимо, как минимум, удвоение мощностей.

При этом российская стройиндустрия к серьезным испытаниям была совершенно не готова. Растущие доходы вкладывались исключительно в расширение бизнеса, но только не в его модернизацию. Степень износа основных фондов в

отрасли достигала 60–75%, причем ежегодно выбывали 2% производств, а ввод в действие новых составлял около 1%, что означало фактическое сокращение производственных мощностей. В новые предприятия, срок окупаемости которых составлял десятилетия, мало кто хотел инвестировать деньги.

Еще большая проблема была связана с территориальным размещением: свыше 60% производственных мощностей предприятий промышленности строительных материалов и стройиндустрии были сосредоточены в европейской части России. Но это мало кого смущало. В условиях стремительного роста стоимости жилья цемент и кирпич можно было везти и за тысячу километров. Это приводило к тому, что удельный вес транспортных расходов в цене потребления достигал от 10 до 50%.

Даже когда речь шла об относительно недорогих производствах, как, например, выпуск кирпича (стоимость оборудования китайского производства не превышает 3,5 млн евро), на подобные расходы шли крайне неохотно. В целом по России, по данным Росстроя, накануне кризиса было введено всего 17 новых линий по производству кирпича общей мощностью около 261,8 млн штук.

О цементе, этом «хлебе строительства», лучше и вообще не вспоминать. В самом благоприятном для строителей 2007 г. цементная отрасль работала на пределе своих возможностей. Намеченный правительством на 2008–2010 гг. рост жилищного строительства она просто не в состоянии была обеспечить. Не лучше была ситуация и по остальным стройматериалам, хотя были и новые технологии для их производства, и средства для их приобретения. Однако большинство компаний явно решили отложить перемены до лучших времен. Но они так и не наступили.

КРИЗИС – МОГИЛЬЩИК СТРОЙИНДУСТРИИ

В 2008 г., когда стало ясно, что России едва ли удастся стать «тихой гаванью», многие эксперты вспомнили о президенте США

Франклин Рузвельте, который, вытаскивая страну из кризиса, в качестве рычага с успехом использовал масштабное строительство дорог, жилых и общественных зданий. Кстати, к этому же методу прибег и лидер Казахстана Нурсултан Назарбаев. Но российское руководство определило другие приоритеты, направив помощь в первую очередь банкам и крупным компаниям. Стройиндустрию отодвинули в сторонку.

В итоге к концу 2008 г. специалисты Ассоциации строителей России констатировали: «В настоящее время в российском жилищно-финансовом секторе складывается весьма непростая и противоречивая ситуация, усугубленная разразившимся кризисом на международных финансовых рынках». Из чего делались выводы, что существуют серьезные угрозы как для развития стройкомплекса России, так и для экономики страны в целом.

Причем, по мнению аналитиков, особенно негативно сказались следующие факторы. Прежде всего, принятие национального проекта «Доступное и комфортное жилье» совпало по времени с реорганизацией системы государственного управления и утверждением Госдумой пакета законов, существенно изменивших правовые основы инвестиционно-строительных проектов. Это вызвало существенное (по данным Росстата, почти в пять раз) снижение темпов жилищного строительства.

Во-вторых, из-за роста цен на жилье, а с другой стороны, ужесточения требований по ипотечным кредитам снизилась доступность жилья даже для того достаточно узкого слоя населения, который обладал стабильными доходами. Из-за этого, по некоторым оценкам, число сделок на покупку жилья упало на 30–50%.

В-третьих, у застройщиков появились проблемы с получением кредитов на строительство. Особенно тяжело пришлось малым и средним компаниям, запас прочности у которых и без того был не слишком велик. В результате многие фирмы заморозили уже начатые объекты, некоторые были вы-

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...



Все самые древние сохранившиеся деревянные постройки мира (с конца VI века) находятся в Японии, в Китае они не древнее VIII в., в Северной Европе – XI в., в России – XV в. Это связано с тем, что архитектура Японии – одна из немногих в мире, чьи главные произведения вплоть до середины XIX века строились из дерева.



Пизанская башня является одним из самых известных сооружений в мире. Этот «падающий» мраморный «гигант» имеет высоту 56,7 м, ширину стен в основе – 4,09 м и вверху – 2,48 м, ее масса составляет около 14,7 тыс. т, а угол отклонения от вертикали – 4 м. На вершину башни ведут 294 ступени. С самого начала своего существования Пизанская башня является предметом пристального изучения. Существуют сведения, что Галилео Галилей использовал здание башни для опытов, доказывающих отсутствие зависимости между массой тела и скоростью его падения.

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...



Эйфелева башня – архитектурное сооружение, подвергшееся самой беспощадной критике и вызвавшее самые бурные восторги. Это строение высотой 312 м создано из деталей кованого железа, скреплённых заклёпками. Её строительство было приурочено к открытию Международной выставки 1889 г. в Париже. Высокая точность в чертежах каждой металлической детали обеспечила быстрое строительство башни, которую соорудили 300 человек. Башня приобрела молниеносный успех. За полгода работы выставки увидеть её захотели более 2 млн посетителей.



Высота 102-этажного небоскреба Эмпайр Стейт Билдинг, построенного в Нью-Йорке в 1931 г., составляет (без мачты) 381 м. Это был первый небоскреб в мире с такой значительной вертикалью. Длительное время здание являлось символом США. Строительство происходило с необычайной скоростью. За одну неделю возводилось примерно четыре этажа. Общая масса постройки превышает 350 тыс. т. За 70 лет существования здания не отмечено каких-либо крупных происшествий, связанных с его конструкцией и механизмами.

нуждены выставить на продажу ранее приобретенные площадки, и даже те, у кого были средства, стали ограничивать объемы и увеличивать сроки строительства.

В-четвертых, безудержный рост цен на строительные материалы в предкризисные годы (в первую очередь на цемент и металл), вызванный желанием производителей максимально воспользоваться повышенным спросом на жилье, значительно снизил рентабельность строительного бизнеса.

Был и пятый фактор, не менее, а то и более значимый, чем предыдущие. Это процветающая в среде чиновничества коррупция. Она стала настолько повсеместной, а сами коррупционеры настолько уверены в своей безнаказанности, что из-за выставляемых ими роготок тормозилось даже возведение объектов, контролируемых правительством. А размеры «откатов» стали достигать таких сумм, что, подсчитав их, застройщики сплошь и рядом понимали: сколько ни экономь – они остаются в минусе.

На пресс-конференции «Строительная отрасль России: испытание экономических кризисом», которая прошла в Москве 22 декабря 2009 г., президент Ассоциации строителей России Николай Кошман вынужден был признать, что в завершающемся году строительная отрасль попала в очень сложное положение, «даже более сложное, чем остальные отрасли российской

экономики». Главной причиной Николай Кошман назвал «обвал финансирования строительства».

«Сегодня только достраиваются те объекты, которые к 2009 г. были готовы на 50% и более. Получается, что статистику строительства спасает только «незавершенка», – сказал президент АСР. – В 2009 г., по самым оптимистичным подсчетам, возведено 50–55 млн кв. м жилья. А президентом России перед строительным комплексом была поставлена задача к 2010 г. ввести 80 млн. То есть в 2009-м, по прогнозным оценкам, должны были бы построить 73 млн кв. м. Выходит, что мы «недобрали» порядка 20 млн. А 2010 г. будет еще сложнее по вводу в эксплуатацию жилья, так как на сегодняшний день лишь единицы компаний занимаются так называемым заделом – тем, что должно вводиться в будущем году».

СТРОЙКОМПЛЕКС СКОРЕЕ ЖИВ

Правда, пессимистические прогнозы Николая Кошмана несколько расходятся с оценкой кабинета министров. Но и там признают, что строительная отрасль сильно пострадала от кризиса. Однако при этом вице-премьер правительства Дмитрий Козак считает, что для спасения стройиндустрии были приняты самые масштабные и достаточно эффективные меры, поскольку на жилищное строительство были выделены значительные средства.





«По объему жилищного строительства мы выходим на показатель прошлого года. В целом он был относительно благополучным, – заявил Д.Козак. – Это признак того, что строительная отрасль устойчива. Другое дело, что есть некоторые тревожные сигналы. Мы провели мониторинг и выяснили, что количество выданных разрешений на строительство за 10 месяцев 2009 г., конечно, значительно меньше. Это означает, что последствия кризиса в строительной отрасли будут сказываться и в следующем году», – уже не на столь мажорной ноте закончил вице-премьер.

Каковы рецепты оздоровления отрасли? Некоторые специалисты полагают, что необходимо как можно скорее заняться ее техническим и технологическим перевооружением, чтобы максимально увеличить мощность российской стройиндустрии с одновременным снижением цен на строительные материалы. При этом, уверяют они, сегодня существует масса не столь дорогих, как зарубежные, разработок отечественных НИИ, уже продемонстрировавших свою эффективность. В крайнем случае (а сейчас строительный комплекс из-за нехватки средств переживает именно такую) сложные и наукоемкие элементы оборудования можно закупать за границей, а металлоемкие изготавливать на российских заводах.

Другие видят выход в разработке объединяющей все подотрасли

федеральной программы «Развитие стройиндустрии России» и создании для ее реализации координационного центра, надеясь, что государство не только поддержит такую программу, но и финансово поучаствует в ней.

Третьи надеются только на бюджетное финансирование, гарантирующее поступление средств, и требуют расширения планов по возведению жилья для военных и переселенцев, по восстановлению ветхого жилья и по программе «Молодая семья». К ним примыкают и те, кто предлагает промежуточный вариант – ускоренное развитие государственно-коммерческого партнерства, которое уже продемонстрировало неплохие результаты в других сферах экономики.

Но никто при этом не говорит о самом действенном механизме – стимулировании покупательского спроса. А ведь доказано, что только он даст столь необходимый толчок для запуска строительной индустрии. На уже упоминавшейся пресс-конференции АСР Николай Кошман не случайно в завершение своего выступления сказал: «Цены растут и будут расти, потому что спрос остался. Цены не упадут, потому что в это вложены деньги. Ничего в этом плане не может измениться». И этот диагноз пугает.

Андрей ВАСИЛЬЕВ

Самым высоким сооружением в мире является Дубайская башня (Burj Dubai), которую торжественно открыли в январе 2010 г. Это небоскреб в 160 этажей высотой 818 м. Общая стоимость сооружения – около 4,1 млрд долл. Генеральным подрядчиком было выбрано строительное подразделение южнокорейской компании Samsung. Ранее оно участвовало в строительстве башни «Петронас» в Куала-Лумпуре (Малайзия), которая долгое время удерживала звание самого высокого здания в мире. Специально для «Бурж Дубай» была разработана особая марка бетона, который выдерживает температуру до +50°C. В здании установлены 65 двухэтажных подъемников, при этом только служебный лифт поднимается с первого этажа на последний. Посетителям небоскреба придется перемещаться между этажами с пересадками. Лифты, установленные в небоскребе, самые высокоскоростные в мире, способные развивать скорость до 18 м/с. Пожарная система здания позволит эвакуировать всех его обитателей не более чем за 32 минуты.



СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕЗОН НАБИРАЕТ СИЛУ

Строительные выставки оказались среди наиболее пострадавших в период экономического кризиса, что стало результатом серьезного спада в отрасли. Остановились многие стройки, практически недоступными стали кредиты, сократились продажи строительных материалов.

Между тем за любым экономическим спадом неизбежно следует фаза подъема. Текущие прогнозы предсказывают рост экономики в 2010 г. Строительная отрасль является одной из самых быстро восстанавливающихся, и это в полной мере отражается на отраслевых выставках. Крупнейшая в России экспозиция «Мосбилд», которая состоится весной этого года, соберет, как и в прошлом году, около 2500 участников, примерно такой же будет и ее площадь – не менее 150 тыс. кв. м.

Во втором полугодии, как говорят прогнозы, начнется активный рост экономики. Наверняка оживут законсервированные в период кризиса объекты. Строительные и производящие материалы компании начнут интенсивно развивать свой бизнес, искать партнеров и заказчиков. Это обещает успех осенней отраслевой выставке «Строительный сезон», которая во второй раз пройдет в МВЦ «Крокус Экспо» с 1 по 3 ноября.

Объявленная программа свидетельствует о расширении диапазона экспозиции. На выставке будут сформированы разделы, представляющие строительные и отделочные материалы, оборудование инженерного обустройства, детали интерьера. Технологии строительства и услуги будут представлены в разделах малоэтажного и коттеджного строительства и подрядных работ.

В рамках выставки будет организована обширная деловая программа. В ней примут участие ведущие



специалисты отрасли, профессиональные учебные заведения, среди которых Московский государственный строительный университет, ФГУ Федеральный центр ценообразования в строительстве и промышленности строительных материалов. В период проведения выставки в «Крокус Экспо» состоится 4-й Всероссийский конгресс по малоэтажному строительству, организатором которого является Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС).

Значимость экспозиции «Строительный сезон» повышается в связи с параллельным проведением выставок «Мобилбилд» (мобильные

здания и сооружения), «Гидрострой» (технологии гидростроительства) и «Красивые дома», которые представляют современные архитектурно-строительные проекты.

Авторитет выставки подкрепляется поддержкой правительственных организаций и ведущих предпринимательских объединений, таких как Министерство регионального развития РФ, Ассоциация строителей России, Российский союз строителей. «Строительный сезон» обещает стать универсальным и значимым мероприятием, важным для развития отрасли, для формирования и укрепления бизнеса работающих в данном секторе компаний.


АКВАРИУМ ОТЕЛЬ


Новая гостиница с международными стандартами обслуживания расположена в третьем павильоне Международного выставочного центра "Крокус Экспо".


Мы предлагаем Вам следующие услуги:

- 225 номеров различной категории
- Кондиционер, холодильник, фен, многоканальное спутниковое телевидение, сейф в каждом номере
- Room-service 24-часа
- Услуги прачечной
- Услуги консьержа
- Междугородная и международная связь, высокоскоростной Интернет
- Любые виды конференц-услуг
- Организация трансфера и экскурсий, вызов такси
- Кафе, лобби-бар
- Бесплатная охраняемая парковка

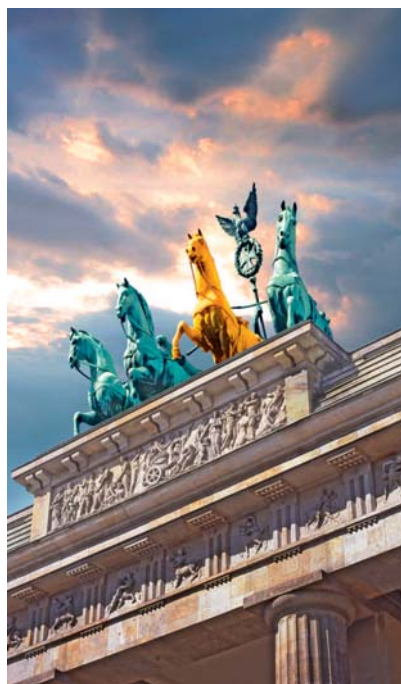


 Тел. +7 (495) 926 34 27

 spiridonova@crocus-off.ru

 www.crocus-expo.ru

ЧТО, ГДЕ, КОГДА

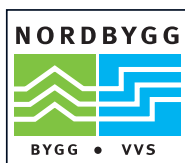


bautec
International trade fair for building
and construction technology

С 16 по 20 февраля в Берлинском выставочном центре в Германии проходила международная строительная выставка **Bautec**. В этом году она совпала с выставкой информационных технологий в строительстве. Организатор – компания Messe Berlin GmbH.

Уже в течение многих лет Bautec является одним из ведущих мероприятий в немецкой строительной индустрии. Она проводится каждые два года параллельно с тематическими конференциями и предназначается для целевой аудитории: архитекторов, инженеров, специалистов по недвижимости, представителей строительных компаний, а также всех интересующихся проблемами строительства и перепланировки.

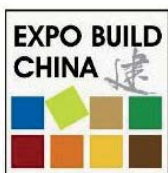
Уникальным достижением Bautec является единство представленных продуктов и услуг во взаимосвязи с программами тематических строительных конференций и конгрессов. Особый интерес выставка вызывает у специалистов из стран Восточной и Центральной Европы.



Международная строительная ярмарка **Nordbygg** проходит каждые 2 года под эгидой **UFJ** в Швеции, в Выставочном центре Стокгольма. Организатор – Stockholm International Fairs. В этом году выставка состоится с 23 по 26 марта. Это одна из самых крупных и популярных выставок строительного оборудования в мире.

В прошлом году на 800 стендах показали свою продукцию около 1,5 тыс. компаний строительной отрасли из 30-ти стран.

В этом году на ярмарке будут представлены механизмы и оборудование для городского строительства, очистки поверхностей и плакирования, строительной автоматизации, теплоснабжения, санитарные системы контроля и другое оборудование.



Эxpo **Build China** – международная выставка строительных материалов. В этом году она пройдет с 29

марта по 1 апреля в Шанхайском международном выставочном центре. Организаторы экспозиции – китайская выставочная компания **СMP Sinoexpo**.

Выставка проводится ежегодно с 1990 г. и собирает вместе лучших китайских производителей и поставщиков отделочных и строительных материалов. Выставочная площадь **Expo Build China** составляет в среднем более 100 тыс. кв. м, где размещаются порядка 1,5 тыс. стендов местных и зарубежных производителей, демонстрирующих строительные материалы, технологии и оборудование, инструменты, машины, используемые при строительстве, отделке и ремонте.

Важной темой выставки является работа с экологически чистыми ма-

териалами, поэтому экспоненты уделяют особое внимание демонстрации безвредных материалов и оборудования, работающего на топливе с минимальными выбросами вредных веществ.



Международная строительная выставка **IBF** (International Building Fair) проходит еже-

годно в Чехии в выставочном центре Брно. В этом году она пройдет с 27 апреля по 1 мая. Организатор экспозиции – **Bрно Trade Fairs and Exhibition**. Основная концепция **IBF** – «жизнесохраняющее строительство», то есть комплексный взгляд на строительство объектов в целом с акцентом на вопросы охраны окружающей среды, энергосбережения, эксплуатации строительных объектов, ликвидации отходов и т.д. Выставка организуется при поддержке Европейской Ассоциации строительного промысла **FIEC**, Международного Союза строительных центров **UICB** и других организаций.



Международная выставка **Construtec** является одной из важнейших

экспозиций Испании, посвященных строительной тематике. Она проводится раз в 2 года в выставочном центре Хуана Карлоса I в Мадриде. Организатор – **Feria de Madrid**. В этом году строители из Испании и других стран соберутся здесь с 28 сентября по 1 октября. Экспозиция охватывает разные секторы этой индустрии – от строительных материалов и оборудования до отделки и интерьерного дизайна.

Подготовила
Надежда КАЛМЫЧКОВА

СТРОИТЕЛЬСТВО

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
MOSBUILD ITE LLC Moscow	6–9.04.10	Россия Москва	www.ite-expo.ru; info@ite-expo.ru тел. +7 (495) 935-7350; факс +7 (495) 935-7351
CONSTRUMA Hungarexpo	14–18.04.10	Венгрия Будапешт	www.hungexpo.hu; hungexpo@hungexpo.hu тел. +36 1 263-6000; факс +36 1 263-6098
HAUS-HOLZ-ENERGIE STUTTART Peter Sauber Agentur Messen und Kongresse GmbH	16–18.04.10	Германия Штутгарт	www.messe-sauber.eu; info@messe-sauber.de тел. +49 (0)7156 43624-50; факс +49 (0)7156 43624-99
TARGBUD International Katowice Fair Ltd.	16–18.04.10	Польша Катовице	www.mtk.katowice.pl; info@mtk.katowice.pl тел. +48 (32) 789 9100; факс +48 (32) 254 0227
BAUMA Messe Muenchen	19–25.04.10	Германия Мюнхен	www.messe-muenchen.de; newsline@messe-muenchen.de тел. +49 (89) 9 49-2 0720; факс +49 (89) 9 49-2 0729
TECHNODOMUS Rimini Fiera	20–24.04.10	Италия Римини	www.fierarimini.it; infovisitori@riminifiera.it тел. +39 0541 744111; факс +39 0541 744200
BUILDEX VANCOUVER Media Edge Communications Inc.	21–22.04.10	Канада Ванкувер	www.mediaedge.ca; info@mediaedge.ca тел. +1 (416) 512-8186; факс +1 (416) 512-8344
EXPOCONSTROI Exposalao	21–25.04.10	Португалия Батала	www.exposalao.pt; info@exposalao.pt тел. +351 244 769 480; факс +351 244 767 489
FORM & FUNCTION Dmg World Media Australia	22–24.04.10	Австралия Сидней	www.dmgworldmedia.com.au; info@au.dmgworldmedia.com тел. +61 2 8923 8300; факс +61 2 9954 5622
BUILDINGS OF BELGIUM easyFairs – Brussels	1–2.05.10	Бельгия Брюссель	www.easyfairs.com; europe@easyfairs.com тел. +32 (0)2 740 1070; факс +32 (0)2 740 1075
TURKEYBUILD ISTANBUL YEM (Yapy-Endustri Merkezi)	5–9.05.10	Турция Стамбул	www.yem.net; yem@yem.net тел. +90 212 266 7070; факс +90 212 266 7010»
TEKTONICA Feira Internacional de Lisboa	11–15.05.10	Португалия Лиссабон	www.fil.pt; fil@aip.pt тел. +351 218 921 000; факс +351 218 921 515
STROYTECH – THE CITY International Fair Plovdiv	11–16.05.10	Болгария Пловдив	www.fair.bg; fairinfo@fair.bg тел. +359 (0)32 903 600; факс +359 (0)32 902 432
CITYSCAPE ASIA IIR Exhibitions Pte Ltd	18–20.05.10	Сингапур	www.iir-eitgroup.com; sharon.lim@iirx.com.sg тел. +65 6319 2668; факс +65 6319 2669
ARABIAN CONSTRUCTION WEEK Mecom Forums	24–26.05.10	ОАЭ Абу-Даби	www.mecomforums.com; info@mecom.ae тел. +971 4 3356533; факс +971 4 3351109
IBCTF 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
CTT Media Globe	1–5.06.10	Россия Москва	www.mediaqlobe.ru; info@mediaqlobe.ru тел. +7 (495) 961-2262; факс +7 (495) 961-2267
BATIMAT EXPOVIENDA EFCA (Exposiciones y Ferias de la Construccion Argentina)	1-5.06.10	Аргентина Буэнос-Айрес	www.ejcreed.com; info@ejcreed.com тел. +54 (11) 4343 7020; факс +54 (11) 4334 4833
ASIAN BUILDING TECHNOLOGIES Hong Kong Exhibition Services Ltd.	2-4.06.10	Китай Гонконг	www.hkesallworld.com; exhibit@hkesallworld.com тел. +852 2804 1500; факс +852 2528 3103
BIO & CO DIJON Bio & Co	11-14.06.10	Франция Дижон	www.salonbioeco.com; salonbioeco@wanadoo.fr тел./факс +33 (0)3 81 55 7368
BUILDINGS NY Reed Exhibitions USA	16-17.06.10	США Нью-Йорк	www.reedexpo.com; inquiry@reedexpo.com тел. +1 (203) 840-4800; факс +1 (203) 840-5805
CBD China Foreign Trade Guangzhou Exhibition Corp.	8-11.07.10	Китай Гуанчжоу	www.fairwindow.com; marketing@fairwindow.com.cn тел. +86 (0) 20-86673473; факс +86 (0) 20-86663416
BAUEN & MODERNISIEREN Zt Fachmessen AG	2-6.09.10	Швейцария Цюрих	www.fachmessen.ch; info@fachmessen.ch тел. +41 (056) 225 2383; факс +41 (056) 225 2373
INTERBUILD AFRICA Specialised Exhibitions	8-11.09.10	ЮАР Йоханнесбург	www.specialised.com; specialised@specialised.com тел. +27 (0)11 835 1565; факс +27 (0) 11 496 1161
BUILDING M&E VIETNAM Allworld Exhibitions	15-17.09.10	Вьетнам Хошимин	www.allworldexhibitions.com; info@oesallworld.com тел. +44 (0)20 7840 2100; факс +44 (0)20 7840 2111
FOR ARCH ABF a.s.	21-25.09.10	Чехия Прага	www.abf.cz; ar@abf.cz тел./факс +420 225 291 121
ECOBUILDING Feria de Zaragoza	22-24.09.10	Испания Сарагоса	www.feriazaragoza.com; info@feriazaragoza.com тел. +34 976 764 700; факс +34 976 330 649
MIDDLE EAST POOL & SPA Reed Exhibition Middle East	26-28.09.10	ОАЭ Дубаи	www.reedexpo.ae; fida.dahlan@reedexpo.ae тел. +971 2 444 6113; факс +971 2 444 3768
INTER-BUILD JORDAN Jordan Fairs	27-30.09.10	Иордания Амман	www.jordan-fairs.com; goldgate@go.com.jo тел. +962 6565850; факс +962 65650085
CONSTRUCTEC Ifema (Feria de Madrid)	29.09-2.10.10	Испания Мадрид	www.ifema.es; infoifema@ifema.es тел. +34 91 722 5074; факс +34 91 722 5801
BEX ASIA Reed Exhibitions Singapore	6-8.10.10	Сингапур	www.reedexpo.com.sg; ask@reedexpo.com.sg тел. +65 6789 8800; факс +65 6789 7711
BAKUBUILD ItECA Caspian Ltd	20-23.10.10	Азербайджан Баку	www.iteca.az; office@iteca.az тел. 994 12 4474774; факс +994 12 4478998

ВСЕШ МИР ВЫСТАВОК



Международным конгрессно-выставочным центром Сингапура **Suntec**, одним из лидеров MICE-индустрии в Азии, подведены итоги 2009 г. Несмотря на глобальный экономический кризис и пандемию гриппа, в нём состоялись **1408 мероприятий**, которые посетили 6,7 млн посетителей, что на 5% больше, чем в 2008 г. Рост зафиксирован по всем секторам. Количество корпоративных встреч выросло до 911, конгрессных мероприятий – до 54, выставок – до 138, специальных мероприятий (концерты, банкеты, церемонии и др.) – до 304 единиц. Особо престижным было проведение на площадке центра мероприятий в рамках встречи лидеров стран-членов организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

Совместное предприятие eMedia Asia, принадлежащее Global Sources (60%) и United Business Media (40%), выкупило долю в 70% в выставке **China Optoelectronic Expo** за 5 млн долл. Остальные 30% собственности на эту крупнейшую выставку, ежегодно проходящую с 1999 г. в Шеньжене, центре оптоэлектронной промышленности страны, остаются у китайской компании.

Компания **Epos Messe Frankfurt** объявила о планах добавить к своему портфелю мероприятий в Дубаи выставки **Paperworld Middle East** (аналог известного проекта, проводимого во Франкфурте), **Festivalworld Middle East** (развитие бренда **Christmasworld**) и **Playworld Middle East** (адаптация к новому рынку проекта **Toy Fair**). Премьера состоится с 7 по 9 марта 2011 г. Обе выставки

пройдут одновременно, чтобы увеличить поток посетителей и число экспонентов.

Новое мероприятие в области цветоводства, **International Floricultural Trade Fair**, пройдет в Голландии с 3 по 5 ноября 2010 г. Местом проведения станет специально построенный ко всемирной выставке цветов **Floriade** (2002 г.) специализированный комплекс **Expo Haarlemmeer** в 15 км от зданий широко известного Аалсмерского цветочного аукциона.

Лидеры мировой индустрии производства ковров впервые будут представлены на выставке **VIV Europe**, которая пройдет 20–22 апреля 2010 г. в Утрехте, Голландия. Их экспозиция будет размещена в специальном зале и органично дополнит традиционную тематику этой крупнейшей выставки по производству мяса и мясопродуктов.

Компания **ITE Group** подписала соглашение с индийской Национальной корпорацией нефти и газа об организации в 2010 г. конференции и выставки **Petrotech**. Мероприятие на тему «Глобальный энергетический эквilibrium» пройдет с 31 октября по 3 ноября в Нью-Дели.

Новый комплекс, названный «**ПетроКонгресс**», был официально открыт в Петербурге 22 января 2010 г. Управлять им будет компания «Рестэк», которая последние 15 лет была также оператором

выставочного комплекса «Михайловский манеж». Двухуровневый конгрессно-деловой комплекс «ПетроКонгресс» имеет площадь в 3150 кв. м, там разместились 17 современных и многофункциональных залов для конференций и выставок. Крупнейший зал может вместить до 300 человек.

Шотландский выставочно-конгрессный центр в Глазго отмечает в этом году свое 25-летие. За это время в нем проведено 3889 мероприятий, на которых побывало свыше 28 млн посетителей. Работа центра в 2009 г. принесла городу экономический эффект в размере 380 млн евро. Совместно с Маркетинговым бюро для привлечения дополнительных мероприятий делового туризма в юбилейный год запущена программа «25 чемпионов», в рамках которой пропагандируются возможности этого шотландского города как привлекательного места для проведения международных мероприятий.

Конгрессно-выставочный центр Гонконга НКЕСС благодаря проведенной масштабной модернизации сохранил за собой титул лучшего

комплекса Азии в традиционной престижной номинации, проводимой компанией CEI, опередив других лауреатов конкурса – сингапурский Suntec и Конгрессный центр Куала-Лумпура.

Крупнейший организатор различных мероприятий и управляющая компания целого ряда крупных комплексов, французская компания GL Events, подвела итоги прошедшего года. Объем продаж превысил 581 млн евро, что на 4% больше, чем в 2008 г. Особые успехи отмечены в реализации проектов в Южной Америке и Африке. Организация мероприятий принесла 156 млн евро, управление комплексами – 324 млн евро.

В женевском комплексе «Палэкспо» с 3 по 5 февраля 2010 г. прошел второй закрытый Глобальный форум руководителей организаций-членов УФИ, участие в котором осуществляется только по приглашению. В рамках этой встречи в форме «мозгового штурма» представители 27 организаций обменялись информацией и мнениями о важных вопросах развития международной выставочной индустрии.



Отель

www.hotelmitino.ru

МИТИНО



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

Проживание

Комфортабельные номера и уютная атмосфера

В номерах отеля: душ, фен, кондиционер, телевизор, телефон, холодильник, DVD (по запросу), Wi-Fi, телефонный справочник.

Широкий спектр дополнительных услуг позволит Вам приятно провести время в нашем отеле.



Бизнес-услуги

Все необходимое для эффективной работы

Отель «Митино» расположен неподалеку от крупнейшего международного выставочного центра «Крокус-Экспо» и известного Торгового комплекса «Митинский радиорынок».

Близость отеля к Московской Кольцевой Автодороге (МКАД) позволит Вам быстро добраться до аэропортов Шереметьево I, Шереметьево II, Внуково, Домодедово.



Мы ждём Вас в «МИТИНО»!



(495) 799-55-25

Москва, Пятницкое шоссе, д. 18



ИСТОЧНИК ЗДОРОВЬЯ

По данным ВОЗ, Россия находится на 125-м месте по уровню обеспечения здоровья населения. Причина такой низкой позиции не только в недостаточном уровне материального оснащения медицинских учреждений, отсутствии развитой отечественной фармацевтической промышленности и недостаточной пропаганде здорового образа жизни. Несмотря на реформу здравоохранения, государственные органы не могут привлечь масштабные частные инвестиции в этот сектор.

Основная цель проводимой в России реформы здравоохранения – развитие системы частных клиник и медицинского страхования как альтернативы государственно-корпоративной системе организации медицины – пока еще далеко не достигнута. Частные фирмы неохотно принимают предложенные государством формы сотрудничества, и одним из главных источников финансирования здравоохранения

ским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП).

«Цель, которую мы ставим перед собой – это объединение усилий предпринимателей и практикующих медиков в реализации социально-значимых проектов», – говорит президент РСПП Александр Шохин.

Основные задачи форума – обсуждение мер по дальнейшему совершенствованию управления органами и учреждениями здравоохранения

различных аспектов развития частно-государственного партнерства, вопросов строительства, реконструкции и технического перевооружения медицинских учреждений, привлечения частного бизнеса к деятельности медицинских и научных центров.

В рамках научно-практической программы «Врач России XXI века» на форуме «Индустрия здоровья» будут организованы «круглые столы», мастер-классы и научно-практические конференции с участием ведущих российских учёных, направленные на повышение профессионального уровня врачей. Все эти мероприятия, по мнению вице-президента РАМН академика Александра Баранова, «обогащают практику достижениями науки, новыми идеями и концепциями».

Наряду с форумом участники и гости смогут посетить выставочную экспозицию «Индустрия здоровья», которая позволит региональным клиникам и центрам, промышленным и коммерческим предпринимателям представить новую аппаратуру и лекарственные средства, апробированные и новые научные технологии, привлекательные для бизнеса программы по предоставлению качественных медицинских услуг.

Форум-выставка «Индустрия здоровья» поможет обучить экономически эффективным методам управления учреждения здравоохранения, наладить столь необходимый сейчас диалог органов государственной власти и частного бизнеса и показать возможные пути делового партнерства.

Надежда КАЛМЫЧКОВА



остаются государственные ресурсы. Обсуждению необходимости объединения частно-предпринимательского подхода к оказанию медицинских услуг с государственными программами поддержки здравоохранения будет посвящен III Международный медицинский форум-выставка «Индустрия здоровья», который пройдет с 16 по 19 марта 2010 г. в МВЦ «Крокус Экспо» в рамках «Недели российского бизнеса», организованной Россий-

ранения, консолидация усилий заинтересованных министерств, ведомств и регионов в модернизации медицинской отрасли, содействие в восстановлении и развитии медицинской и фармацевтической промышленности. В частности, деловая программа предусматривает проведение целого ряда презентаций, мастер-классов, рекламно-информационных мероприятий и деловых встреч предпринимателей со всей России. Предусмотрено обсу-

КРОКУС ЭКСПО

Международный выставочный центр

Мировой лидер!



- 3 павильона, 19 выставочных залов
- Крокус Конгресс Центр, 49 конференц-залов
- Ультрасовременный концертный зал Crocus City Hall на 6200 мест
- Бесплатная парковка - 26 000 м/м
- Аквариум Отель

Все возможно!
Современный подход к реализации
бизнес-задач
Новый уровень возможностей в
выставочно-конгрессной деятельности



МВЦ «Крокус Экспо»:
65-66 км МКАД
(пересечение с Волоколамским шоссе)
Станция метро «Мякинино»
Тел.: + 7 (495) 727-26-26
www.crocus-expo.ru

МЕДИЦИНА: ДОЖИВЕМ ЛИ ДО ПЕРЕЛОМА?

В своем послании Федеральному Собранию президент Дмитрий Медведев назвал медицину одним из главных направлений, модернизацией которого следует заняться в первую очередь. Нынешнее состояние этой отрасли свидетельствует о том, что задача будет не из легких.

САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

«Здоровый человек – самое драгоценное произведение природы», – заметил английский философ Томас Карлейль. Более того, это самое ценное достояние государства, и инвестиции в здоровье населения, как и в образование, безусловно, относятся к наиболее эффективным. Ученые еще в прошлом веке подсчитали, что каждые 100 руб., вложенные в здравоохранение, позволяют получить 220 руб. вновь создаваемого национального дохода.

Все эти прописные истины известны давно, однако прошло не одно столетие, прежде чем правительства ведущих держав мира всерьез задумались о «человеческом материале» и стали рассматривать медицину как одно из главных направлений не только социального, но и технологического развития. Россия, к сожалению, оказалась в хвосте этого движения.

Многие специалисты считают, что здоровье людей зависит от состояния здравоохранения не более чем на 10–15%, но снижение уровня медицинского обслуживания в последние 20 лет, несомненно, сыграло свою негативную роль в ухудшении состояния здоровья россиян. В последнее десятилетие XX в.

показатели заболеваемости и смертности значительно выросли, а средняя продолжительность жизни сократилась. У мужчин она составляла 60 лет, у женщин – 72 года (в Японии, например, эти цифры давно перевалили за 80 и приближаются к 90 годам). Продолжилось падение рождаемости. Сум-

рос удельный вес запущенных заболеваний, лечение которых требует значительных затрат.

Как констатировала медицинская статистика, от сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний умирает все больше молодых людей, в среднем на 10–15 лет раньше, чем в государствах Евросоюза. К этому надо добавить безудержный рост цен на лекарственные препараты и увеличение количества фальсифицированных лекарств.

По данным Всемирной организации здравоохранения, Россия сегодня отстает от развитых стран мира по таким показателям, как индикаторы здоровья населения, рациональность структуры оказания медицинской помощи и способность системы адекватно реагировать на потребности населения, справедливость распределения средств. По индикаторам здоровья населения Россия занимает 127-е место в мире, а по интегральной оценке системы здравоохранения – 130-е. При этом по показателю медицинских расходов на душу населения РФ с трудом выбралась на 75-е место. Так что поле для модернизации и реформирования необъятно.

К началу XXI века ситуация стала такова, что ведущие демографы



марный коэффициент рождаемости (число детей в среднем на одну женщину) снизился до 1,17. Увеличилась заболеваемость туберкулезом, инфекционными болезнями, болезнями крови и кроветворных органов, мочеполовой системы, выросло число эндокринных заболеваний и психических расстройств. Увеличилась доля обращений к врачам по поводу хронических патологий. Течение болезней стало более тяжелым и длительным. Вы-



заговорили о процессе депопуляции России. Говоря проще, стране грозило вымирание. Наконец, в 2004 г. тема здоровья нации была поднята в Послании президента Владимира Путина, а затем, в 2005-м, появился и национальный проект «Здоровье».

«С каждым годом нас становится всё меньше. Алкоголизм, курение, дорожно-транспортные происшествия, недостаточная доступность многих медицинских технологий, экологические проблемы сокращают жизнь миллионов людей», – этот диагноз поставил президент России Дмитрий Медведев в своей нашумевшей статье «Россия, вперед!»

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Эффективное здравоохранение – это, прежде всего, квалифицированные врачи, медсестры, санитары. К сожалению, проблема кадров сохраняется во всей ее остроте. Вопреки ожиданиям правительства подъем зарплаты оказался недостаточным для повышения привлекательности работы в малых

городах и сельской местности. По данным Росздравнадзора, в 2006–2007 гг. было закрыто более 1,5 тыс. фельдшерско-акушерских пунктов из-за отсутствия медицинских работников и несоответствия этих пунктов лицензионным требованиям. В конце 2007 г. в 45 участковых больницах и 94 амбулаториях не было ни одного врача.

Не произошло кардинального обновления или, точнее, омоложения корпуса участковых врачей. Согласно Федеральному регистру, врачи-пенсионеры среди участковых педиатров в 2007 г. составляли 11%, среди участковых терапевтов – 23%. Численность прикрепленного населения к врачебному участку так и не была приведена к установленному нормативу (1500–1800 человек): 26% участков вынуждены обслуживать свыше 3 тыс. человек. В Москве на каждом третьем участке численность прикрепленного населения превышает 3,5 тыс. человек.

Не лучше обстоит дело и с техническим переоснащением медицинских учреждений. В 10 тыс. лечебно-профилактических учреж-

дений первичного звена за последние годы было поставлено более 42 тыс. единиц рентгенологического, ультразвукового, лабораторного, эндоскопического и электрокардиографического оборудования, а в службы скорой помощи – 13,2 тыс. единиц. К началу 2008 г. из них уже проставили 3,2 тыс. единиц. Причины самые простые – отсутствие специалистов и расходных материалов. Расписывая поставки, чиновники от медицины об этом просто забыли.

Примерно с теми же проблемами столкнулись при строительстве в регионах центров высоких медицинских технологий. Когда к ним добавилась перманентная нехватка средств, большинство строек приостановили или перевели в вялотекущий режим.

Справедливости ради стоит отметить несомненный успех подпрограммы «Родовой сертификат». Этот тот редкий случай в отечественной чиновничьей практике, когда хорошая идея была подкреплена эффективным механизмом реализации. Выдача родовых сертификатов 2,6 млн женщин позволила улуч-



шить обеспечение учреждений родовспоможения материалами и лекарственными средствами, повысить зарплату медицинским работникам родильных домов. К концу 2008 г. число женщин, вставших на учет по беременности в ранние сроки, увеличилось до 79%. Показатель материнской смертности за 2005–2008 гг. снизился на 13%, перинатальной смертности – на 10,8%.

Но этот отдельный прорыв общей картины не меняет. Российское здравоохранение, как и раньше, далеко от мировых стандартов по качеству обслуживания, зато приближается к ним по стоимости.

Хочется думать, что осознание важности проблемы – уже шаг к ее решению. Недаром в последних публичных выступлениях президента столь большое внимание уделяется именно проблемам медицины и здравоохранения. Внедрение новейших медицинских технологий названы, наряду с энергетическими, информационными, космическими и телекоммуникационными, ключевыми для выхода России на новый технологический уровень, для обеспечения лидерских позиций в мире.

Важнейшее направление работы – развитие медицинской техни-

ки и фармацевтики. Поставлена задача обеспечения людей качественными и доступными лекарствами, новыми технологиями профилактики и лечения заболеваний, в первую очередь тех, что являются наиболее распространенными причинами потери здоровья и высокой смертности.

Все это не просто слова, а начало конкретных действий: уже определен перечень стратегически значимых лекарств, тех, что будут производить именно в России. Прежде всего, это наиболее дорогие препараты, в частности, для лечения сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний. Сейчас пациенты в большой степени зависят от импортных. Составлен список более 50 таких препаратов. В ближайшее время на российских фармацевтических предприятиях существенно увеличится производство лекарств, используемых при лечении самых распространенных заболеваний: простуды и гриппа.

«Я думаю, что российские компании способны произвести препараты и технологии, которые будут пользоваться спросом на мировом рынке, а для этого нужно активнее развивать партнерство с ведущими

зарубежными разработчиками и производителями, имея в виду и организацию в России передовых исследований в медицинской сфере», – заявил Дмитрий Медведев, выступая перед Федеральным Собранием.

Стимулирование производства лекарств и оборудования будет осуществлено в том числе и через механизм государственных закупок. Уже через пять лет доля отечественной продукции на лекарственном рынке должна составить не менее четверти, а к 2020 г. – более половины всех препаратов. Такую цель поставил глава государства.

Не обошел он вниманием и вопиющую проблему фальсификатов: «Я поручаю разработать и внести в Государственную Думу проект закона, который бы регулировал порядок обращения лекарственных средств и, что крайне важно, требования к их безопасности. Мы обязаны оградить людей от поддельных и фальшивых лекарств». Все эти заботы должны быть не только стратегическими, но и повседневно решаемыми государственными задачами.

В августе 2009 г. произошло событие, позволяющее надеяться на перелом. Впервые за последние 15 лет в России зафиксирован естественный прирост населения. Он пока незначительный – всего на тысячу человек, но всё-таки это уже прирост. По мнению Дмитрия Медведева, результат был достигнут прежде всего за счёт реализации национального проекта «Здоровье» и новой демографической политики, которой занимается правительство.

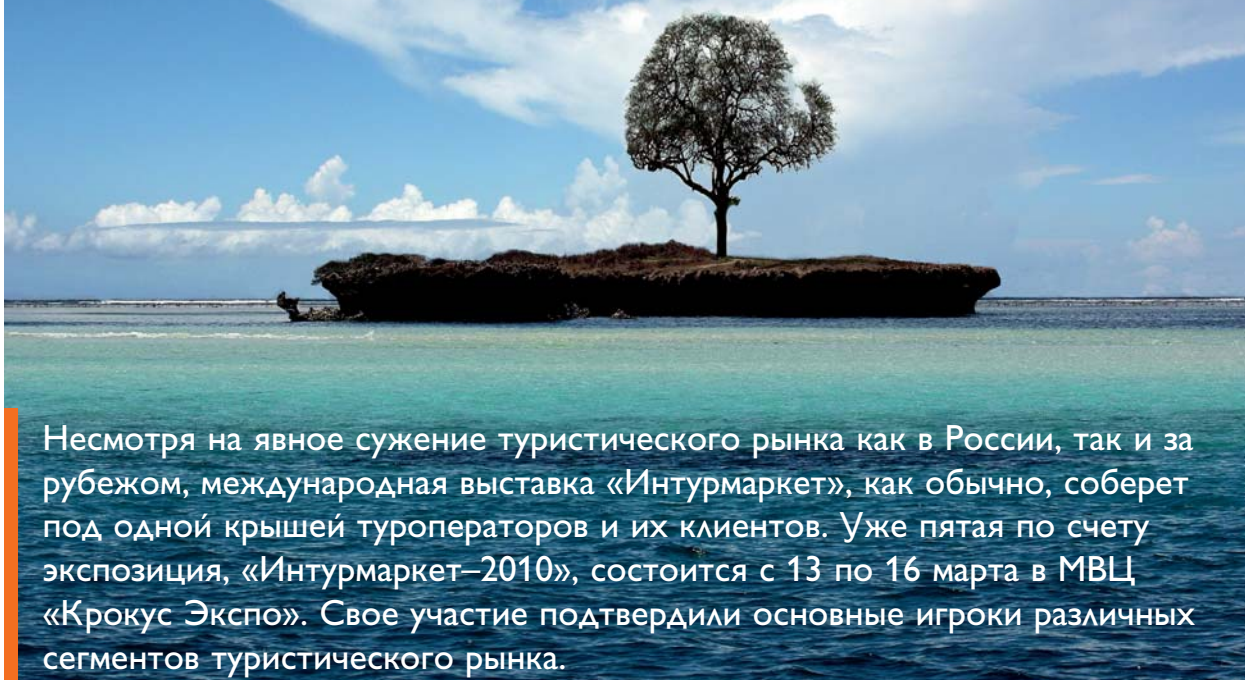
«Россия займёт передовые позиции в производстве отдельных видов медицинского оборудования, сверхсовременных средств диагностики, медикаментов для лечения вирусных, сердечно-сосудистых, онкологических и неврологических заболеваний. У нас есть все возможности сделать так, чтобы население нашей страны не уменьшалось, а росло». Очень хочется поверить в эти слова президента.

Андрей ВАСИЛЬЕВ
Мария ИВАНОВА

МЕДИЦИНА

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
ИНДУСТРИЯ ЗДОРОВЬЯ Крокус Экспо	16–19.03.10	Россия Москва	iz-expo.ru; rodina@crocus-off.ru тел./факс: +7 (495) 727-2528, (495) 983-06-70, (495) 223-4214
MEDTEC JAPAN Canon Communications LLC	15–16.04.10	Япония Йокогама	www.cancom.com; feedback@cancom.com тел. +1 (310) 445-4200; факс +1 (310) 445-4299
IDEM SINGAPORE Koelnmesse Pte. Ltd.	16–18.04.10	Сингапур	www.koelnmesse.com.sg; info@koelnmesse.com.sg тел. +65 6500 6700; факс +65 6294 8403
CMEF Reed Exhibitions China	19–21.04.10	Китай Шеньжень	www.reedexpo.com; ask_bj@reedexpo.com.cn тел. +86 21 5153 5100; факс +86 21 5153 5248
PHARMA MEDDEVICE Reed Exhibitions USA	20–24.04.10	США Нью-Йорк	www.reedexpo.com; inquiry@reedexpo.com тел. +1 (203) 840-4800; факс +1 (203) 840-5805
PRAGOMEDICA / PRAGOFARMA Incheba Praha, s.r.o.	20–23.04.10	Чехия Прага	www.incheba.cz; info@incheba.cz тел. +420 220 103 111; факс +420 233 377 217
MEDICEXPO COMPASSexpo Ltd	23–25.04.10	Греция Афины	www.medicexpo.com; info@medicexpo.com тел. +30210-756 8888; факс +30 210-756 8889
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ САЛОН–2010 ДЕ-5	26–29.04.10	Россия Москва	www.dental-expo.ru; info@dental-expo.com тел./факс +7 (495) 921-4069
MEDTEC UK Canon Communications LLC	27–28.04.10	Великобритания Бирмингем	www.cancom.com; feedback@cancom.com тел. +1 (310) 445-4200; факс +1 (310) 445-4299
MEDAX Stier Group Ltd.	27–28.04.10	Израиль Тель-Авив	www.stier.co.il; expo@stier.co.il тел.+972 (0)3 5626090; факс +972 (0)3 5615463
CIHIE Shibowei International Exhibition Co.,Ltd	7–9.05.10	Китай Пекин	www.gnfexpo.com.cn; rosiefefeifei@gmail.com тел. +86 10 85840869; факс +86 10 51413308
MEDICAL FAIR AUSTRALIA EOPL (Exhibition Organisers Pty Ltd.)	10–13.05.10	Австралия Сидней	www.exhibitionmanagement.com.au; info@exhibitionmanagement.com тел. +61 3 9699 4699; факс +61 3 9690 9333
BULMEDICA / BULDENTAL Bulgarreklama Agency	11–14.05.10	Болгария София	www.bulgarreklama.com; bul-reklama@bulgarreklama.com тел. +359 (2) 9655 220; факс +359 (2) 9655 230
MEDICINE AND TECHNOLOGY & DENTAL Zagreb Fair	12–15.05.10	Хорватия Загреб	www.zv.hr; zagvel@zv.hr тел. +385 (0)1 6503 111; факс +385 (0)1 6550 619
HOPITAL EXPO – INTERMEDICA PG Promotion	18–21.05.10	Франция Париж	www.pgpromotion.fr; info@pgpromotion.fr тел. +33 (0)1 49 68 4910; факс +33 (0)1 49 68 4911
HOSPITALAR Messe Duesseldorf GmbH	25–28.05.10	Бразилия Сан-Паулу	www.messe-duesseldorf.de; info@messe-duesseldorf.de тел. +49-211-4560 900; факс +49-211-4560 668
ROMMEDICA Romexpo	26–29.05.10	Румыния Бухарест	www.romexpo.org; romexpo@romexpo.org тел. +40 (21) 224 3160; факс +40 (21) 224 0400
SYRIAN MEDICARE United for Exhibition & Media Services	16–20.06.10	Сирия Дамаск	www.syrianmedicare.com; united.exh@mail.sy тел. +963 – 11 – 3312123; факс +963 – 11 – 3312423
INTERNATIONAL MODERN HOSPITAL SHOW Nippon Omni-Management Association	01-02.07.10	Япония Токио	www.noma.or.jp; tateishi@noma.or.jp тел. +81 (0)3 3403 8615; факс +81 (0)3 3403 5716
HONG KONG INTERNATIONAL MEDICAL & HEALTH CARE FAIR Hong Kong Trade Development Council	12-16.08.10	Китай Гонконг	www.tdctradefairs.com; exhibitions@tdc.org.hk тел. +852 1830 668; факс +852 2824 0249
MEDTEC CHINA Canon Communications LLC	25-26.08.10	Китай Шанхай	www.cancom.com; feedback@cancom.com тел. +1 (310) 445-4200; факс +1 (310) 445-4299
WELLNESS BALNEA 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
MEDICAL FAIR ASIA Messe Duesseldorf Asia	15-17.09.10	Сингапур	www.messe-duesseldorf.de; mdafairs@singnet.com.sg тел. +65 6332 9620; факс +65 6332 9655
PAN AFRICAN HEALTH EXPO AND CONFERENCE Fair Consultants SA	16-18.09.10	ЮАР Йоханнесбург	www.fairconsultants.com; info@fairconsultants.com тел. +27 (0) 21 683 1117; факс +27 (0) 21 683 1119
ДЕНТАЛ ЭКСПО–2010 ДЕ-5	20-23.09.10	Россия Москва	www.dental-expo.ru; info@dental-expo.com тел./факс +7 (495) 921-4069
BIHE Iteca Caspian Ltd	22-24.09.10	Азербайджан Баку	www.iteca.az; office@iteca.az тел. +994 12 4474774; факс +994 12 4478998
SLOVEMEDICA Incheba Jsc	23-25.09.10	Словакия Братислава	www.incheba.sk; incheba@incheba.sk тел. +421 2 6727 1111; факс +421 2 6241 1838
GESUND & WELLNESS – SALZBURG Messen CMW	1-3.10.10	Австрия Зальцбург	www.cmw.at; office@cmw.at тел. +43 (6232) 6563; факс +43 (6232) 6563 65
HEALTHCARE ESTATES Step Exhibitions Ltd.	5-6.10.10	Великобритания Манчестер	www.stepex.com; mail@stepex.com тел. +44 1892 518877; факс +44 1892 518811
INTERNATIONAL VISION EXPO – LAS VEGAS Reed Exhibitions USA	6-9.10.10	США Лас-Вегас	www.reedexpo.com; inquiry@reedexpo.com тел. +1 (203) 840-4800; факс +1 (203) 840-5805
EXPO MEDICAL Mercoferias Srl	13-15.10.10	Аргентина Буэнос-Айрес	www.expomedical.com.ar; info@expomedical.com.ar тел. +54 11 4799 8087; факс +54 11 4790 6446
EMERGENCY CONGRESS IIR Middle East	17-19.10.10	ОАЭ Абу-Даби	www.iirme.com; info@iirme.com тел. +971 4 3365161; факс +971 4 4072485
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ Экспоцентр	6-10.12.10	Россия Москва	www.zdravo-expo.ru; gureeva@expocentr.ru тел. +7 (499) 795-3943; факс +7 (495) 609-4168

СТРАСТЬ К ПЕРЕМЕНЕ МЕСТ



Несмотря на явное сужение туристического рынка как в России, так и за рубежом, международная выставка «Интурмаркет», как обычно, соберет под одной крышей туроператоров и их клиентов. Уже пятая по счету экспозиция, «Интурмаркет–2010», состоится с 13 по 16 марта в МВЦ «Крокус Экспо». Свое участие подтвердили основные игроки различных сегментов туристического рынка.

Как бы ни разивалась экономическая ситуация в стране и мире, организаторы выставки – компании «Экспотур» и «Евроэкспо» делают ставку на то, что путешествия, деловые и частные поездки останутся неотъемлемой частью жизни современного человека.

На выставке, как и в прежние годы, будут широко представлены как сегмент внутреннего туризма, так и выездного. Среди представителей первого – компании Delfin, Raena, «Академсервис», Национальный проект «Время отдыхать в России», который объединяет ведущих туроператоров по внутреннему туризму.

Сфера выездного туризма – наиболее динамичная область туристического бизнеса. На выставке свои продукты представят группа компаний «Путешествуй», «Ланта-тур во-яж», «Нева», «КМП – групп», «Дом Павлова», «Зевс Трэвел», De Visu, Valtex Travel, Versa, TEZ Tour, Coral Travel и многие другие. На «Интур-

маркете–2010» будет представлен весь туристский потенциал регионов России.

«Интурмаркет» по праву считается главной туристической выставкой России. Она официально поддержана Федеральным агентством по туризму РФ, а также другими федеральными службами и профессиональными организациями, способствующими развитию туристической индустрии в России.

Выставка ориентирована на работу только с профессиональной аудиторией. Здесь реализуется уникальная для российских выставок программа деловых встреч «Hosted Buyers – Профессиональный покупатель». На «Интурмаркете–2010» предусмотрена активная деловая программа. Так, 15 марта состоится II Практическая конференция Ассоциации туроператоров России на тему «Обеспечение безопасности отдыха детей в России и за рубежом». Во все дни работы выставки можно

будет получить индивидуальные консультации бухгалтеров и юристов.

Подсчитали – удивились

Как известно, туристический бизнес переживает не лучшие времена. Тем не менее, хотя многие турпотоки сократились, самые мрачные прогнозы не оправдались. Внутренний туризм набирает обороты и готовится к «большому скачку», который может произойти в 2012 г. Выездной туризм также остается на плаву. Некоторая оторопь, в которую впало население после того, как ему объявили, что оно находится в состоянии кризиса, прошла, и свойственная человеку страсть к перемене мест все-таки взяла верх.

О состоянии внутреннего туризма в 2009 г. рассказал руководитель Федерального агентства по туризму Анатолий Ярочкин.

По его данным, лидером по числу туристских прибытий остается Южный федеральный округ (16,2 млн че-

людей в 2009 г., увеличение на 6,5%), в том числе Краснодарский край (13,1 млн чел., рост на 2,5%). В прошлом году заметно выросло число отдыхающих в Сочи, Анапе, Геленджике. Увеличение потока туристов в другие регионы произошло за счет развития событийного туризма: фестивалей, выставок, форумов и т. д. Активно развивается туризм на Алтае, что связано с созданием особых экономических зон (увеличение на 37,3%).

С начала 2009 г. наблюдался всплеск автотуризма в России. Сейчас его доля составляет около 5%, а в Краснодарском крае – до 30% общих туристических поездок. Отмечен рост числа горнолыжников, отдыхающих в России. Так, в Республике Дагестан поток туристов в зимний период вырос в 2 раза.

В 2009 г. были введены в эксплуатацию 2-я очередь канатной дороги на г. Эльбрус в Кабардино-Балкарии; туристско-рекреационный комплекс «Абалак» в Тюменской области; 13 малых гостиниц в Домбае. В Карачаево-Черкесии начато строительство всесезонного горноклиматического

курорта «Архыз», который будет состоять из трех поселков: Три ущелья, Дукка и Романтик. Общая протяженность горнолыжных трасс курорта составит около 270 км.

В 2010 г., сообщил глава Ростуризма, планируется ввод в эксплуатацию 471 туристского объекта, из них 439 – гостиницы на 26,3 тыс. койко-мест.

В целом, по предварительным данным Ростуризма, россияне совершили в прошлом году более 32 млн поездок по своей стране.

Что касается выездного туризма, то, по оценке Российского союза туриндустрии, он упал примерно на 20%. Туристический бизнес – это не только количество поездок, но и доходы от них. С учетом того, что произошло смещение предпочтений населения к более близким поездкам, финансовые потери туроператоров оказались очень велики. С рынка ушло около 20% работавших там компаний, от 20 до 25% сотрудников потеряли работу.

В результате кризиса рынок продавца превратился в рынок покупателя. Туристическому бизнесу при-

ходится перестраиваться, но в российских условиях сделать это не так-то просто.

Вместе с тем профессионалы рынка не могут не отметить позитивные сигналы. У россиян осталась мотивация к отдыху. Возможно, многие из них стараются снизить свои расходы, выбирая более дешевые направления (как и прежде, хорошо продаются туры в Египет, Таиланд благодаря их ценовой политике, на 60% вырос поток туристов в Израиль после отмены виз). Кто-то из пятизвездной гостиницы готов перейти в трехзвездную, отдыхать не 14, а 10 дней, не делить отпуск на два заезда, а отдохнуть один раз.

Как показывают опросы, в периоды экономической нестабильности примерно 50% населения готовы экономить на отдыхе. Это цифры в среднем по миру. В России 52% опрошенных заявили, что готовы экономить, но не готовы отказаться от отдыха. Это значит, что туристические выставки будут востребованы и впредь.

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%



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!

ТУРИЗМ: испытание на прочность

Туризм является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. За быстрые темпы роста он признан экономическим феноменом XX века, и ему прочат блестящее будущее в столетии наступившем. Однако мировой экономический кризис внес некоторые коррективы в развитие туристической отрасли. О ее текущем состоянии и проблемах рассказал журналу «БиВ» президент Российского союза туриндустрии Сергей ШПИЛЬКО.

ВВ Сергей Павлович, как отреагировали российские туристы на нынешнюю экономическую ситуацию? Сократился ли туристический поток?

– Да, влияние экономического спада очевидно. Въездной поток туристов в Россию сократился на 8%, а выездной – на 16%. При этом произошло смещение спроса в сторону дешевого ассортимента, что обусловило еще более глубокое финансовое падение рынка, которое составило, по оценкам Ростуризма, в сопоставимых ценах не менее 20% по сравнению с докризисным уровнем. Одновременно с этим случилось сокращение глубины продаж, т.е. периода между покупкой тура и отправкой туриста. Сейчас рынок отбросило по этому показателю в середину 90-х.

Сокращение глубины продаж крайне неудобно для бизнеса с технологической точки зрения, так как

оставляет операторов до последнего момента в неизвестности, будут проданы путевки или нет. На мой взгляд, этот показатель является довольно точным индикатором реального состояния рынка. В последние полгода увеличение глубины продаж если и происходит, то в очень незначительной степени.

Относительно страновых предпочтений спрос сместился в сторону более близких и менее дорогих направлений, например, Египта и Болгарии, или тех стран, которые оперативно отреагировали на изменения на рынке и своевременно снизили цены на гостиницы. Поэтому для Болгарии, например, падение турпотока составило менее 1%. А вот Турция и Хорватия старались удерживать цены и в результате потеряли значительную часть туристов. Другой пример – Израиль. Летом 2008 г. на этом направлении произошел рост потока тури-

стов более чем на 50%, чему способствовала докризисная отмена виз и грамотная маркетинговая политика национального общества по туризму Израиля в Москве.

ВВ Стал ли кризис испытанием на прочность для туристических компаний или привел к реструктуризации рынка?

– Кризис, конечно, серьезно ударил по отрасли и привел к банкротству некоторых компаний. Первыми ушли с рынка компании делового туризма, они работают с корпоративными клиентами и до кризиса кредитовали их прежде всего в части билетов. Фирмы почувствовали кризис раньше, чем граждане, в результате с рынка ушли такие крупные участники, как Avantis, концерн «Соби». Пострадал и турагентский сектор. В частности, рухнула одна из самых известных турагентских сетей «Куда.Ru».

Согласно прогнозу Всемирной туристической организации, к 2020 г. количество международных туристических посещений может достигнуть 1,6 млрд чел., что почти вдвое больше, чем в 2009 г. Вклад туризма в мировую экономику составляет около 10% мирового ВВП, с этим сектором связано свыше 11% международных инвестиций

Некоторых операторов спасло то, что они своевременно начали сокращать предложение. Уменьшение чартерных программ позволило относительно уравновесить рынок. Однако потери продолжаются. Наш рынок построен таким образом, что программы на массовых направлениях до кризиса строились на основе кредитных ресурсов, а в связи с повышением процентных ставок по кредитам возможности эти резко сократились. Договоры между операторами и поставщиками услуг, в частности гостиницами, в последнее время стали менее жесткими, так что нередко туроператоры стали залезать в долги. В отдельных случаях при наличии многомиллионного долга гостиницы оказываются перед выбором: инициировать банкротство туроператора или продолжать работу с ним, получая хотя бы какие-то средства в текущем режиме.

BB Как влияют на положение на туристическом рынке особенности законодательства?

– Хочу подчеркнуть, что численность компаний на рынке уменьшается в первую очередь не в связи с кризисом, а в связи с размером финансового обеспечения ответственности туроператоров при реализации туристического продукта. То есть более важную роль играет увеличение финансовых барьеров, имеется в виду главным образом страхование ответственности.

Для внутреннего туризма размеры финансового обеспечения не играют решающей роли и не ограничивают доступ на рынок. В этом секторе размер обеспечения удалось отстоять на уровне 10 млн руб. Для выездного туризма он составляет от 30 до 100 млн руб. в зависимости от оборотов компании. Несмотря на кризис, размер финансового обеспечения сокращен

не был. При этом за 2,5 года действия этой нормы не возникло ни одного страхового случая. В свое время эксперты предупреждали законодателей, что вводится фиктивный механизм страхования. Но, видимо, слишком значительны были силы, заинтересованные в административном перделе рынка.

BB Есть ли качественные изменения на туристическом рынке, имея в виду повышение надежности предоставляемых услуг?

– Надо сказать, что смещение спроса в сторону более дешевого ассортимента объективно означает и снижение качества. Но одновременно и в России, и за рубежом в условиях кризиса наблюдается тенденция роста требовательности потребителя. Он, идя по пути наибольшей экономии, становится одновременно более взыскательным.

ВЪЕЗД ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РОССИЮ (тыс. чел.)*

Страны	2008	2009	2009/2008 (в %)
Всего	13055,50	11611,70	-11
туризм	1716,90	1587,70	-8
Финляндия	759,50	805,80	6
туризм	113,80	124,40	9
Китай	630,80	568,90	-10
туризм	102,70	91,80	-10
Польша	605,60	314,10	-48
туризм	27,50	21,90	-20
Германия	526,60	487,20	-7
туризм	291,20	291,70	0
США	260,70	242,70	-7
туризм	166,40	165,30	-1
Великобритания	234,10	203,50	-13
туризм	126,90	136,80	8
Турция	188,40	129,60	-31
туризм	43,20	31,60	-27
Италия	185,20	155,00	-16
туризм	124,30	96,50	-22
Франция	161,60	146,70	-9
туризм	87,70	79,00	-10

* Январь-сентябрь

ВЫЕЗД РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН ЗА ГРАНИЦУ С ТУРИСТИЧЕСКИМИ ЦЕЛЯМИ (тыс. чел.)*

Страны	2008	2009	2009/2008 (в %)
Всего	8026,8	6574,7	-18
Турция	1983,4	1722,6	-13
Китай	1530,3	716,2	-53
Египет	956,7	994,7	4
Финляндия	530,4	441,7	-17
Италия	325,8	270,5	-17
Греция	314,2	250,5	-20
Германия	247,1	269,1	9
Болгария	199,3	196,9	-1
Таиланд	194,4	125,6	-35
Франция	176,4	153,1	-13
Чехия	174,5	160,8	-8
ОАЭ	157,4	134,6	-15
Кипр	140,4	125,8	-10
Тунис	128,5	105,1	-18
Израиль	54,2	88,1	63

* Январь-сентябрь

Источник: Ростуризм

В этом отношении экономить на качестве неперспективно. Обострение конкуренции повышает значимость качества услуг. Сокращать издержки пытаются все, но есть другие резервы. В частности, прошлой осенью был уволен каждый пятый сотрудник в турбизнесе.

Несмотря на кризис, нельзя сказать, чтобы возросло количество жалоб или число недобросовестных операторов. Особенность претензий состоит в том, что их львиная доля приходится на размещение и перевозку. Еще до кризиса была повышена ответственность авиакомпаний перед пассажирами за задержку рейса или его отмену. Это принесло весьма позитивный результат. Конечно, уровень защиты прав пассажиров у нас еще далеко от Европы, но подожки есть.

■ Что происходит в России с въездным туризмом?

– В 2008 г., еще до кризиса, страну посетили 2,3 млн туристов-иностранцев. Это статистика пограничной службы. Для страны с такими ресурсами, как у России, это очень мало. Фактически кризис в секторе въездного туризма наблюдается в стране с 2004 г.

Хочу сразу подчеркнуть, что для укрепления позиций на туристическом рынке, будь то внутренний или въездной туризм, стране необходимо системно заниматься повышением конкурентоспособности отечественных туристических услуг. Нужно вводить безвизовый режим, нужна адекватная система налогообложения, необходимо прекратить вакханалию постоянного увеличения административно-финансовой нагрузки на бизнес в части всевозможных сборов, налогов и поборов. Настоятельной задачей является оптимизация издержек в туристической отрасли. К этому надо добавить проблему высокой стоимости перевозок внутри страны.

Только решив эти проблемы, удастся увеличить внутренние турпотоки и обеспечить рост въездного туризма. В настоящее время дефицит баланса выезд-въезд по статье туризм превысил в России 12 млрд долл. в год.

Между тем создать развитую индустрию гостеприимства удалось во многих странах мира, в том числе развивающихся. Надо просто следовать некоторым объективным рекомендациям Всемирной туристической организации и опыту других стран. Например, в условиях кризиса уже 21 страна снизила НДС для гостиниц до 5–7%. Трудно представить, чтобы российский Минфин согласился на это. При таком подходе возникает естественный вопрос: как же России конкурировать с другими странами, заведомо проигрывая в налогообложении, при высокой инфляции, значительных базовых тарифах в коммунальной, транспортной и топливной сферах? Как снизить издержки и цену для туристов при такой высокой стоимости заемных средств? Как привлечь туристов при таких низких расходах России на продвижение отечественного туристического продукта за рубежом? Перечень этих проблем можно продолжить.

Конечно, есть некоторые позитивные примеры, хотя они и не делают погоды. Например, ситуация с морскими круизами, в том числе на северный полюс, на наших ледоколах. Важным стимулом тут стало, во-первых, введение в 2004 г. 72-часового безвизового режима для круизов, что сделало реальным заход иностранных судов в российские порты. Во-вторых, строительство в Петербурге отличного морского фасада для приема круизных судов. В-третьих, 72-часовой безвизовый режим был распространен и на пассажиров круизных паромов. Эти реальные решения содействовали росту потока туристов.

Дальнейшему увеличению турпотока могло бы способствовать развитие системы дотирования тарифов на поездки в наиболее посещаемые города России: Москву, Петербург, Калининград; развитие индустрии развлечений, особенно в Подмосковье. Однако здесь неразрешимой пока проблемой является необузданный рост цен на землю и недвижимость. Это идет в полной противофазе с тенденциями мирового рынка.

Беседовал Борис ПАВЛОВ

MOSCOW TUNING SHOW

Второе Московское
Тюнинг Шоу

15-18 апреля 2010 года

МВЦ «Крокус Экспо»



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



«МЯКИНИНО»

тел.: +7 (495) 727-26-31, www.tuning-show.ru

Реклама

Организаторы:



Генеральный
Интернет-партнер:



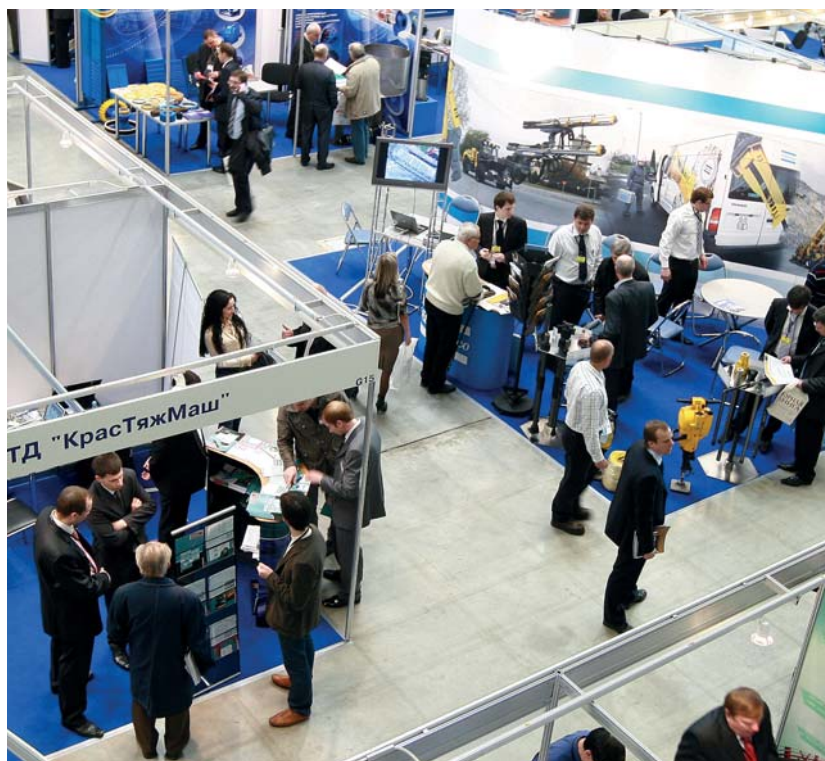
Генеральный
информационный партнер:



Реклама на сайте и на территории МВЦ «Крокус Экспо»: +7 (495) 727-2639, www.crocus-reklama.ru
Аренда конференц-залов и презентационного оборудования: +7 (495) 727-2593, 727-2615

Земля наизнанку

С 14 по 16 апреля 2010 г. в МВЦ «Крокус Экспо» будет открыта 14-я Международная специализированная выставка и конференция «MiningWorld Russia – Горное оборудование, добыча и обогащение руд и минералов», в рамках которых специалисты металлургической отрасли представят новейшие разработки и полный спектр услуг горнодобывающего комплекса.



Горно-металлургический комплекс был и остается одним из наиболее привлекательных секторов для международных инвесторов, особенно учитывая большое количество неразработанных месторождений никеля, магнетитов, золота и других металлов на территории Иркутской, Мурманской, Нижегородской областей, на Урале и в Якутии. Поэтому выставка, посвященная технологии, оборудованию, процессу добычи и переработки руд и минералов, имеет исключительное значение.

Проект MiningWorld Russia, организованный компанией «Прим-

экспо» (официальный партнер ITC Group plc), уже становится одним из приоритетных мероприятий в области научно-технического развития. Выставка как нельзя лучше отражает тенденции мировой горной промышленности, вносит ощутимый вклад в развитие международных деловых связей и привлечение инвестиций в российскую экономику, становясь площадкой для обмена опытом и передовыми технологиями.

Главная цель проекта – достижение конструктивного диалога между всеми участниками рынка: представителями государственных структур, отраслевых организаций

и компаниями-участниками. Выставка отражает полную картину происходящих в отрасли процессов, так как тематические разделы охватывают все ключевые направления работы горнодобывающей промышленности: транспортировка сыпучих материалов, разведка, обогащение полезных ископаемых и другие.

Для участия в MiningWorld Russia каждый год приезжают ведущие компании горнодобывающей отрасли из России и зарубежных стран. Несмотря на непростую экономическую ситуацию в 2009 г., на площади в 4,5 тыс. кв. м свои разработки представили 180 компаний-участниц из 23 стран мира.

Одной из центральных составляющих успешного выставочного проекта и дополнительной причиной для его посещения является деловая программа. В рамках MiningWorld Russia состоятся: научно-практическая конференция, 3-й конкурс-рейтинг среди студентов старших курсов и выпускников горно-геологических специальностей ВУЗов России и других стран СНГ и другие важные события. На протяжении всех дней работы выставки будет открыта всероссийская ярмарка вакансий в горнодобывающей промышленности.

Из года в год MiningWorld Russia объединяет профессионалов для обсуждения достигнутых результатов, анализа существующих проблем и выявления мер по укреплению потенциала горнопромышленной отрасли, которая, бесспорно, играет важную роль в развитии российской экономики.

Надежда КАЛМЫЧКОВА



У НАЧАЛА ЦЕПОЧКИ

Каждая производственная цепочка начинается с получения сырья. А любая экономика – с горнодобывающих отраслей. Сегодня горнодобыча в России переживает не лучшие времена. Но есть надежда на исправление ситуации.

НЕ СЧЕСТЬ АЛМАЗОВ

Даже серьезный недостаток при определенных условиях может превратиться в неопределимое достоинство. Так получилось и с Россией. К тому моменту, когда большинство западноевропейских стран чуть ли не полностью исчерпали запасы подземных кладовых, Россия, опоздавшая почти на два века с промышленной революцией, только начинала подсчитывать свои богатства.

Российские самодержцы понимали, сколь велико их значение для развития страны. Во времена Петра Первого в «Ведомостях о военных и иных делах, достойных знания и памяти» сообщения об открытых рудных месторождениях подавались как важнейшие события. Владельцев рудников и заводов царь

жаловал дворянскими титулами, не скупился на помощь и налоговые льготы.

Усилиями нескольких поколений рудознатцев, землепроходцев, путешественников, геологов и горных инженеров было открыто столько месторождений полезных ископаемых, что Российская империя, а затем и Советский Союз располагали чуть ли не всеми видами промышленного сырья. При этом ученые уверяли, что на геологических картах еще множество белых пятен и XXI век добавит в общую копилку немало новых подарков природы.

После развала СССР многие месторождения отошли постсоветским государствам. Попытка компенсировать эти потери даже не была предпринята. Сегодня значи-

тельные запасы установлены только для железных руд. По другим черным металлам Россия находится в крайне неблагоприятном положении.

Правда, по количеству разведанных запасов железных руд Россия занимает первое место в мире (56,3 млрд т, или 36,7% мировых), а балансовые запасы превышают 100 млрд т. Две трети запасов и ресурсов сконцентрированы в пределах Курской магнитной аномалии. Мощная минерально-сырьевая база создана также на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке. Как считают специалисты, она может обеспечить любые прогнозируемые объемы потребления.

А вот подтвержденные запасы марганцевых руд незначительны и

составляют всего 3% мировых. Единственное крупное месторождение – Усинское, которое находится в Кемеровской области, пока из-за нехватки средств не разрабатывается. Для обеспечения отечественной металлургии марганцевым сырьем концентраты и сплавы импортируются из Казахстана, Украины, Китая и Габона. Доля импорта в российском потреблении марганцевых концентратов и сплавов превышает 90% и обходится в 220–240 млн долл.

Не лучше ситуация и с хромом. Производство товарных хромовых руд в России составляет около 150 тыс. т при потреблении 900 тыс. т, хотя прогнозные ресурсы оцениваются в 473 млн т. Но зато по за-

пасам не менее ценного металла – титана наша страна занимает второе место в мире, уступая лишь Китаю. К сожалению, российские титановые руды значительно беднее, чем в ведущих странах-производителях титановых концентратов.

Есть в России и ванадий, и цирконий, и другие редкие металлы, но чаще всего их получение в большом масштабе пока экономически невыгодно. Примерно так же обстоит дело и с алюминием. Хотя балансовые запасы бокситов в России достаточно велики, коммерчески оправданна разработка лишь полови-

ны из них. Поэтому по количеству рентабельно извлекаемых запасов Россия занимает девятое место в мире, и почти 55% потребностей российских алюминиевых заводов в глиноземе удовлетворяются за счет импорта.

С медью России повезло больше. Ее балансовые запасы достигают 83,5 млн т (10% мировых). Среднее содержание меди в российских месторождениях сравнительно невысоко – 1,06%, но руды имеют поликомпонентный состав и могут содержать никель, кобальт, платиноиды, золото, цинк и другие ценные компоненты, что определяет высокую рентабельность их отработки даже в экстремальных условиях Крайнего Севера.

Свинцом Россия не особенно богата (1% мировых запасов). Цинка не намного больше – 2,2% мировых ресурсов. Но повезло с запасами никеля (в России они самые крупные) и кобальта (третье место в мире). Наша страна является мировым лидером по добыче никелевых руд и держит первенство в мире по производству первичного никеля (21–23% мирового).

В общем, ситуация не самая плохая, и запасы не самые бедные. Беда в одном: они год за годом истощаются, а их восстановление идет настолько медленно, что об этом

даже не стоит говорить. Вкладываться в этот не самый прибыльный бизнес пока в России находится мало желающих.

КОРОЛЬ-УГОЛЬ

В России он все еще царствует, но уже не правит. Почестями и вниманием теперь окружены лишь нефть и газ. А между тем угольная промышленность России в сравнении с другими отраслями топливно-энергетического комплекса наиболее обеспечена минерально-сырьевой базой. Прогнозные ресурсы угля составляют 4450,7 млрд т (33% мировых ресурсов). Разведанные и предварительно оцененные запасы угля сосредоточены в 22 угольных бассейнах и на 118 отдельных месторождениях 24 регионов. По ним страна занимает третье место в мире после США (444,8 млрд т) и Китая (296 млрд т).

Стране повезло и еще в одном отношении: месторождения угля выявлены практически повсеместно, в том числе в тех районах, где нет значительных ресурсов нефти и газа, – на юге Сибири, в Забайкалье, Приамурье, Приморье и на северо-востоке страны. Вот только это преимущество никак не используется. В то время как экономные европейцы одну за другой строят электростанции на угле с КПД, достигающим до 47% (в России среднее значение КПД ТЭС на газе не превышает 38%), у нас об угле как энергоресурсе для получения электричества, похоже, забыли окончательно. Между тем, по убеждению академика Николая Лаврова, при нынешних темпах потребления и продажи нефти и газа газонефтедобывающую отрасль уже в самые ближайшие годы ожидает серьезный кризис, поскольку рентабельных запасов нефти и газа осталось не так много, а разведка новых месторождений практически прекращена.

Угля же в России более чем достаточно: в отрасли действуют свыше 240 угледобывающих предприятий, в том числе 104 шахты и 137 разрезов, производственные мощности которых составляют около 300 млн т угля в год. Переработка осуществляется на 40 обогатитель-



ных фабриках, а ее объемы превышают 180 млн т в год. Самым значительным поставщиком угля является Кузнецкий угольный бассейн – на его долю приходится 55% общего объема поставок. В основном уголь идет на коксохимические предприятия. В последние годы растет доля его потребления населением и агропромышленным комплексом, но только не энергетиками, по-прежнему нацеленными исключительно на нефть, газ и уран.

Значительна доля России и в мировой торговле углем. По объемам экспорта угольной продукции страна находится на четвертом месте после Австралии, Китая и Индонезии. Российские угли экспортируются более чем в 40 стран. Причем экспорт постоянно растет.

Предкризисные годы были достаточно удачными для угольной промышленности. В нее пошли значительные инвестиции, две трети объема которых было вложено в закупку современных машин и оборудования, что сразу увеличило мощность шахт. Отрасль стала выходить из технологического застоя, в котором она пребывала десятилетиями.

САМ СЕБЕ ХОЗЯИН

Горнодобывающий комплекс России сейчас переживает не лучшие времена. К концу первого десятилетия XXI века из 20 тыс. разведанных месторождений только 40% находились в промышленной эксплуатации. Снижалась доля разведанных запасов сырья, в том числе и стратегического: по отношению к активным запасам она составляла по железным рудам, меди, свинцу и цинку 69–78%, по никелю, бокситам, титану, апатитам – 60–88%, по калийным солям – 90%. Другими словами, страна продолжала «проедать» минерально-сырьевую базу.

И дело не только в продолжающемся кризисе. Большинство экспертов считает, что причины надо искать в организации и структурных особенностях горнодобывающей промышленности России с ее системой вертикальной интеграции горных и перерабатывающих предприятий с безусловным подчинением

производителей сырья вершине производственной цепочки. Так было в советские времена, такая же система осталась и в России. Зависимость от заказа головного перерабатывающего предприятия приводила к тому, что многие горнодобывающие подразделения оказывались загруженными далеко не полностью. Но выйти на рынок самостоятельно, обеспечив себя тем самым работой, ГОКИ юридически не могли. Из-за отсутствия средств на развитие оставалась нерешенной и еще одна проблема – комплексного использования сырья. По мнению академика Левона Оганесяна, это приводило к потере 20–30% запасов твердых полезных ископаемых.

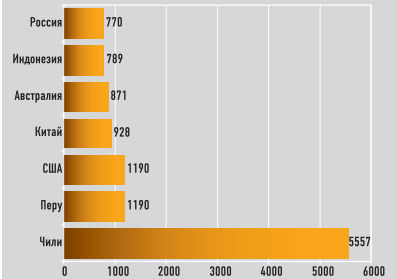
Из всей горнодобывающей промышленности интеграции избежали лишь производители угля, алмазов, нерудных ископаемых и отчасти – драгметаллов. Наверное, потому, что круг потенциальных потребителей сырья был слишком велик, и «приписать» АО, добывающее уголь, к конкретной ТЭЦ не имело смысла, или же рынок переработки, как в случае с золотом и алмазами, был распылен и по стране, и по всему миру.

Эти «врожденные пороки» предопределили как замедленное развитие добывающей отрасли, так и не внушающие оптимизм перспективы достаточности сырьевых ресурсов страны.

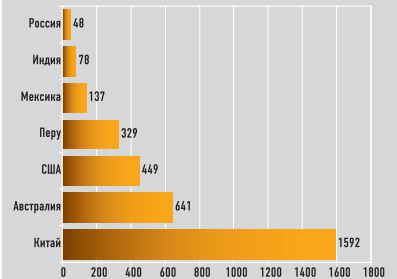
Конечно, ситуация не безнадежная. Во-первых, существует правительственная программа развития горнодобывающей отрасли. И она, безусловно, поможет в чем-то исправить положение. Во-вторых, как считают в Минэкономразвития, в 2009 г. была пройдена нижняя точка кризиса в черной металлургии и по ряду металлов – в цветной, а значит, если не сегодня, то завтра сырье будет опять востребовано. В-третьих, – и это самое главное – все больше горнодобывающих предприятий, подкрепившись помощью банков, добиваются самостоятельности (таких примеров уже немало). То есть начинают свою судьбу определять сами. А уж они в приросте разведанных запасов заинтересованы как никто.

Василий АНДРЕЕВ

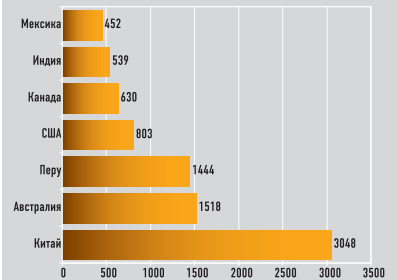
КРУПНЕЙШИЕ В МИРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕДИ (ТЫС. ТОНН)*



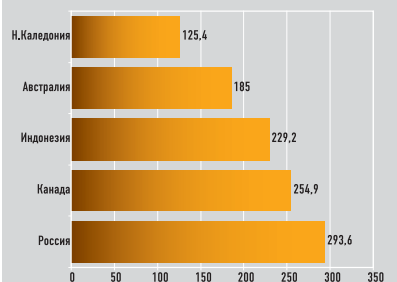
КРУПНЕЙШИЕ В МИРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СВИНЦА (ТЫС. ТОНН)*



КРУПНЕЙШИЕ В МИРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЦИНКА (ТЫС. ТОНН)*



КРУПНЕЙШИЕ В МИРЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НИКЕЛЯ (ТЫС. ТОНН)*



*Данные за 2007 г.

Источник: Pocket World in Figures, The Economist, 2010 edition.

Ресурсное проклятие?

Обилие полезных ископаемых в недрах – не только благословение, но и серьезное испытание. Показательно, что среди наиболее процветающих, с точки зрения доходов на душу населения, государств – страны, почти полностью лишенные полезных ископаемых: Япония, Швейцария, Сингапур, не говоря уже о Монако и Люксембурге. А странам, щедро одаренным природными богатствами, например, Великобритании, Канаде, Австралии, Нидерландам, пришлось приложить немало усилий, чтобы превратить патриархальный уклад экономики, то есть базирующийся на эксплуатации ресурсов, в современный, в основе которого лежат идеи.

С точки зрения экономики «найденное» в недрах богатство менее выгодно, чем богатство созданное. Статистика свидетельствует, что темпы роста в странах, богатых нефтью, газом и другими природными ресурсами, как правило, ниже, чем в тех, где запас таких ресурсов ограничен или они вообще отсутствуют. Экономисты предлагают несколько объяснений отрицательной взаимосвязи между величиной запасов природных ресурсов и экономическим ростом.

ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ

Симптомы «голландской болезни» пережила не только сама Голландия, но и многие другие страны мира, в том числе такие разные, как Великобритания, Норвегия, Австралия, Мексика, Нигерия, Колумбия и другие. Сегодня с этой болезнью пока безуспешно борется Россия. По мнению ряда экономистов, именно эта болезнь сдерживает в России рост несырьевых отраслей промышленности. Небывалый взлет цен на нефть и сырье оказался для нее «отравленным» даром, испыта-

нием, которого она не выдержала.

Суть феномена «голландской болезни» состоит в том, что разработка экспортируемых ресурсов может обернуться для страны-экспортера рядом проблем. Так было в 50–60-х гг. прошлого века в Нидерландах, когда открытие месторождений природного газа в Северном море и рост его экспорта подавил промышленный экспорт, возник спад в промышленности, началась деиндустриализация.

Под «голландской болезнью» понимают валютно-финансовый фено-





мен, связанный с притоком «избыточной» иностранной валюты и вследствие этого – ростом стоимости национальной валюты, что негативным образом сказывается на других экспортно-ориентированных отраслях и на экономике в целом.

Однако «голландская болезнь» не исчерпывается этими симптомами. Существуют и другие механизмы негативного влияния. Поскольку цены сырьевых ресурсов на мировых рынках подвержены существенным колебаниям, обменный курс колеблется тем больше, чем большую долю эти ресурсы занимают в общем объеме экспорта. А это, в свою очередь, негативно сказывается и на иных отраслях, связанных с внешней торговлей (как экспортерах, так и импортерах), на иностранных инвестициях в экономику страны. Если национальная промышленность в значительной степени зависит от импорта, то курсовая нестабильность будет отрицательно влиять на всю экономику.

В качестве примера проявления «голландской болезни» можно привести падение производства и сокращение занятости в перерабатывающих отраслях Великобритании. До середины 1970-х гг. Великобритания полностью зависела от импорта нефти, но уже в 1980-х (после начала крупномасштабной разработки месторождений в Северном море) стала экспортером. В резуль-

тате нефть начала вытеснять продукты перерабатывающей промышленности в общем торговом балансе. Это привело к удорожанию британской валюты, росту цен на британские товары для иностранных потребителей. Английские потребители начали закупать более дешевые иностранные товары, а иностранцы стали приобретать меньше британских товаров.

Все это, конечно же, вовсе не означает, что большой запас природных ресурсов является для экономики абсолютным злом. При прочих равных, безусловно, лучше их иметь, чем не иметь. Просто наличие природных ресурсов подразумевает больший риск и требует более тщательного выбора экономической политики.

Не многим странам удалось преодолеть «голландскую болезнь», но знание механизмов, приводящих к заболеванию, позволило очертить основные способы борьбы с его симптомами. Сегодня эффективными средствами считаются стерилизация избыточной денежной массы и либерализация импорта оборудования. В качестве меры, ограничивающей возможности увеличения денежной массы, используется также ужесточение правил внешних заимствований.

Поскольку главная цель ресурсозависимых стран заключается в диверсификации экономики, важно правильно выбрать направления диверсификации и стимулировать импорт оборудования, а не товаров широкого потребления. Одним из способов лечения является перераспределение денежных потоков из сферы недвижимости и транспорта в перерабатывающие отрасли, наукоемкие технологии и инфраструктуру.

АВСТРАЛИЙСКИЙ ПРИМЕР

Интересный пример эффективного перехода от аграрной и сырьевой экономики к инновационной показала Австралия. За 200 лет своей истории из колонии каторжан на задворках Британской империи она превратилась в страну с одним из самых высоких в мире уровней жизни населения (5-е место). Еще совсем недавно страна считалась «большой фермой» и была известна главным образом как поставщик шерсти, мяса, зерна, угля, руды. Сегодня Австралия занимает третье место среди





развитых стран по темпам экономического развития. Ее ВВП составляет 821 млрд долл., а ВВП на душу населения – 39 тыс. долл. И это при том, что Австралия продолжает оставаться в пятерке крупнейших производителей рудных ископаемых.

Добиться таких впечатляющих результатов позволили реформы, направленные на создание лучших условий для предпринимательской деятельности, усиление научно-технического потенциала, расширение доступа национальных производителей на международный рынок, повышение производительности труда.

За последние 15 лет структура внешней торговли Австралии кардинально изменилась. Устоявшийся в мире стереотип отношения к ней исключительно как к экспортеру сырьевой продукции, поставщику шерсти и полезных ископаемых уже не соответствует действительности. Сейчас в ее экспорте преобладает продукция машиностроения, обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей, финансовых, образовательных и туристических услуг. Уже в 2000 г. экспорт услуг (28,3 млрд долл.) и промышленной продукции (57,9 млрд долл.) более чем в 2,5 раза превышал экспорт сырьевых товаров (34,1 млрд долл.).

Не многие слышали об австралийском автопроме. И тем не менее эта страна – крупный экспортер автомобилей. Австралия не стала вы-

думывать собственный автомобиль и биться за «национальный автопром», а пошла наиболее рациональным путем – восприняла то, что давно и лучше умеют делать другие. Австралия производит автомобили на предприятиях, принадлежащих крупнейшим многонациональным корпорациям – «Тойота» и «Холден» (австралийское отделение «Дженерал моторс»). В результате уже в 2001 г. доход от экспорта автомобилей и комплектующих принес стране почти 5 млрд долл., что значительно превысило совокупную выручку от экспорта пшеницы, шерсти и говядины.

Одним из ключевых факторов, предопределивших экономический успех Австралии, стал рост производительности труда. Многие считают, что это – образец для всего индустриального мира. По данным Австралийского бюро статистики, средние темпы прироста производительности труда после 1994 г. неизменно составляют более 3%. В основе такого значительного роста лежат стабильная макроэкономическая политика и грамотное проводимые реформы.

Их суть заключается в стимулировании конкуренции и поощрении инновационной деятельности. Важным фактором роста производительности является внедрение и использование новых технологий. Причем речь идет не просто об использовании компьютеров, а о способности самых разных секторов – от сельского хозяйства и горнодобычи до финансов и образования –

воспринимать инновации. В Австралии удалось создать атмосферу открытости и восприимчивости к инновациям, что, в свою очередь, способствовало экономическому росту. При этом преимущества получают не только так называемые новые отрасли, но и традиционные.

Австралия не является крупным производителем компьютеров и программного обеспечения. То, что ей приходится закупать огромное количество этой продукции, не мешает быстрому освоению новых технологий. Важнейшим показателем развития является именно восприятие новых технологий, а не уровень производства компьютеров или другой новой техники.

Сравнительные преимущества австралийской экономики лежат в области торговли. Поэтому естественно, что сырьевые и добывающие отрасли имеют до сих пор большое значение для формирования экспортных поступлений. Однако при этом австралийские экспортеры успешно диверсифицируют вывоз, наблюдается не противопоставление «старой» и «новой» экономик, а их взаимопроникновение.

Австралия уже полтора десятка лет не зависит от разработки и экспорта ресурсов. На долю сферы услуг приходится около 70% ВВП, на добычу полезных ископаемых – всего около 5%. Эта страна доказала, что богатства недр могут быть не только проклятием.

Ирина МУРАВЬЕВА



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 популярности 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

От лакмусовой бумажки до атомного спектрометра

26 апреля 2010 г. в МВЦ «Крокус Экспо» открывается восьмая Международная специализированная выставка «А-TESTех/Аналитика» (организатор – компания MVK), где будут представлены аналитическое оборудование, контрольно-измерительные приборы, лабораторная мебель, химические реактивы и материалы, нанотехнологии, наноматериалы, биоаналитика.

Зачем людям нужны анализы? Для большей безопасности, стабильности и предсказуемости нашей жизни. Без современного аналитического оборудования невозможно представить себе сегодняшнюю медицину и фармакологию; мы привыкли к возможности покупать продукты питания с предсказуемым качеством, подтвержденным лабораторными тестами; мы уверены, что вода в кране прошла строгую проверку и не содержит опасных для здоровья бактерий. Хочется верить, что контролируется чистота воздуха, которым мы дышим, качество бензина, которым заправляются наши машины. Сегодня ни один сектор экономики, претендующий на стабильное развитие, не обходится без современного лабораторного и измерительного оборудования. Поэтому выставка «Аналитика» будет интересна не только узким специалистам, бизнесменам, но и любому человеку, который интересуется новостями науки, медицины, экологии или просто пользуется в быту измерительными приборами и хотел бы больше узнать о новинках этого рынка.

На выставке можно будет познакомиться с новейшими лабораторными технологиями и средствами автоматизации лабораторных исследований, узнать о развитии нанотехнологий в России (в медицине и других областях), подобрать все необходимое для комплексного оснащения и обеспечения работы лаборатории, включая современные методики аналитического контро-



ля и разработки по экологическому мониторингу, приобрести любые химические реактивы и материалы по оптовым ценам, а также сделать заказ на услуги аналитических лабораторий (например, анализы воды или воздуха).

Тематика выставки отражает все стороны жизни лабораторий – от проектирования и строительства помещений до методического и информационного сопровождения исследований. Кроме химических реактивов и особо чистых веществ, аналитических и контрольно-измерительных приборов и лабораторной мебели, вниманию участников и посетителей выставки предложены программы обучения персонала, специальная одежда и средства индивидуальной защиты, а также полевые и передвижные лаборатории химико-аналитического контроля.

Выставка создает единое информационное поле для исследователей, производителей сырья, приборов, оборудования, а также представителей государственных и общественных институтов. Причем, интерес к выставке со стороны государственных структур растет год от года. Это лишь подтверждает востребованность и важность тематик, составляющих экспозицию выставки «Аналитика» для различных отраслей экономики России. Так, в нынешнем году впервые объявил о готовности поддержать мероприятие департамент природопользования и охраны окружающей среды правительства Москвы.

Очевидно, что государственный контроль за соблюдением экологических требований и адекватная оценка воздействий на окружающую

шую среду предполагают довольно высокие требования к качеству аналитической информации.

Поддержит выставку и государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» (Роснано). Почему госкорпорация проявила интерес к проекту? Инновационный бум в России явно набирает обороты. Не исключено, что в недалеком будущем бизнесы, которые не используют для своего развития наукоемкие технологии, могут оказаться не в лучшей ситуации. Давая деньги на науку, правительство ожидает получить в качестве отдачи достижения в области передовых технологий, таких как био- и нанотехнологии.

Для предпринимателей выставка – удобный способ найти соответствующую конкретному бизнесу инновационную технологию, которая поможет повысить рентабельность, снизить издержки и накладные расходы. (На инновационном языке это называется «трансфертом технологии»).

Развитие науки и внедрение новых технологий создают острую

потребность в хорошей материальной базе. Получение качественных материалов и проведение уникальных исследований во многом зависят от оборудования лабораторий. Без высокоточного аналитического оборудования, качественных химических реактивов, удобной и функциональной лабораторной мебели не может существовать ни одна современная лаборатория. На выставке «Аналитика» участники получают возможность реально оценить ситуацию на рынке и выработать общую позицию по проблемам отрасли.

В рамках выставки НП «Росхимреактив» (некоммерческая организация, содействующая развитию цивилизованного рынка химических реактивов, лабораторного оборудования и приборов) пройдет конкурс «За обеспечение высокой точности измерений в аналитической химии». Жюри будет оценивать контрольно-измерительные приборы, лабораторное оборудование, лабораторную мебель, химические реактивы и особо чистые химические вещества. Победители

получат «Знак качества», их продукция будет признана лучшим товаром, реализуемым на территории России.

Экспертную поддержку конкурса обеспечит «РОСТЕСТ-Москва» – крупнейшая организация практической метрологии в России.

Одновременно с выставкой предполагается организовать научно-практическую конференцию «Химический анализ» и провести годичную сессию Научного совета РАН по аналитической химии – постоянного партнера выставки. Председатель совета, академик Ю. Золотов отметил, что экономический кризис не мог не затронуть предприятия аналитического приборостроения и организации, связанные с производством химических реактивов. Ожидается, что выставка сыграет в этих условиях особую, положительную роль, так как появление качественных, доступных по себестоимости приборов и оборудования начинается с выставочных площадок.

Ирина КОНДРАШОВА

Впервые с 14 по 16 апреля 2010 года проводится
Всероссийская ВИРТУАЛЬНАЯ выставка

«ПОДАРКИ 2010» **ЗДЕСЬ ЕСТЬ!**

Основные участники:

- Поставщики и производители сувенирно-подарочной продукции
- Представители розничных сетей
- Региональные оптовики
- Корпоративные клиенты и др.

- ✓ Выставка, доступная 24 часа в сутки
- ✓ Прямое общение между посетителями и участниками выставки, не покидая рабочего места

ЗДЕСЬ НЕТ

- Транспортных издержек
- Необходимости поездки в другой город
- Потерянного времени в пробках
- Очереди у стендов и уставших ног
- Кучи бумажной макулатуры

www.gift-show.ru

8 (495) 781 20 72

www.webinex.ru

«Фотофорум»: НОВАЯ ВСПЫШКА

С тех пор как фотоаппарат перестал быть диковинкой, фото- и видеоискусство бурно развиваются, привлекая все больше и больше поклонников. Встретиться и обсудить новинки рынка профессионалам и любителям помогает самая большая в России и СНГ выставка оборудования и принадлежностей для фото- и видеоиндустрии «Фотофорум». О том, что представляет собой выставка, отмечающая свое 10-летие, журналу «Бив» рассказала руководитель проекта Марина СМЕРНОВА.

М Марина, юбилей – время подводить итоги и намечать новые цели. Каковы они?

– «Фотофорум» сегодня – это третья по величине выставка в мире после Photokina в Германии и РМА в США. Самые известные бренды фоторынка, такие как Canon, Sony, Nikon, Panasonic, Fujifilm, Epson, Olympus, Hewlett-Packard и многие другие, принимают участие в нашем проекте. За 10 лет площадь выставки выросла более чем в 3 раза, а число участников увеличилось с 98 в 2001 г. до 350 в последние годы. Что же касается целей, то их, естественно, много. Самые основные – вывести на новый уровень конкурс «Продукт года» и сделать знак «Продукт года» более узнаваемым среди конечных потребителей. Хотим также усовершенствовать программу конференции и мастер-классов на выставке, поставить рекорд по числу посетителей. Ведь мы всегда стремимся быть лидерами!

М Произошли какие-либо изменения в связи с кризисом?

– В 2009 г. из-за кризиса и отсутствия маркетинговых бюджетов в «Фотофоруме» не смогли принять участие несколько крупных производителей и торговых компаний. В

целом количество экспонентов уменьшилось на 20%. В 2010 г. мы наблюдаем положительную тенденцию: компании постепенно возвращаются, появляются новые участники. Мы рассчитываем, что на выставке «Фотофорум-2010», которая пройдет с 15 по 18 апреля, число наших клиентов выйдет на докризисный уровень.

М У вас появились новые партнеры?

– Да, в 2009 г. мы начали тесно сотрудничать с РМА (Photo Marketing Association), организатором выставки РМА в США, с целью совместного проведения конференции «Российский фотобизнес – актуальные вопросы и перспективы развития». Этим рассчитываем привлечь дополнительный интерес к выставке со стороны бизнес-аудитории. Первая конференция прошла в 2009 г., состоится она и в этом.

Мы также начали активно работать с торговыми сетями, размещая наклейки «Продукт года» на продуктах-победителях с целью дополнительного привлечения интереса к нашему конкурсу.

М Изменилась ли целевая аудитория выставки?

– В последние годы наблюдается значительный рост числа конечных потребителей на выставке. Причи-



ДИНАМИКА РОСТА ЧИСЛА ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ «ФОТОФОРУМ»

Год	Тыс. чел.
2001	26,5
2002	29,3
2003	36,3
2004	50,4
2005	65,1
2006	75,3
2007	85,1
2008	85,5
2009	100

на очевидна – с появлением и развитием цифровых технологий фотография стала одним из самых популярных хобби в нашей стране. В 2010 г. рассчитываем на увеличение числа посетителей выставки, в том числе и благодаря открытию на территории Крокус Сити станции метро.

ВВ Что нового в программе выставки?

– За последние два года мы старались максимально развивать деловую программу выставки. На конференцию «Российский фотобизнес – актуальные вопросы и перспективы развития» в рамках «Фотофорума–2010» мы собираем настоящих звезд. Не буду раскрывать всех секретов, но посетить ее советуем всем.

Совершенствуется и наша система мастер-классов, ибо каждый идет в течение всего дня, чтобы у спикера было достаточно времени раскрыть все теоретические и практические стороны вопроса. Наиболее популярные темы освещаются на мастер-классах из года в год, что становится традицией. Сегодня это – обработка фотографий в программе Photoshop и свадебная фотография, которая в настоящее время опередила все остальные жанры. В рамках «Фотофорума–2010» мы планируем впервые провести мастер-класс по детской фотографии, так как рождаемость в нашей стране растет, а профессио-

нальных фотографов, работающих с детьми, крайне мало. В других странах, замечу, этот жанр процветает. Мы хотим пригласить на «Фотофорум–2010» эксперта в области детской фотографии, и очень надеемся, что в скором времени эта фотография выйдет в России на достойный уровень. Также будет организован практический урок по видеомонтажу. Многие любители умеют достаточно хорошо фотографировать, но не все знают, как правильно снимать видео и делать ролики. Приглашаем всех на наш мастер-класс по этой теме.

Одно из ключевых событий не только выставки, но и художественной жизни столицы в целом, – фотосалон «Звезды мировой фотографии», на котором будут представлены лучшие работы звезд мирового масштаба в разных жанрах. В рамках «Фотофорума–2010» состоятся выставки работ зарубежных и российских мастеров по следующим темам: старинные и современные автомобили; архитектура; природа Алтая; животный мир; дети.

ВВ Как вы стимулируете клиентов и партнеров?

– Мы предлагаем более гибкий график платежей для участников, дополнительные рекламные возможности для наших клиентов, сниженную стоимость аренды площадей. Участники стараются идти нам навстречу: стремятся как можно интереснее представлять на стендах новинки, проводить интересные мероприятия, активно приглашая посетителей на выставку.

ВВ Каково, по-вашему, будущее «Фотофорума»?

– «Фотофорум» – очень успешный проект выставочной компании «Мидэкспо». На наш взгляд, эта выставка является одной из самых интересных и представительных на российском рынке. Я считаю, что у «Фотофорума» большое будущее. Сейчас, несмотря на кризис, у нас большие планы по развитию проекта. Так что в будущее мы смотрим с уверенностью.

Беседовала
Надежда КАЛМЫЧКОВА

БИЛД ЭКСПО CITY

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ СТЕНДЫ МАХИМА ADVANTEC

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

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

ER CERTIFICATION SYSTEM SUB-REGISTER + GOODPRACTICE ISO 9000

Как обусть страну



Обувь – один из самых востребованных предметов потребления. Спрос на нее в России остается стабильным, несмотря ни на какие экономические трудности. В чем же причина удивительно низкого объема производства отечественной обуви?

В сентябре 2009 г. Минпромторг РФ утвердил Стратегию развития легкой промышленности на период до 2020 г. Она предусматривает насыщение рынка отечественными товарами на 40–50%. Такие цели можно ставить только перед хорошо развивающейся отраслью. Статистика же свидетельствует о наличии глубоких проблем на рынке обуви.

Внутреннее производство, по данным Росстата, в 2008 г. составило 55,6 млн пар. Это соответствует примерно 10% годовой потребности россиян. По оценкам экспертов, 40% продаваемой в магазинах обуви составляет контрафактная продукция, 70% товара провозится через границу с нарушением таможенно-го законодательства.

Нельзя сказать, что такая ситуация устраивает российских обувщиков. На прошедшей с 12 по 15 января в «Крокус Экспо» выставке «Мошсуз» в рамках деловой программы состоялся «круглый стол» на тему «Текущее состояние отечественной обувной отрасли». Представители Национального обувного союза, ТПП РФ, «ОПОРЫ России», эксперты и участники рынка обсуждали проблемы, мешающие развитию

обувной отрасли, а также возможные пути их решения.

Директор Национального обувного союза Наталья Демидова рассказала о результатах маркетингового опроса 98 обувных компаний, проведенного по заказу комитета ТПП РФ по развитию потребительского рынка. Среди 20 вопросов, представленных респондентам, самыми актуальными они назвали высокие ставки по кредитам, неэффективное налогообложение, высокую долю контрабандной продукции на рынке, трудности с подбором кадров и отсутствие средств на модернизацию производства.

Интересно отметить, что причины этих проблем носят не специфический, сугубо отраслевой, а общеэкономический и системный характер.

Многие называют корнем всех бед огромное количество контрабандной продукции на нашем рынке. Хотя присутствовавшая на заседании «круглого стола» представительница ТПП РФ заверила собравшихся, что государство полностью устранило возможность работы с «серыми» и «черными» схемами, эффективность этих мер обувщики пока не почувствовали. И национ-

альные производители, а их лишь 10% от всех игроков рынка, и крупные российские компании, занимающиеся производством обуви в других странах на аутсорсинге, страдают от засилья нелегальной продукции. Она не только портит репутацию немногих известных российских брендов и «демпингует» и без того невысокие цены на отечественную обувь, но и может быть просто вредной для покупателя. Только при закрытии Черкизовского рынка в прошлом году сотрудники МВД изъяли контрабандной продукции на 2 млрд руб. Причем эти цифры далеко не полные.

Неэффективность локальных отраслевых мер воздействия можно объяснить тем, что контрабанда может быть следствием огромного количества дополнительных издержек, которые несут производители и розница. «Нашему предприятию требуется на 100 часов больше, чтобы сдать налоговую отчетность, чем европейским конкурентам, а это дополнительные затраты. Какой-нибудь голландец об этом и не думает. Он начинает свой бизнес, и налоговая не беспокоит его три года», – говорит вице-президент «ОПОРЫ России» Владислав Корочкин. Ре-



рик по производству обуви в России мало», – считает Сергей Саркисов, вице-президент корпорации «Эко-ника». По оценкам экспертов, в России только 5–7 предприятий занимаются производством колодок и столько же делают подошвы. Соответственно, обувь приходится производить на аутсорсинге в других странах, а в Россию ввозить с уплатой таможенных пошлин, что неминуемо сказывается на цене. «На помощь» предпринимателю неизменно приходят «серые» схемы ввоза или нелегальное производство, в том числе и за границей.

С другой стороны, по мнению Елены Петровой, президента торгово-промышленной компании «Авенир», не менее серьезная проблема кроется в отсутствии квалифицированных кадров. Организация обучения и повышения квалификации персонала требует от производителя дополнительных издержек, ведь в России не существует системы профессионального технического обучения на новом оборудовании.

Закономерно, что специфические проблемы обувной отрасли остались в самом конце списка. Это снижение потребительского спроса, трудности в создании собственной торговой сети, отсутствие «раскрученных» российских обувных брендов.

По мнению Станислава Зверева, производители сегодня недооцени-

шение этих проблем должно исходить от государства, уверены обувщики. Однако вместо модернизации налоговой системы, уменьшения тарифов естественных монополий и снижения НДС идет, к сожалению, обратный процесс. Только за последний год тарифы на электроэнергию выросли на 20%, в скором времени социальные выплаты в бюджет будут повышены до 34%.

«Пока не будут сформулированы четкие цели государственной политики по отношению ко всем сферам бизнеса, все будет оставаться как прежде. Я считаю, что контрафакт и контрабанда – это следствие проблем, связанных с высокими издержками на производство обуви. Никаким призывом к потребителю эту проблему не решить, потому что ситуация объективна. Скоро производство окончательно сбежит туда, где и налоговая политика, и условия лучше», – подчеркивает Владислав Корочкин.

Чтобы выжить на рынке, производителю необходимо либо снижать издержки, либо повышать производительность. Тут-то его и ждет еще одна загвоздка. «Сегодня 70% оборудования работает более 10 лет, а 40% – более 20 лет», – сокрушается Станислав Зверев, гене-

ральный директор «Союзлегтекс-экспорта». Причина проста – отсутствие свободных средств на модернизацию производства, а также рынка комплектующих, причем как для ремонта старого оборудования, так и для изготовления самой обуви. «Рынка комплектующих для производства нормальной конкурентоспособной обуви в России нет и никогда не было. Поэтому и фаб-

По данным Росстата, в 1990 г. производство обуви составляло 383 млн пар в год. В 2008 г. было произведено 55,6 млн пар. Загрузка мощностей составила 66%



вают важность бренда, как раньше недооценивали упаковку. Российская обувь не известна, ее не продвигают. При рентабельности производства в 5% до рекламы и эффективной маркетинговой политики просто не доходят руки. Что же касается создания собственных сетей или внедрения в существующие, то некоторые компании вообще не считают это необходимым. «Сегод-

том ждут, когда кто-нибудь это купит. Я не имею розничных сетей и не собираюсь их создавать. Я занимаюсь только производством. Розница – это отдельный бизнес». Иногда причина такого нежелания проста: фирма производит обувь на территории России, но под иностранной торговой маркой. Соответственно, продавать ее будет уже раскрученная сеть. Производителю

Хотя основную помощь в их преодолении должно взять на себя государство именно ввиду общеэкономического и системного характера проблем.

Так, одним из вариантов решения налоговой проблемы может быть введение патента на производство обуви. Заплатив за вход на рынок, предприятие будет освобождаться от налогового бремени на определенное время или до тех пор, пока его выручка не достигнет определенной цифры (в Германии это 50–60 тыс. долл. в год). Такая экономия издержек позволит предприятиям уделить внимание профессиональной подготовке кадров, изыскать средства на модернизацию, маркетинг, рекламу, создание и раскрутку собственного бренда.

Национальный обувной союз предлагает также снизить и унифицировать импортную таможенную пошлину на обувь и отменить пошлину на комплектующие в целях упрощения таможенного администрирования. Практика доказала: снижение ввозных пошлин на обувь в 2006 г. привело к росту легального импорта в 10 раз. Легализация импорта уменьшает конкурентное давление на внутреннего производителя, способствуя его выходу «из тени».

В Европе обувные компании давно объединены в союзы, гильдии или кластеры по территориальному признаку или по специализации. Примерно так и сделали предприятия Ростовской области – «Юничел», «Вестфалика» и другие, на которые приходится 40% производства мужской обуви в России. Но в Европе такие объединения имеют существенные налоговые послабления, а также могут создавать собственные торговые сети.

При своевременной и правильной государственной политике возрождение обувного отечественного рынка вполне возможно, считают российские производители, хотя о выполнении стратегии Минпромторга говорить пока не приходится – ведь по некоторым направлениям претендовать на лидерство на отечественном рынке уже поздно.

Надежда КАЛМЫЧКОВА

Маркетинговое исследование, проведенное по заказу комитета ТПП РФ по развитию потребительского рынка при поддержке Национального обувного союза, выявило основные проблемы, мешающие развитию отрасли

Рейтинг	Проблема	Процент от числа опрошенных*
1.	Высокие ставки по кредитам	54
2.	Высокое внутреннее налогообложение (ЕСН, НДС, налог на прибыль)	49
3.	Значительная доля контрабанды на рынке обуви	47
4.	Трудности с подбором кадров всех звеньев	42
5.	Отсутствие свободных средств на модернизацию производства	35
6.	Отсутствие инфраструктуры комплектующих для производства обуви.	33
7.	Устаревшее оборудование, высокая степень износа оборудования	30
8.	Рост тарифов естественных монополий	28
9.	Наличие контрафакта на рынке обуви	24
10.	Ставки импортной таможенной пошлины	24
11.	Трудный доступ к финансовым ресурсам	21
12.	Отсутствие средних и высших учебных заведений для обучения кадров	17
13.	Избыточное количество проверок предприятий.	16
14.	Высокие арендные ставки на производственные площади	15
15.	Трудный доступ в торговые сети	15
16.	Сложная бухгалтерия. Необходимость содержания большого штата для обслуживания ЕСН и НДС	10
17.	Снижение потребительского спроса	10
18.	Невозможность возврата НДС в ряде случаев	6
19.	Трудности в создании собственной торговой сети	6
20.	Ориентация современного потребителя на известные бренды и отсутствие «раскрученных» российских обувных брендов	4

* Респонденты имели возможность назвать несколько важнейших, на их взгляд, проблем.



ня производители прекрасно сотрудничают с обувным ретейлом, – считает Александр Суворов, генеральный директор «Скороход-Мода». – Мы производим все под заказ под чужими и своими торговыми марками. Я не знаю предприятий, которые работают на склад, а по-

это выгодно: не надо мучиться с размещением заказа и сбытом, а вот основная прибыль от реализации такой схемы, как правило, уходит за границу.

Несмотря на многообразие проблем, обувные компании уверены, что эти трудности вполне решаемы.

International specialized exhibition of machinery and equipment, materials and technologies for tyre and rubber manufacture and processing.



Rubber & Tires

2010

May 11-14
Moscow, Crocus Expo IEC

RUSCHEM



Rubber & Tires

RUSCHEM



Plastica

RUSCHEM

Organizer:

 **CROCUS EXPO**
International Exhibition Center

Information partners:



**Каучук
и резина**



Exhibition Management Office:

Phone: +7 (495) 987-31-65, e-mail: shevchenko@crocus-off.ru
www.crocus-expo.ru/exhibition/newprojects/rti

Crocus Expo IEC: 65-66 km of MKAD (crossing with Volokolamskoye motorway)

 Myakinino

Автомобили молодости нашей

Уже много лет подряд выставка ретро-автомобилей «Олдтаймер-Галерея» собирает в одном месте людей, объединенных страстью к автомобильной старине. Очередная, пятнадцатая, «Олдтаймер-Галерея» пройдет с 25 по 28 марта в МВЦ «Крокус Экспо».

Ближайшие европейские аналоги «Олдтаймер-Галереи» – парижское шоу Retromobile и немецкая выставка Retro Classics. Но зачем ехать так далеко, когда увидеть все разнообразие старинных машин можно совсем рядом? Эти автомобили – лучшие из лучших, победители конкурсов элегантности и триумфаторы сложнейших гонок, покорители сердец, сладкие грёзы и недоступные мечты целых поколений. По окончании выставки они вновь разъедутся по музеям и частным коллекциям всего мира и больше в таком «звёздном» составе не соберутся в одном зале никогда.

«Олдтаймер-движение» возникло недавно, и я рад, что и в России, так же, как во всём мире, коллекционирование таких автомобилей заняло достойное место среди других хобби миллионеров», – считает владелец «Олдтаймер-Галереи» Илья Сорокин. Среди самых известных и знаменитых шедевров «Олдтаймера» – Buick Special 1954 г., который был изготовлен на заказ для президента Югославии И. Броз Тито, Mercedes-Benz 300SL roadster, приобретенный в 1958 г. прин-

САМЫЙ РЕДКИЙ

Mercedes-Benz 290 Strom-linien

Автомобиль был спроектирован специально для скоростной езды по автобанам, но так и остался экспериментальным образцом – единственным в мире. В послевоенное время он оказался в СССР и почти погиб, но чудесным образом попал в надежные руки реставраторов.



САМЫЙ ИМЕНИТЫЙ

ЗИС-110П Первого Секретаря ЦК КПСС Н.С. Хрущева

Представленный экземпляр является первым в партии всего из двух машин, на нем ездил товарищ Хрущев. Сейчас этот фэзтон ЗИС-110П с шасси №1 перешел в разряд коллекционных ценностей.





САМЫЙ НЕИЗВЕСТНЫЙ

Бронеавтомобиль «Руссо-Балт»

Машины этой марки выпускались на Русско-Балтийском вагонном заводе в Риге в период 1909–1917 гг. во множестве модификаций. Однако до нас дошли лишь два экземпляра. Утраченное приходится воссоздавать по сохранившимся чертежам и фотографиям, как и этот бронеавтомобиль времён Первой мировой войны.



САМЫЙ РЖАВЫЙ

Автобус ЗИС-155

Экспонат проникнут особым очарованием. Именно ржавчина составляет всю прелесть одного из немногих чудом сохранившихся автобусов ЗИС-155, знакомых старшему поколению по послевоенному времени.



САМЫЙ СТИЛЬНЫЙ

Деревянный фургон Москвич-400-422 по прозвищу «Буратино»

В середине прошлого века иметь в гараже woody было высшим шиком и признаком хорошего вкуса для кинозвезд и миллионеров. Люди проще оклеивали свои машины плёнкой «под дерево». В послевоенном СССР тоже появилась свой woody, но это отнюдь не было попыткой догнать модный тренд, просто в стране был дефицит стального проката...

цессой Монако Грейс, а также машина цесаревича Алексея, сына императора Николая II, – Peugeot Bebe 1914 г. «На нашей галерее выставлялся и Rolls-Royce Silver Ghost 40/50 1922 г. – служебный автомобиль В. И. Ленина и ЗИС-110П 4Х4 фаэтон 1956 г. Н.С. Хрущева и многие другие», – с гордостью рассказывает Илья.

«Олдтаймер-Галерея» не только меняет экспонаты от выставки к выставке, собирая каждый раз автомобили определенной тематики, но и совершенствует культурно-развлекательную программу шоу. Для посетителей весенней выставки организаторы подготовили возможность совершить незабываемую прогулку на ретро-автомобиле. Перед зданием «Крокус Экспо» будет организована специальная площадка, по которой будут курсировать бесценные экспонаты. Также посетители смогут совершить аудиозкскурсию по выставке. Специальный аудиогид в течение двух часов будет рассказывать необычные истории и интересные факты про уникальные автомобили прошлых времен, подготовленные автоисториками и журналистами.

«Олдтаймер-Галерея» отличается от других автомобильных выставок своей особенной и неповторимой концепцией, подразумевающей погружение в атмосферу прошлого. Поэтому на выставке традиционно будет много стильной музыки прошлых лет, винтажных костюмов, аксессуаров и других атрибутов ностальгии по давно ушедшим временам.

Елена КРЕМЕНЕЦКАЯ

Не только бриллианты



История крупнейшей горнодобывающей корпорации «Англо-Америкэн» неразрывно связана с фамилией Оппенгеймеров, одним из 300 семейств, управляющих экономикой мира.

СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ

Представитель третьего поколения «царствующей династии» Оппенгеймеров – Николас Фрэнк однажды в беседе с репортерами признался в некоем «чувстве, живущем внутри семьи, которое трудно описать словами». Дескать, именно оно порождает «заботу о компании и о всей отрасли, которой служит семья. Эта забота оказывается выше личных амбиций и временных интересов».

То, что дело для них, действительно, выше личных амбиций и временных интересов, Оппенгеймеры доказывали твердо и последовательно на протяжении всей столетней истории существования семейной империи. Все свое внимание всегда и везде они сосредоточивали на росте капитала, вкладывая его туда, где он может принести максимальную отдачу.

Наследники патриарха рода Эрнеста Оппенгеймера сегодня контролируют не только рынок алмазов. Помимо этого имеют самые серьезные позиции в добыче угля, меди, никеля, цинка, золота, в производстве стали, в деревообрабатывающей и целлюлозной промышленности и других.

Основатель династии Эрнест Оппенгеймер никогда не был идеалистом, и уж тем более не мечтал осчастливить человечество. Он родился в 1880 г. в немецком городке Фридрихсберг в семье торговца сигарами, и с малых лет демонстрировал незаурядные деловые способности, направляя их исключительно на собственное благо. В 17 лет родственники пристроили его в лондонскую фирму Dunkelsbuhler & Co., которая специализировалась на брокерских операциях с алмазами. Бойкий паренёк произвёл самое благоприятное впечатление на патрона, и в 1902 г. его отправили представителем компании в Южную Африку.

Там юный Оппенгеймер оказался в самой гуще событий. Только что скончался Сесил Родс – президент концерна «Де Бирс», некоронованный король Южной Африки. Пока его наследники выясняли между собой отношения, Эрнест с помощью своих родственников сумел получить от нескольких американских банкиров колоссальный кредит под обяза-

тельство в будущем выделить им солидный пакет акций «Де Бирс». Деньги пошли на подкуп властей и нужных чиновников, а главное – на отстранение от дела наследников Родса. В результате через два года скромный клерк становится членом правления концерна.

Тем не менее положение Оппенгеймера еще оставалось довольно шатким. Но в 1905 г. был найден знаменитый алмаз «Куллинан». Оппенгеймер подарил его английскому королю Эдуарду VI, который отблагодарил Эрнеста титулом баронета. Обеспечив себе столь серьезную поддержку, Оппенгеймер аннулировал свои обязательства перед заокеанскими финансистами, да и благотелям-родственникам указал на дверь. В их помощи он больше не нуждался.

Оппенгеймер установил практически полный контроль над мировым алмазным рынком. Добыча алмазов, цены и стандарты – всё находилось под его наблюдением и зависело от его решений. В 1929 г. он создал одноканальную маркетинговую структуру, заявив, что «только ограничивая количество алмазов, предлагаемых на рынке, в соответствии со спросом на них, и осуществляя продажи через единый канал, можно поддерживать стабильность в торговле алмазами». На практике это выглядело следующим образом: когда цены росли, компания продавала часть камней независимым покупателям, а когда падали, скупала лишние алмазы. Дилеры же, в свою очередь, были обязаны считаться с квотами, устанавливаемыми «Де Бирс».

Правда, у такого жесткого контроля были свои изъяны, чем поспешило воспользоваться в конце 50-х Министерство внешней торговли Советского Союза. Оно выбросило на рынок огромные партии синтетических алмазов, которые тогда начали производить в СССР. Оппенгеймер, который, естественно, ничего не знал об этом хранившемся в глубоком сек-



рете открытию, вынужден был скупать искусственные алмазы, чтобы не допустить обвала цен. Советы прилично заработали, а «Де Бирс» понес убытки.

Впрочем, финансовые устои империи Оппенгеймера это не пошатнуло, поскольку они опирались не только на алмазы. Еще в 1917 г. Эрнест основал корпорацию «Англо-Америкэн» (Anglo American plc) с целью разработки месторождений золота в Восточном Ранде. В 20–30 годы она заняла лидирующие позиции в золотодобывающей отрасли Южной Африки, а в 1926 г. «Англо-Америкэн» стала крупнейшим единственным акционером компании «Де Бирс».

ОТ АЛМАЗОВ – К МЕДИ И ЦИНКУ

В 1928 г. Оппенгеймер заинтересовался районом, который позднее стал именоваться «замбийский медный пояс». В том же году «Англо-Америкэн» приступила к переговорам с Хансом Меренски, которому удалось найти крупнейшие залежи металлов платиновой группы. В последующее десятилетие под крылом корпорации создаются такие мощные промышленные предприятия, как «Эфрикэн эксплоузив энд кемикал индустриэ» и «Боарт продактс», разрабатывавшие новые технологии использования промышленных алмазов в производстве бурового оборудования. Целенаправленно идет накопление сил для приобретения и поглощения других компаний. Одна из таких сделок привела к тому, что вновь созданному подразделению «Англо-Америкэн» – компании «Коул истэйтс» удалось выйти на командные позиции в угольной промышленности.

В 40-е и 50-е годы «Англо-Америкэн» в основном занимается разработкой золотых месторождений в южноафриканской провинции Фристэйт. На одном из рудников корпорации удается получить золотоносную руду с рекордной глубины, что еще раз подтверждает ее технический приоритет и поднимает авторитет в отрасли.

В 1957 г. Эрнест Оппенгеймер скончался, преемником на посту главы компании стал его сын Гарри. Он начал царствование с приобретения доли в канадской компании «Хадсон Бэй майнинг энд смелтинг компани». В середине 60-х в империю Оппенгеймеров была включена компания «Ско металз», что обеспечило корпорации выход на рынок сталелитейной про-

дукции. В 1967 г. «Англо-Америкэн» основала «Монди груп», обозначив свое присутствие в новых отраслях – деревообрабатывающей и целлюлозобумажной. Затем, в начале 70-х, последовало приобретение активов в Латинской Америке и создание «Минералз энд ресорсиз корпорэйш».

К началу 1975 г. «Англо-Америкэн» являлась владельцем восьми угольных шахт в ЮАР, которые были объединены в компанию «Амкоул». Кроме того, корпорация была одним из ключевых акционеров угольного



терминала в порту Ричардс Бэй, сделавшего Южную Африку крупным экспортером угля.

В 1993 г. группа компаний «Англо-Америкэн» провела реструктуризацию активов и, начиная с этого времени, темпы развития корпорации стабильно растут. В 1995 г. вступает в строй месторождение меди Mantoverde в Чили. В 1996 г. месторождение золота Sadiola Hill в Мали выдает первую продукцию. В 1997 г. группа приобретает свои первые угольные активы в Латинской Америке и приступает к строительству никелевых шахт в Венесуэле и цинковых – в Ирландии. В 1999 г. в Чили начинается выработка крупнейшего медного месторождения в Collahuasi, в котором «Англо-Америкэн» принадлежит 44%.

В 1998 г. «Англо-Америкэн» объявляет, что намерена объединиться с корпорацией «Минорко» для создания компании «Англо-Америкэн пи-эл-си» с получением котировок на Лондонской фондовой бирже. Это еще больше укрепило ее позиции на международных рынках сырья. В последующий период «Англо-Америкэн пи-эл-си» постаралась избавиться от непрофильных активов, получив таким образом около 9 млрд долл., при этом компания приобрела новые профильные активы на 15 млрд долл.

В новом веке могущество империи Оппенгеймеров продолжает расти. В нее включают компанию «Тармак пи-эл-си», что позволяет «Англо-Америкэн» утвердиться в качестве ведущего игрока на английском рынке щебня и игрока номер два на рынке готовых цементных смесей. Затем следует увеличение доли капитала в компании «Монди Юроп», поглощение «Асси Домэн» – компании по производству бумажных упаковочных мешков, приобретение контрольного пакета акций Сыктывкарского



лесоперерабатывающего комбината в России. Вслед за этим происходит покупка активов компании «Шелл коул» в Австралии и Венесуэле с последующим приобретением трети крупнейшего колумбийского угольного месторождения Cerrejon Norte. За 1,3 млрд долл. покупается компания «Диспуата» – крупный чилийский производитель меди. За ней следует железорудная южноафриканская компания «Кумба рисорсиз лимитед». В итоге капитализация «Англо-Америкэн» достигает поразжающей воображения цифры в 78 млрд долл.

ПРОГРЕССИВНЫМ БЫТЬ ВЫГОДНО

С ростом могущества семейство Оппенгеймеров приобрело лоск и репутацию сторонников прогресса. Приемы дедушки Эрнеста, которого демократическая пресса называла «эксплуататором чернокожего населения» и «губителем природы», ото-



шли в прошлое. Тем более что его сын Гарри до ухода в бизнес был членом парламента Великобритании от оппозиции и никогда не скрывал отрицательного отношения к апартеиду, из-за чего отношения с правительством ЮАР у него были не самыми лучшими.

«Наши проблемы могут быть решены только путем сотрудничества рас», – заявляет Гарри Оппенгеймер, что, правда, не мешает ему отдать распоряжение приковывать к телу левую руку сортировщиков алмазов («чтобы труднее было украсть»), а по окончании работы всем принудительно пить касторку, дабы никто с территории не мог вынести проглоченный алмаз.

Трудно сказать, насколько искренне Гарри Оппенгеймер ненавидел расизм, но он ясно понимал, что 200 тыс. работавших на него чернокожих африканцев – это огромная сила, и однажды она может выйти из-под контроля. А в

будущее Оппенгеймер-сын умел смотреть. Поэтому именно корпорация «Англо-Америкэн» первой выступила за право африканцев на образование, она же в 1981 г. призвала остальные южноафриканские компании признать «черные профсоюзы». В 1985 г. руководители компании вместе с другими бизнесменами приняли участие во встрече с лидерами Африканского Национального Конгресса в Лусаке. Это был смелый поступок, и тогдашнее правительство ЮАР приложило немало усилий, чтобы Оппенгеймеры о нем пожалели. Но запугать столь влиятельных людей, конечно, не удалось: слишком разнились весовые категории владельцев «Де Бирс» и гордых потомков «старых бурских родов».

В 1996 г. «Англо-Америкэн» совершает ряд наиболее значительных в корпоративной истории Южной Африки сделок по расширению экономических прав черного большинства путем продажи своей доли в нескольких компаниях Национальному консорциуму по экономическим правам черного населения и Африканской горнодобывающей группе. Это уже была не просто пустая декларация неких политических намерений. Речь шла об очень значительных суммах. Но Оппенгеймеры на это пошли и не прогадали.

В ЮАР, несмотря на смену «правящей расы», они по-прежнему свои.

Оппенгеймер-внук, Николас, называет себя африканцем, у него самые теплые отношения с правительством, он входит в состав правления Детского фонда им. Нельсона Манделы.

Ники, как его называют друзья, страстный любитель крикета. В Йоханнесбурге у него есть собственный стадион и собственная команда. На каждый матч по крикету с участием молодежных команд Ники жертвует по 17 тыс. долл. В благодарность за щедрость его команда получила право первой игры с приезжающими в Йоханнесбург национальными сборными.

О своем спортивном увлечении Ники говорит с изрядной долей иронии. На вопрос, зачем ему собственная команда, он отвечает: «Когда играешь в крикет так плохо, как я, это единственный способ принять участие в матче».

Но, по большому счету, это то немногое, что известно СМИ о жизни семейства Оппенгеймеров. О том, что «варится на домашней кухне», пресса обычно узнает лишь после того, как «Англо-Америкэн» или «Де Бирс» находят нужным сделать официальное заявление. Лишняя шумиха им не нужна. Да и зачем? Даже если Оппенгеймеры что-то скажут шёпотом, их все равно услышат на каждой мировой бирже, в каждом крупном банке.

Андрей ВАСИЛЬЕВ

Разговор о главном

Дважды в год руководители выставочных организаций России, ближнего и дальнего зарубежья, представители иностранных компаний собираются для обсуждения вопросов, касающихся развития выставочной отрасли, деятельности Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ), координации работы на российском выставочном рынке. Очередное собрание РСВЯ прошло в декабре 2009 г. в Новокузнецке. О чем говорилось на этом заседании, рассказал его участник, заместитель директора МВЦ «Крокус Экспо» Мустафа МЕЛИКОВ.



Алексеев. Он рассказал о вкладе компаний-членов Союза в развитие экономики России и формирование отраслевых рынков, ознакомил участников собрания с итогами опроса членов Союза о влиянии кризиса на российский выставочный бизнес и предпринятых антикризисных мерах. В частности, согласно опросу, в 2009 г. успешными тематиками оставались

Российский Союз выставок и ярмарок (РСВЯ) – объединение ведущих российских организаторов выставок, владельцев выставочных комплексов, предприятий, содействующих развитию выставочной деятельности. Учрежден в 1991 г., является членом Всемирной ассоциации выставочной индустрии (с 1994 г.). В РСВЯ входят 80 организаций, в т.ч. 67 – действительные члены и 13 – ассоциированные. Из них организаторами выставок являются 62 компании, 8 – занимаются оказанием выставочных услуг, 10 – содействуют развитию выставочной деятельности. Основными задачами Союза являются координация выставочно-ярмарочной деятельности (ВЯД), содействие отечественным предприятиям в продвижении товаров и услуг на внутренний и внешний рынки с помощью выставок, разработка предложений для внесения изменений в законодательство, касающееся ВЯД, аудит выставочных мероприятий, осуществление международных связей и ведение статистики выставочной деятельности в России.

В повестке дня встречи были вопросы внутренней деятельности Союза, в том числе членства в РСВЯ, сертификации выставочных мероприятий и присвоения им знака Союза. Был рассмотрен и утвержден план работы на 2010 г. Наряду с этим участники заседания обсудили текущее состояние выставочной индустрии России и перспективы ее развития.

С докладом «2010: что год грядущий нам готовит?» выступил президент РСВЯ, генеральный директор ОАО «Ленэкспо» Сергей

Меликов. Он рассказал о вкладе компаний-членов Союза в развитие экономики России и формирование отраслевых рынков, ознакомил участников собрания с итогами опроса членов Союза о влиянии кризиса на российский выставочный бизнес и предпринятых антикризисных мерах. В частности, согласно опросу, в 2009 г. успешными тематиками оставались выставки сельскохозяйственной и инновационной направленности, ярмарки потребительских товаров, товаров для отдыха, альтернативной энергетики, экологии и безопасности. Наиболее пострадали в нынешних условиях выставки недвижимости, транспорта, мебели, энергетики.

Поставщикам выставочных услуг приходится конкурировать не только между собой, но и с другими средствами маркетинговых коммуникаций. В итоге достижение максимальной эффективности становится для бизнеса условием

выживания, что многократно усиливает значение инноваций и новых технологий. На практике это означает необходимость широкого использования возможностей web-коммуникаций и постоянного расширения ассортимента предос-

тавляемых услуг, систематическое изучение потребностей клиентов.

Сергей Алексеев подчеркнул, что сегодня особое внимание надо обратить на формирование государственной политики в области выставочно-ярмарочной деятельности, продвижение выставочной работы в регионы. Он указал на необходимость постоянно заниматься продвижением выставочной отрасли, подчеркивать ее значимость для развития экономики страны в целом.

Директор департамента выставок и ярмарок Торгово-промышленной палаты РФ Игорь Коротин в своем выступлении подчеркнул, что выставки служат точками роста российской экономики. Он обозначил нынешний экономический кризис как время переоценки ресурсов и поиска новых путей развития, рассмотрел направления работы выставочных компаний в современных условиях. По его словам, российский выставочный бизнес – динамично развивающаяся отрасль, в связи с чем ТПП РФ

придает особое значение организации экспозиций, поскольку именно эта деятельность является показателем развития региональной экономики.

О процессе выстраивания отношений доверия и прозрачности рынка выставочных услуг рассказал Андрей Жуковский – генеральный директор ООО «РуссКом Ай-Ти Системс», уполномоченной РСВЯ аудиторской фирмы – члена Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI). Его главная мысль заключалась в том, что условием успешного стратегического развития выставочной компании является ее деятельность в духе Win-Win (выигрыш от выигрыша), забота о выигрыше клиента, а инструментом в достижении успеха служит выставочный аудит.

В других выступлениях участников общего собрания РСВЯ затрагивались вопросы формирования антикризисных программ, построения стратегии для обеспечения роста продаж и получения прибыли, использования инфор-

мационных технологий как эффективного инструмента управления бизнес-процессами, взаимоотношениями с экспонентами и обработки отчетности.

В ходе собрания организациям-членам Союза вручили награды за высокие показатели деятельности и в связи с юбилеями. В частности, РСВЯ поздравил ЗАО «Крокус Интернэшнл» с 20-летием, отметив, что «Крокус интернэшнл» «всегда нацелен на развитие, на внедрение новаторских идей и передовых технологий». Важным итогом деятельности и событием в жизни российского выставочного сообщества стал построенный компанией крупнейший в стране современный выставочный центр, «соответствующий международным стандартам и позволяющий проводить по-настоящему масштабные собственные и гостевые выставочно-конгрессные мероприятия».

Следующее общее собрание членов РСВЯ пройдет летом 2010 г. в Москве в ЗАО «Экспоцентр».



- 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



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

Болонья Fiere – рождение истории



Каждый крупный выставочный центр имеет свои особенности, достоинства и преимущества, связанные с его архитектурой, расположением или размерами. В этом отношении комплекс в Болонье может считаться одним из самых современных и функциональных выставочных центров Европы. Он удобно расположен в старинном итальянском городе, до него можно быстро доехать на любом транспорте, он рационально спланирован для проведения мероприятий разного масштаба.

Италия является второй мировой выставочной державой после Германии. В тридцатке крупнейших выставочных комплексов мира представлено восемь немецких и шесть итальянских. При этом большие экспозиционные центры зачастую расположены не в столицах или са-

мых крупных городах страны. Болонья представляет собой как раз такой пример.

Население города составляет менее 400 тыс. человек. Однако уровень жизни здесь – один из самых высоких в Италии благодаря сильно развитым индустриальным традициям и расположению на пе-

ресечении важных транспортных путей. Болонья всегда была известна как город науки, по праву получив звание «ученая». Здесь находится старейший университет Европы, отпраздновавший свое 900-летие и в течение всего этого времени сохраняющий свой высокий научный уровень.

Болонья является сердцем государственной автотранспортной системы. Через нее пролегают важнейшие скоростные дороги Италии, что позволяет быстро добраться до крупных городов, расположенных в центре или на севере страны. Удобно и железнодорожное сообщение. Город выполняет функцию связующего звена между северной, южной и центральной частями страны. Один из самых современных в Европе аэропортов расположен всего в 7 км от центра города и в 6 км от железнодорожного вокзала.

Богатая на события история болонских выставок началась более 120 лет назад. С самого первого дня существования деятельность BolognaFiere стала неотъемлемой частью культурной и экономической жизни древнего итальянского города. В 1888 г. в городском парке Джардини Маргарита зажглись первые электрические фонари, которыми открылась Всемирная Эмилианская экспозиция (Great Emilian Exposition). Ради этого события даже была построена специальная зубчатая железная дорога, по которой посетители выставки могли добраться в район Сан-Микеле Боско, где всех ждало продолжение экспозиции.

Вся последующая история Болоньи связана с выставочной деятельностью. На первых порах специального здания или хотя бы определенного места проведения выста-

вок у BolognaFiere не было. Выставки, организуемые этой фирмой, проходили где угодно, лишь бы хватало места для экспозиции. Так, в 1901 г. состоялась первая торговая ярмарка в здании компании Eden Kursal на улице Независимости, в том доме, где теперь располагается знаменитый отель I Portici.

Настоящая история комплекса BolognaFiere как такового началась в 1927 г. в связи со строительством стадиона Литторале. На тот момент это строение было чудом инженерной мысли, которое поражало умы горожан. Там и проходили первые выставки, ставшие двигателем будущего успеха BolognaFiere. Важной вехой в развитии выставочной деятельности в городе стала организованная в 1948 г. ярмарка обуви «made by BolognaFiere», которая прошла в Палаццо Энцо.

В 50-х годах XX в. выставочный центр переехал в Монтаньолу, но планы владельцев компании уже всецело были устремлены на постройку постоянного комплекса. Был объявлен конкурс на лучший проект. После многих туров, надежд и поражений конкурс выиграл архитектор Леонардо Беневоло со своей командой. Первый камень в основание будущего международного выставочного центра был заложен 8 мая 1964 г. А уже через год под звуки оркестра окруженный толпой ликующих горожан премьер – министр Италии Альдо Моро разрезал

красную ленточку перед входом в новые павильоны.

Очень многое изменилось с тех пор. В 70-е и последующие годы были построены современные вместительные павильоны. Существенно расширилась программа выставок, изменился их облик. Но такие известнейшие проекты, как Children's Book Fair, Cosmoprof и SAIE, начинались именно тогда, более 40 лет тому назад. Из них выросла и превратилась в целую систему сеть выставок BolognaFiere в городах Болонья, Модена и Феррара. А с 2001 г. комплекс BolognaFiere присоединился к международной программе Fair-system joint venture.

В настоящее время выставочный комплекс BolognaFiere включает 20 оборудованных современной техникой залов общей площадью 180 тыс. кв. м. Он имеет четыре независимых друг от друга входа с хорошо организованными услугами по логистике, что дает возможность проводить различные мероприятия одновременно. В составе комплекса находится большое количество конференц-залов для проведения конгрессных мероприятий, форумов и семинаров. Рядом с павильонами расположена вместительная автомобильная стоянка на 14 тыс. мест.

В практических целях используются и крыши павильонов. На одной из них устроена вертолетная площадка, на другой павильон ус-

КРУПНЕЙШИЕ ВЫСТАВКИ BOLOGNAFIERE

LINEAPELLE – выставка кожи, кожаных изделий, материалов из кожи и синтетики для производства обуви, одежды и покрытий. Проводится дважды в год. Выставка собирает более 1100 участников на площади свыше 42 тыс. кв. м. Ее посещают более 20 тыс. специалистов.

COSMOPACK – выставка упаковки, упаковочных материалов и оборудования. Проводится ежегодно. В ней участвует более 2200 компаний. Площадь экспозиции

превышает 90 тыс. кв. м. Рассчитана на специалистов. Число посетителей составляет около 140 тыс.

COSMOPROF – выставка парфюмерии, косметики, средств ухода за волосами, ногтями и кожей. Одно из самых крупных и популярных в мире мероприятий в данной области. Проводится ежегодно. В выставке участвуют более 2 тыс. компаний, ее площадь составляет около 90 тыс. кв. м, число посетителей – более 100 тыс. Рассчитана на специалистов.

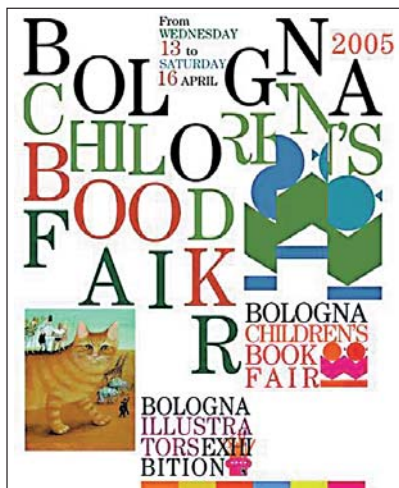
EIMA INTERNATIONAL – выставка сельскохозяйственной тех-

ники. Проводится один раз в два года. В ней участвуют более 1600 тыс. компаний, площадь экспозиции составляет свыше 100 тыс. кв. м. Число посетителей превышает 140 тыс. человек.

BOLOGNA MOTOR SHOW – автомобильный салон. Проводится ежегодно. В нем участвуют около 320 компаний. Площадь экспозиции в павильонах составляет 140 тыс. кв. м и около 90 тыс. кв. м – на открытых площадках. Число посетителей достигает 1 млн, из которых около 30 тыс. являются отраслевыми специалистами.

тановлены солнечные батареи, которые обеспечивают 40% потребностей здания в электроэнергии и позволяют снизить на 16 т в год выбросы в атмосферу окиси углерода.

планируется открыть станцию метро, которая улучшит доступ к выставочному центру. Прокладывается специальная дорога, прямую соединяющая комплекс с парковкой на 10 тыс. мест.



Комплекс BolognaFiere постоянно развивается и совершенствуется. В ближайшее время планируется строительство еще одного павильона площадью 28 тыс. кв. м. Ведутся работы по совершенствованию транспортной системы. Так,

Выставочная программа BolognaFiere связана в определенной степени с экономической специализацией города. Так, в окрестностях Болоньи находятся богатые залежи глины и песка, что способствовало бурному развитию кера-

мической промышленности. К северу от Болоньи, ближе к г. Модена, находится Сассуоло, где сосредоточено более 90% производства керамической плитки в Италии. Такая концентрация выгодна как для покупателей, так и для самих производителей. Итальянцы говорят, что на качество керамики влияют не только сорт глины, воды и песка, но и климатические особенности, температура воздуха и влажность, которые обеспечивают идеальные условия для производства плитки.

Неслучайно именно в Болонье ежегодно в октябре проходит крупнейшая в Европе выставка керамической плитки и сантехники «Черсайе» (Cersaie). В эти дни все павильоны выставочного центра целиком заполнены только плиткой и сантехникой. Отсюда она идет на экспорт во все страны мира, включая Россию. Во время выставки «Черсайе» поселиться в городе иностранцу практически невозможно. Участники и посетители вынуждены искать жилье в соседних городах: Римини, Модене и других, иногда за сотни километров от Болоньи. Поэтому постоянные посетители предпочитают заказывать номера в отелях или апартаментах уже с весны.

Компания BolognaFiere проводит ежегодно более 80 выставок. Около 70 из них проходит в Италии. Помимо этого выставки проводятся в Китае, США, Великобритании, Турции и Японии. Выставочная деятельность стала одним из важнейших факторов экономического процветания и высокого уровня жизни города Болонья.

Алексей ШАБУРОВ,
генеральный директор
компании MBK

КРУПНЕЙШИЕ ВЫСТАВКИ BOLOGNAFIERE

AUTOPROMOTEC – выставка оборудования, запчастей и аксессуаров для автомобильной отрасли. Проводится один раз в два года. В ней участвуют около 1500 компаний, площадь экспозиции

составляет свыше 120 тыс. кв. м. Число посетителей превышает 100 тыс. Рассчитана на специалистов.

CERSAIE – выставка керамической плитки и сантехники. Проводится ежегодно. В ней участвуют более тысячи компаний, площадь экспозиции превышает 170 тыс. кв.

м. Выставку посещают около 85 тыс. гостей.

SKIPASS – выставка туризма, водных видов спорта и активного отдыха. Проводится ежегодно. В ней участвуют более 850 компаний, площадь составляет свыше 50 тыс. кв. м, выставку посещают более 100 тыс. гостей.

ВЫСТАВКИ В РАМКАХ ФОРУМА:



TECHNOTEX
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
И ОБОРУДОВАНИЕ



PETROLEX
НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



CHEMINEX
ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



ELENEX
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА



GEOMINEX
ГЕОЛОГИЯ. ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

3-я Международная выставка

**ПРОМЫШЛЕННЫЙ
ФОРУМ 2010**

5-8 октября 2010 г.

Восток — дело строительное

Для большинства наших граждан, знакомых с географией, остров Русский означает восточную оконечность России. Некоторые узнали о нем из пьесы Евгения Гришковца «Как я съел собаку». Однако совсем скоро этот далекий остров станет известен как центр образования, науки, культуры и туризма.

Именно это предусматривает масштабная программа развития дальневосточных территорий России. Ее реализация началась с проекта реконструкции Владивостока, частью которого является и остров Русский. Он расположен в нескольких километрах от центра города, в заливе Петра Великого.

Решение о модернизации всей инфраструктуры и возведении новых объектов в этой части Владивостока было принято после того, как Ассоциация тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) в 2006 г. приняла предложение России о проведении очередной встречи глав государств этой организации в 2012 г. на о. Русский (см. «БиВ» № 5, 2009). На тот момент остров представлял собой пустынную, малоосвоенную территорию.

Российское правительство приняло решение о возведении на острове Дальневосточного федерального университета (ДВФУ), комплекс зданий которого мог бы стать базой для проведения саммита глав государств АТЭС.

Масштабные строительные работы начались на острове в середине 2009 г. Одновременно с возведением ДВФУ между островом и континентом через пролив Босфор Восточный сооружается мост, который по своим размерам будет превосходить знаменитый мост «Золотые ворота» в Сан-Франциско. Через пару лет от владивостокского

аэропорта в Княжевичих до острова по реконструированной трассе и двум мостам — через бухту Золотой Рог и пролив Босфор Восточный — можно будет доехать на автомобиле за 30–40 минут.

Но это в будущем. В настоящем идет непростое строительство и освоение практически целинных территорий острова. Генеральным подрядчиком возведения комплекса зданий университета специальным постановлением Правительства РФ назначено ЗАО «Крокус Интернэшнл». Общая площадь объектов, которые необходимо построить подрядчику, включая конференц-центр, гостиничные корпуса и жилые дома, достигает нескольких сот тысяч квадратных метров. В общий объем работ входит строительство дорог и причалов, прокладка всех необходимых коммуникаций, благоустройство территории и набережной, а также сооружение временных помещений (общезития, столовой и медпункта для рабочих, складов и др.) для обслуживания более 10 тыс. человек, задействованных на объектах. В ходе строительства придется залить свыше 130 тыс. куб. м бетона, смонтировать более 70 тыс. т металлоконструкций и арматуры.

Государственным заказчиком строительства университета является ФГУ «Дальневосточная дирекция Министерства регионального развития РФ». Всего на строительство ДВФУ в рамках выполнения подрядных и субподрядных работ

задействовано свыше 40 строительных компаний.

В декабре 2009 г. в федеральную подпрограмму «Развитие Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе» были внесены дополнения и включены 20 новых объектов общей стоимостью 279,2 млрд руб. В их числе — вертодром на о. Русском, дома для тех жителей острова, чье имущество попадает в зону строительства объектов саммита АТЭС, водовод на Русский через пролив Босфор Восточный.

Ряд строительных проектов касается развития энергетической инфраструктуры. Это объекты электро- и теплоснабжения Приморского океанариума, который будет возведен на острове, реконструкция распределительных электросетей на материковой части Владивостока и на Русском. Предусмотрена прокладка газопровода от ГРС Владивостока до острова для использования природного газа на ТЭЦ «Северная», которая строится в поселке Поспелово, планируется строительство на Русском ветровой электростанции.

В настоящее время ЗАО «Крокус Интернэшнл» завершает работы по возведению металлических каркасов зданий ДВФУ, на некоторых корпусах уже закладываются стены. При монтаже корпусов используется технология рамно-связевого металлического каркаса — это самый оптимальный с точки зрения

надежности и скорости метод строительства.

Генеральный подрядчик предполагает использовать в отделке и обустройстве зданий самые современные технологии и материалы. Учитывая климатические особенности острова Русский (значительные колебания температур, высокую влажность и сильные ветра), фасады зданий будут покрыты стойкими утепляющими штукатурными материалами, сохраняющими свой первоначальный вид по крайней мере в течение 10 лет. При монтаже кровли будет использоваться жидкая резина, обеспечивающая водостойкость и долговечность. Внутренние водостоки зданий будут смонтированы с подогревом,

для дорожных работ на острове разработали новый карьер, что позволило обеспечить строительство щебнем всех фракций. Дороги, по утверждению подрядчика, не потребуют ремонта в течение 25 лет.

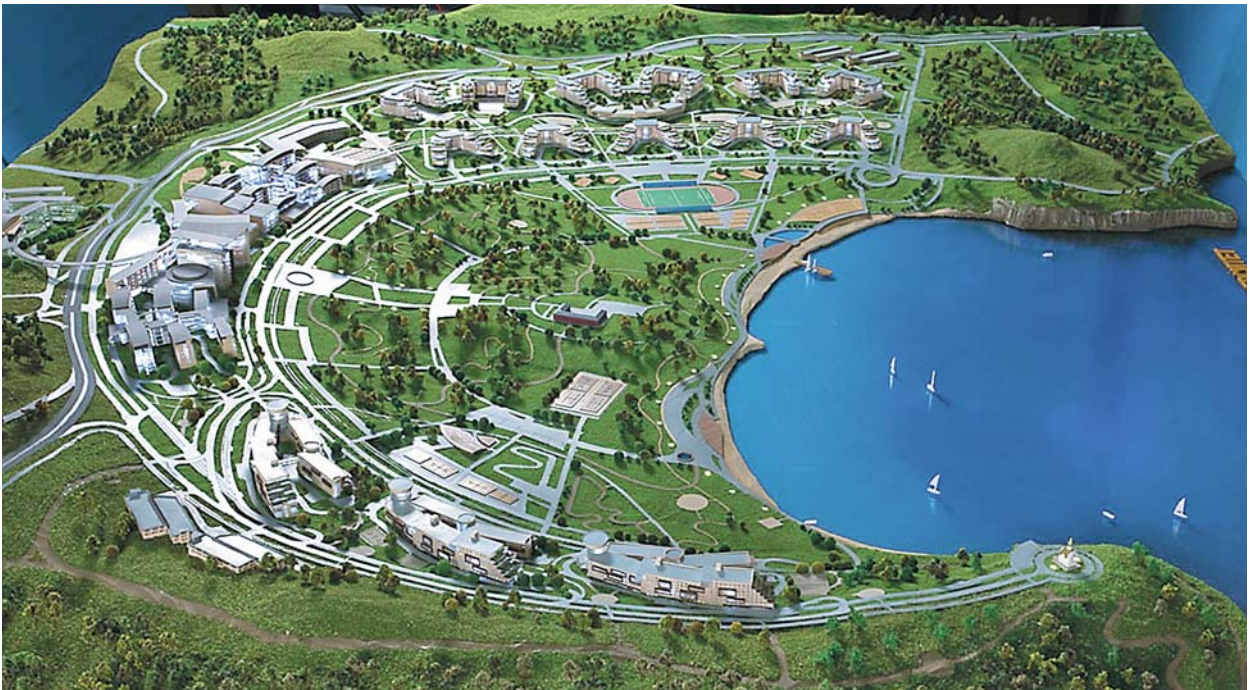
На острове также смонтирован асфальтобетонный завод, его продукция потребуется при дальнейшем строительстве и обустройстве территории. Прокладка новой системы дорог позволила увеличить темпы строительных работ.

В дальнейшем дорожно-уличная сеть острова будет формироваться в комплексе со всеми другими коммуникациями и составит по протяженности более 21 км. В ходе работ необходимо будет проложить ма-

В штабе строительства круглосуточно работает единый диспетчерский пункт, куда стекается вся информация о выполняемых работах и снабжении материалами.

В ближайшее время поток грузов и оборудования для строительства ДВФУ существенно вырастет, поскольку начнется монтаж и обустройство новых зданий. Поэтому в начале 2010 г. были запущены все причалы грузового терминала на острове и начала работу строительная база со складами генподрядчика ЗАО «Крокус Интернэшнл» на мысе Поспелова.

Поскольку значительная часть грузов будет поступать по импорту, для их приемки и оформления принято решение организовать на



что позволит избежать замораживания стояков в домах Владивостока. Интерьеры, холлы и вестибюли помещений будут отделаны высококачественными современными материалами. Отопление и освещение зданий планируется организовать с использованием системы «умный дом», учитывающей местные климатические условия.

На полуострове Саперном, где идут основные строительные работы, полностью обновлена система дорог. Ранее существовавшие дороги расширены и заасфальтированы, некоторые проложены с «ну-

гистральные коммуникации, включающие водопровод, канализацию, дождевые отводы, создать соответствующие очистные сооружения. В одном коридоре с этими коммуникациями пойдут тепловые трубы, газ, кабельные трассы связи.

По мере расширения строительства увеличивается и число занятых на нем рабочих. Предполагается, что весной нынешнего года их численность возрастет до 8 тыс. человек. Это потребует строительства дополнительного общежития, расширения медицинского пункта и столовой.

острове Русский таможенный пост, для чего сооружены два помещения. Как отметил заместитель руководителя строительства Марат Гринберг, без таможенного поста на острове пришлось бы оформлять грузы во Владивостоке. Учитывая объемы поставок, это могло бы занять месяцы, что недопустимо при требуемых темпах строительства.

Университет запланировано сдать в конце 2011 г., а саммит на его площадях пройдет с 14 по 27 сентября 2012 г.

Борис ПАВЛОВ

Борьба за инвестора

Общеизвестно, что Германия – одна из наиболее привлекательных стран для иностранных инвестиций. И тем не менее в условиях кризиса власти Германии не жалеют усилий для привлечения все новых и новых инвесторов. В том числе и из России.

То, что вести бизнес с Германией выгодно, знают все. По данным ООН, по привлекательности для инвестиций Германия находится на 6-м месте в мире, а компания Ernst & Young считает ее наиболее желанной инвестиционной площадкой в Европе. И тем не менее власти страны не считают лишним проводить все новые и новые рекламные кампании инвестиционных возможностей.

Приехавший в Москву исполнительный директор недавно созданного агентства по привлечению инвестиций и содействию торговле German Trade and Invest GmbH (GTAI) Михаэль Пфайффер, выступивший перед российскими деловыми кругами в отеле «Балчуг-Кемпински», не жалел красок, описывая преимущества размещения бизнеса в его стране.

Г-н Пфайффер отметил, что экономический спад как в Германии, так и в России остановлен. «Все очевиднее признаки того, что активное сотрудничество между нашими странами в сфере экономики скоро возобновится. Приятно, что большинство немецких компаний в период кризиса сохранили верность России. А примеры верфей Wadan Yards, других компаний свидетельствуют о том, что заинтересованность российских предприятий в активной работе на немецком рынке растет. Преимущества размещения бизнеса, а именно: ёмкий потребительский рынок, свободный



доступ к другим странам ЕС, технологический уровень производства в Германии – составные привлекательности немецкого рынка для российских предприятий», – сообщил исполнительный директор германского агентства.

German Trade and Invest – это новая организация в сфере внешней торговли и регионального маркетинга Германии. Она предлагает различные услуги как российским предприятиям, стремящимся расширить свой бизнес в Германии, так и немецким предприятиям, активным на российском рынке. Ключевая задача агентства – содействие экономическому развитию в новых федеральных землях.

В последние годы стала очевидной заинтересованность в немецком рынке со стороны новых развивающихся государств БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Там появились немалые деньги, так почему бы не перетащить их в Германию? Михаэль Пфайффер не скрывает: до недавнего времени в Китае и в России действовали ограничения, связанные с инвестициями за рубеж, компании этих стран были вынуждены в приоритетном порядке инвестировать в собствен-

Восточный комитет Германской экономики в июне 2009 г. провел среди своих членов очередной опрос для выяснения их оценки делового климата в России. 82% опрошенных предприятий смогли констатировать за предыдущие 12 месяцев ухудшение делового климата в РФ, 43% предприятий внутри данной группы заявили о его значительном ухудшении для германских предприятий. Оценки состояния российской экономики различны. Так, 47% предприятий ожидают подъема в ближайшие 12 месяцев, 22% – в ближайшие 6 месяцев, а 24% – лишь начиная с 2011 г.; 7% опрошенных предприятий уже чувствуют позитивные изменения

ную экономику. Да и сами эти страны интересовали германские фирмы в первую очередь с экспортной стороны, с точки зрения сбыта своей продукции: эти рынки динамично развивались, существовал большой спрос на германскую продукцию. Исходя из экономических соображений и желая снизить издержки, германские предприятия построили там собственные производственные площадки, тем самым осуществив большие инвестиции. Так, в России работают 3500 немецких предприятий, их них 800 – со 100%-ным немецким капиталом. Что же касается инвестиций из этих стран, то до 2000 г. их прак-

Экономика Германии – крупнейшая в рамках ЕС и третья по мощи в мире. Благодаря самому большому ВВП (в 2007 г. – 2423 млрд евро) и наибольшему в ЕС числу жителей Германия – важнейший рынок в Европе. ВВП на душу населения составляет 29,5 тыс. евро. Германия является чемпионом мира по экспорту – 969 млрд евро.

Наряду с оперирующими в международном масштабе концернами сердцевину экономики составляют малые и средние предприятия. На них трудятся около 70% всех занятых.

Германия привлекает инвесторов со всего мира. Здесь представлены 500 крупнейших фирм мира, а в целом на германском рынке работают 22 тыс. иностранных компаний, насчитывающие 2,7 млн сотрудников. Прямые иностранные инвестиции составляют более 500 млрд долл.

Здесь проходят примерно две трети ведущих в мире отраслевых ярмарок (более 160 ежегодно).

тически не было. Теперь ограничения сняты, и бизнесмены потянулись к более гостеприимным берегам, а инвестиционный процесс несколько изменил русло: деньги пошли не только из Германии в Россию, но и в обратном направлении. Возможно, отчасти с этим связано повышение инфор-

мационной активности агентств, отвечающих за привлечение инвестиций и двустороннее сотрудничество.

Сегодня в Германии насчитывается 730 инвестиций из России, причем с начала экономического кризиса интерес инвесторов БРИК к Германии как экономическому центру резко возрос. По мнению Михаэля Пфайффера, капиталовложения из России и других государств БРИК в Германии будут динамично развиваться, и эти страны уже в скором времени будут принадлежать к топ-группе инвесторов. Причем, в отличие от западноевропейских предприятий, эти инвесторы, прежде всего, стремятся к долевному участию. Они ищут сильного партнера, т. к. у них нет большого опыта в области работы на иностранном рынке.

С точки зрения структуры вложения капиталов, судя по поступающим заявкам, Россия заинтересована в сотрудничестве в таких областях, как черная металлургия, энергетика, логистика и строительство. Что же касается интересов Германии, то они несколько иные. Михаэль Пфайффер объяснил: «У нас есть точные установки привлекать инвестиции в области высоких технологий, которые вписываются в развивающиеся отрасли Германии: возобновляемые источники энергии, медицина, химия, сфера услуг. Мы нацелены на привлечение к сотрудничеству с Германи-

ей инновационных компаний из этих областей». По его словам, Россия является перспективной страной с точки зрения развития новых технологий, в том числе нанотехнологий (тема модная не только в России). «Но мы не можем начинать первыми, мы не можем перетащить производство из России в Германию, это слишком дорого. Мы хотим включить Россию в цепочку европейских производителей», – заявил Михаэль Пфайффер.

Касаясь конкретных механизмов поиска деловых партнеров, Михаэль Пфайффер рассказал о работе возглавляемого им агентства. GTAI имеет офисы в 45 странах мира. Там работают сотрудники, информирующие германские предприятия о деловых шансах за границей. GTAI использует эту структуру и для привлечения инвесторов. Весьма эффективным инструментом являются презентации на местах, конференции (осенью 2009 г. помимо презентации агентства состоялись совместные российско-германские конференции по логистическим площадкам Восточной Германии и нанотехнологиям). При проведении этих мероприятий весомую поддержку оказывают зарубежные внешнеторговые палаты, в том числе Российско-Германская внешнеторговая палата, открытая в декабре 2007 г.

Ирина МУРАВЬЕВА

РУССКИЕ СПАСАЮТ ВЕРФИ WADAN YARDS

После банкротства верфей Wadan Yards в Висмаре и Ростоке-Варнемюнде, которые мажоритарно находились во владении российской инвестиционной компании FLC West, сюда снова придет российский инвестор. В середине августа 2009 г. конкурсное управление одобрило их продажу российскому инвестору Игорю Юсуфову. Стоимость сделки составляет 40 млн евро. Федеральный канцлер Ангела Меркель и президент

РФ Дмитрий Медведев одобрили продажу российскому инвестору третьей по величине германской верфи.

Программой И. Юсуфова гарантируется как минимум 1200 рабочих мест. До сих пор на верфи работали 2500 сотрудников.

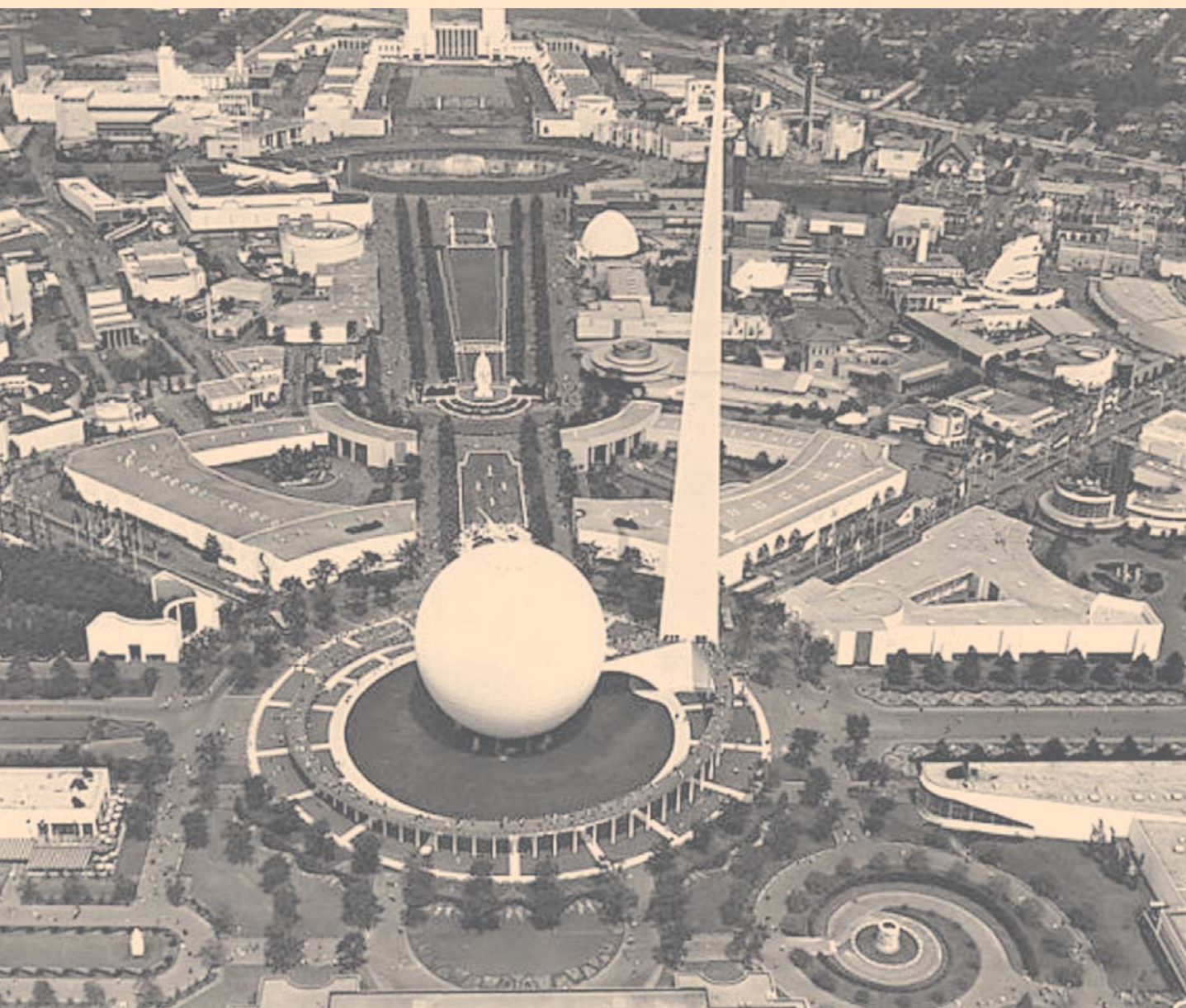
Из-за негативного опыта с предшественником не все избавились от сомнений, сможет ли новый собственник уже скоро, как это обещается, привлечь новые заказы. «В данный момент господин И.Юсуфов покупает лишь пустую

верфь», – подчеркнула Инес Шель, глава Производственного совета судоверфи в Висмаре. Премьер-министр земли Мекленбург-Передняя Померания Эрвин Зеллеринг назвал бизнес-программу И.Юсуфова «убедительной», но предостерег от слишком больших ожиданий.

Согласно планам нового собственника, на верфях Wadan Yards будут строиться ледоколы для российского торгового флота.

(По материалам журнала GermanyContact)

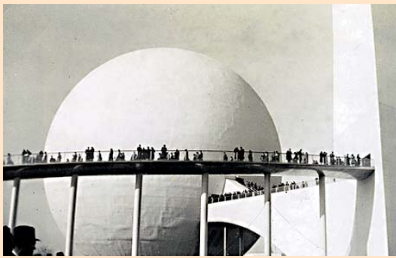
Лучший завтрашний мир



В связи со 150-летием независимости Соединенных Штатов Америки в 1939 г. в Нью-Йорке была организована всемирная выставка ЭКСПО. О ней рассказывается в книге Валерия Шпакова «История всемирных выставок».



Для строительства павильонов была выбрана территория, расположенная в 15 км от центра города, в долине реки Флешинг. Этот жилой пригород был хорошо известен по роману Фрэнсиса Скотта Фицджеральда «Великий Гэтсби» в качестве «долины праха, или городской свалки». На этой обширной терри-



тории под застройку было выделено 150 га.

«Мир завтра» – так была заявлена официальная тема выставки, которая более детально раскрывалась в комментариях: «Сделать жизнь счастливее через признание независимости человека друг

друга и путем строительства лучшего завтрашнего мира, используя новейшие достижения!»

Благодаря личным приглашениям президента США Франклина Рузвельта и активной деятельности его представителей в выставке приняли участие 65 стран, включая Советский Союз. 22 страны имели собственные павильоны. В отличие от предыдущей ЭКСПО, состоявшейся в Париже в 1937 г., Германия отказалась участвовать в выставке в Нью-Йорке, будучи занята подготовкой к войне и реваншу за «Версальский позор».

Композиция выставки включала 7 разделов: зрелища и развлечения; связь; повседневный быт; пищевая промышленность; производство и торговля; транспорт; экспозиции иностранных государств и США (павильоны 33 штатов и территорий).

В центре выставки архитектурными доминантами были сооружения под названиями «Перисфера» и «Трилон». Первое представляло собой ослепительно белый шар диаметром около 55 м, который как бы висел в воздухе, покачиваясь на мощных струях воды, скрывавших его 4-метровые зеркальные опоры. «Трилон», в котором размещалась радиостанция, был серебристо-стальным трехгранным коническим обелиском высотой 215 м.

Оба сооружения соединялись между собой мостом и спиральным эскалатором. Рядом располагались пять гигантских скульптур, олицетворявших свободу вероисповедания, собраний, печати и слова, а пятой была статуя первого президента США Джорджа Вашингтона.

«Перисфера» привлекала постоянное внимание посетителей как своей архитектурой, так и содержанием. Зрители попадали в экспозицию по эскалатору и оказывались на расположенных в двух ярусах и тянущихся вдоль стен движущихся хорах на высоте 20 м. Отсюда они могли наблюдать находящуюся внизу экспозицию.

Большим успехом пользовались павильоны американских фирм «Дженерал моторс» и «Дженерал электрик». В первом экспонировался город будущего, или «Футу-

рорама». Посетители в специальных креслах совершали на движущейся платформе 15-минутную «поездку», рассматривая сверху городской пейзаж будущего 1960 г. Сначала они как бы пролетали над Америкой на большой высоте, затем масштаб увеличивался, и путешественники попадали на улицы города, где демонстрировались электровагоны, моторы и другая продукция фирмы, имевшая формы будущего. В течение дня подобное путешествие могли совершить 27 тыс. человек.

В павильоне «Дженерал электрик» основное внимание привлекали демонстрация разряда искусственной молнии мощностью 10 млн Вольт и Дом чудес, где со сцены показывались научно-технические трюки и фокусы.

В американских павильонах широко демонстрировалось производство множества товаров, выпускаемых национальной промышленностью, – от автомобилей до шляп и сигар. Так, в павильоне компании «Форд» показывался почти полный цикл изготовления автомобиля, вплоть до прессования кузова. Постоянное внимание вызывали павильоны авиации с моделями самолетов, а также телевидения, где демонстрировались первые телевизоры. Историческим событием явилась презентация, сделанная одним из «отцов» телевидения Дэвидом Сарнофф, выходцем из России. Впервые по телевидению велась трансляция церемонии открытия выставки.

В павильоне фирмы «Вестингауз электрик» экспонировались роботы, один из которых по имени Водер, изготовленный из алюминия и весивший около 100 кг, мог говорить, петь, считать на пальцах до 10, отличать красный цвет от зеленого, ходить вперед и назад.

Одним из крупнейших на выставке был транспортный павильон, в котором среди многочисленных экспонатов демонстрировалась модель ракеты для межпланетных путешествий. Сенсацией явился только что освоенный американскими производителями нейлон, чулки из которого, поступившие в продажу в 1939 г., имели отлужительный успех.



Исключительное внимание привлекала водная феерия «Аквакада», ставшая достопримечательностью выставки. Это был бассейн, окруженный сценой, с возведенным вокруг него амфитеатром, рассчитанным на 15 тыс. зрителей. Здесь в сопровождении 120 пловцов, танцоров и певцов выступали 5-кратный чемпион Олимпийских игр, пловец и киноактер Джон Вайсмюллер (сыгравший Тарзана в одноименном фильме). Зрелище сопровождалось потоками воды и огня, световыми и цветовыми эффектами, дымовыми завесами. Продажа билетов в «Аквакаду» принесла организаторам доход в размере 2,7 млн долл.

Среди зарубежных павильонов выделялось финское здание с криволинейной наклонной стеной, формировавшей своеобразное внутреннее пространство. Оно было построено по проекту архитек-

тора А. Аалто. Павильон Бразилии проектировал выдающийся архитектор О. Немейер, прославившийся после войны своим проектом столицы страны Бразилиа.

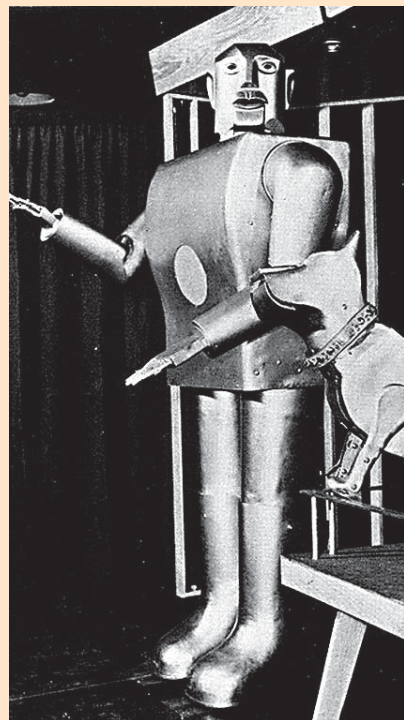
Однако в неамериканских павильонах почти не была представлена промышленность. Например, англичане показывали в основном королевские драгоценности и гравюры, итальянцы – фотографии исторических памятников, образцы тканей и ресторан национальной кухни, японцы – изделия народного творчества, шелковые ткани и гравюры. В других иностранных павильонах также демонстрировались в основном предметы роскоши и местные достопримечательности в целях привлечения потенциальных покупателей и туристов.

На этом фоне выигрышно смотрелся павильон СССР, который, как отмечала американская прес-

са, выглядел более красивым, чем два года назад в Париже, и был назван, наряду с французским, среди лучших. В отличие от большинства других павильонов выставки, выполненных из фанеры и гипса «под камень», при сооружении здания были использованы натуральные материалы. Так, в его отделке присутствовало семь видов мрамора.

Здание общей площадью 12 тыс. кв. м имело в плане подковообразную форму с диаметром закругления 78 м. Главный вход был оформлен пилонами, отстоящими друг от друга на 25 м. В центре прямоугольной площадки перед входом был установлен обелиск высотой 55 м, к которому вела широкая лестница. На передней грани обелиска находился герб и были начертаны слова из Конституции: «СССР – есть социалистическое государство рабочих и крестьян». Сам обелиск являлся постаментом для 17-метровой статуи рабочего, держащего в вытянутой вверх руке рубиновую кремлевскую звезду.

Внутренний двор между пилонами главного входа и дугой павильона представлял собой амфитеатр, рассчитанный на 700 зрителей, и выполнял функцию театра



под открытым небом. Крыша павильона служила террасой ресторана, откуда открывался прекрасный вид на территорию выставки. После окончания выставки павильон был разобран и перевезен в Москву. Предполагалось восстановить его на территории ЦПКиО им. Горького. Однако война прервала уже начатые строительные работы. Позже к этой идее не возвращались.

Всего в павильоне, экспозиционная площадь которого превышала 6 тыс. кв. м, что в 2 раза больше, чем в Париже, было 8 экспозиционных залов. В них раскрывались следующие темы: общественное устройство, народное хозяйство и социалистический труд, транспорт, культура и отдых, градостроительство, искусство, печать и др.

В первом зале располагалось огромное панно (18x14 м) «Люди Страны Советов» с изображением таких знаменитостей, как А. Стаханов, А. Толстой, В. Качалов, И. Папанин, В. Гризодубова. В симметричном ему зале левого крыла размещалась экспозиция, посвященная освоению Арктики, с макетом ледокола «Седов» и оборудованием станции «Северный полюс». Перед входом в этот зал, снаружи, стоял самолет, на котором экипаж В.П. Чкалова совершил в 1937 г. беспосадочный перелет Москва-Северный полюс-Америка.

Среди экспонатов советского павильона были макеты Днепрогэса площадью 50 кв. м, города Магнитогорска с доменными печами и корпусами цехов металлургического комбината, станции метро «Маяковская». Макет Дворца Советов был высотой 10 м и весом 20 т, а мозаичная, из цветных пород камня, карта страны имела размер 26,6 кв. м и вес 3,5 т (она демонстрировалась на предыдущей выставке в Париже).

В разделе «Транспорт и энергетика» были представлены электрифицированная карта железнодорожных, водных и воздушных путей страны, макет Химкинского речного порта, модели паровозов ИС (Иосиф Сталин) и ФД (Феликс Дзержинский) и самолетов в 1/10 натуральной величины.

Повышению интереса к советской экспозиции способствовали регулярные выступления национальных музыкально-художественных коллективов, известных артистов и исполнителей. Большим успехом пользовались гастролы Ансамбля Красной Армии под руководством А.В. Александрова, выступления Д. Ойстраха и Я. Флиера.

За время работы выставки советский павильон посетили 16,5 млн человек.

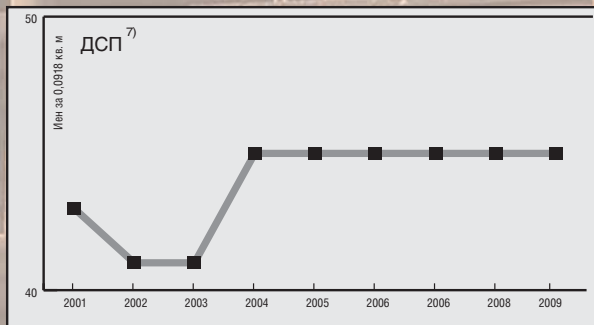
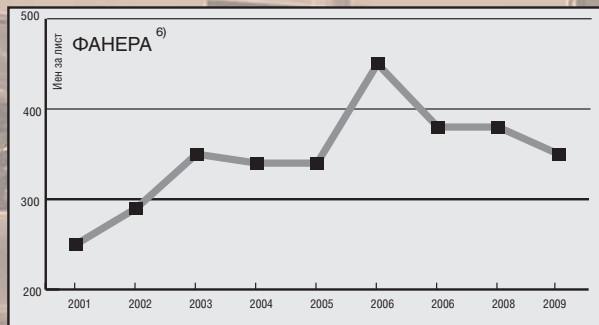
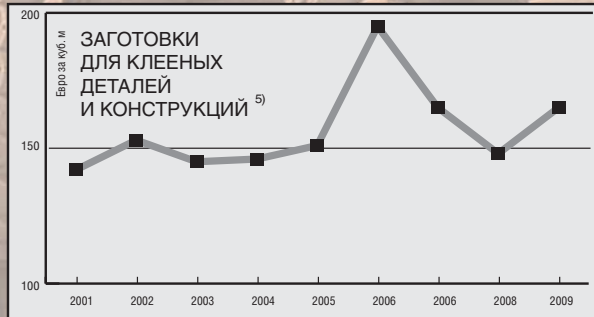
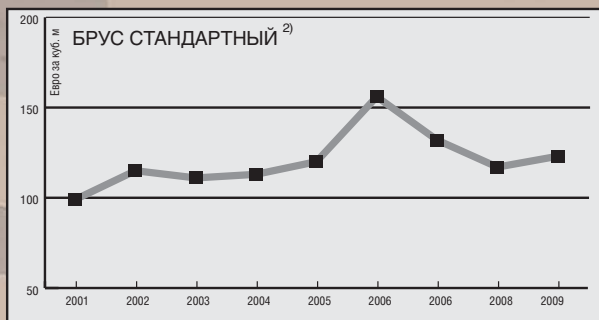
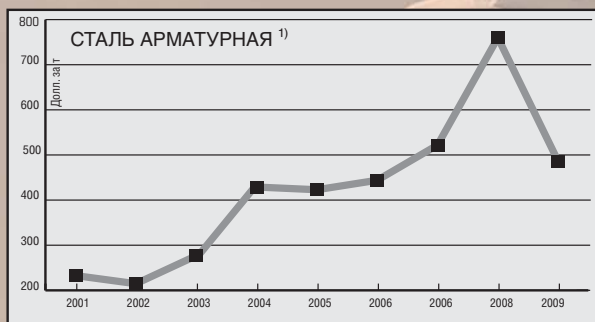
Реализуя главную тему выставки «Мир завтра», ее организаторы провели церемонию закладки контейнера (2-метровой стальной трубы диаметром 20 см) с посланием в будущее, содержащим характерные свидетельства эпохи. Послание, которое надлежало, по замыслу, открыть через 5 тыс. лет, включало микрофильмы с описанием

истории эпохи, с рассказом о технических достижениях, характеристикой медицинской науки и описанием болезней. В контейнер были также помещены несколько сот страниц энциклопедии Britannica, альбом современной моды, каталог американского универмага, различные кусочки ткани, образцы минералов и металлов. В качестве предметов повседневной жизни того периода были заложены денежные банкноты, ряд потребительских товаров: электробритва, зубная щетка, мыло, косметика, жвачка, футбольный мяч и др., а также текст молитвы «Отче наш» на нескольких языках.

Между тем планета стояла на пороге Второй мировой войны, начало которой совпало с окончанием выставки осенью 1939 г.



ДИНАМИКА ЦЕН НА НЕКОТОРЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ В 2001-2009 ГГ.



¹⁾ Средняя цена фоб за год на рынке ЕС; источник: World Bank.

²⁾ Оптовая цена в Германии на конец года; источник: EUWID: Wood Products and Panels.

³⁾ Оптовая цена в Германии на конец года; источник: EUWID: Wood Products and Panels.

⁴⁾ Оптовая цена в Германии на конец года; источник: EUWID: Wood Products and Panels.

⁵⁾ Оптовая цена в Германии на конец года; источник: EUWID: Wood Products and Panels.

⁶⁾ Средняя экспортная цена в Японии на конец года; источник: Japan Lumber Report.

⁷⁾ Цена франко-завод в Японии на конец года; источник: Japan Lumber Report.

КРОКУС ЭКСПО

Международный выставочный центр



**ВАША
РЕКЛАМА
В МВЦ "КРОКУС ЭКСПО"**



Реклама на сайте и на территории
МВЦ «Крокус Экспо»:
тел.: (495) 727-26-39, www.crocus-reklama.ru

THE TIMES

«Независимо от того, за что выступает Путин, это исключительно компетентный человек»

«Таймс», Великобритания

Приход British Petroleum в Россию стал одной из важнейших побед Джона Брауна на посту руководителя самой крупной в Британии нефтяной компании. Но ее первые значительные инвестиции в 1999 г. пошли прахом. Тогда лучшая компания и самый ценный актив Sidanco, 10% которой принадлежала BP, была объявлена банкротом, и ее за гроши приобрела другая нефтяная компания – ТНК, возглавляемая олигархом Михаилом Фридманом. В отрывке из своей новой книги лорд Браун рассказывает о трудностях ведения бизнеса с русскими и говорит о предлагаемом слиянии с Shell.

Мы решили проанализировать все нефтяные компании в России. ТНК ни в коем случае не являлась лучшей. На самом деле, мы поставили ее на третье место. Второй была «Сибнефть», а первой – ЮКОС. У ЮКОСа, в отличие от ТНК, были лучшие активы в Западной Сибири. Там был размах, это была самая крупная в России нефтяная компания того времени, добывавшая примерно пятую часть российской нефти.

Возглавлявший ЮКОС человек тоже был крупным олигархом: его звали Михаил Ходорковский. Начиная он с маленького частного кафе в Москве. Затем этот человек занялся крупным бизнесом и основал банк «Менатеп».

Ходорковский, подобно Потанину и Фридману, приобрел крупнейшие активы у государства благодаря схеме «займы в обмен на акции». Одно время он был самым богатым человеком в России. После того как нас познакомил Джекоб Ротшильд, и мы провели предварительную беседу у

меня в офисе, я пригласил Ходорковского погостить у меня день в моем доме в Кембридже. К дому подъехало несколько черных бронированных машин, из которых появились многочисленные крепкие телохранители. Ходорковский, подобно многим олигархам, жил в подмосковном поместье за высоким забором под охраной и защитой систем безопасности. Он был помешан на безопасности.

Мой дом был не настолько великолепен и защищен. Но тем не менее, он был безопасен. Мы приятно провели время за обедом и обсудили возможность покупки 25% плюс одна акция ЮКОСа компанией BP. Я почувствовал, что этого недостаточно. Тогда я спросил Ходорковского напрямик, и он ответил: «Вы можете купить 25%, не больше. И никакого контроля. Если вы согласитесь со мной, то о вас позаботятся». Тихий, носящий очки Ходорковский на первый взгляд производил обманчивое впечатление скромного и непритязательного человека. Но по мере продолжения нашей беседы я начинал все больше нервничать. Он начал говорить о том, как избирать людей в Думу, как он может сделать так, чтобы нефтяные компании не платили большие налоги, и что у него под контролем находится большое количество влиятельных людей. Мне он показался слишком могущественным. Легко говорить об этом сейчас, по прошествии времени, но в его манерах было что-то неблагоприятное.

Оказалось, что мое суждение было верным. В октябре 2003 г. имя Ходорковского вышло на первые полосы мировых средств массовой

информации, когда его арестовали за мошенничество, хищения и уклонение от уплаты налогов. Сейчас он отбывает срок в сибирской тюрьме. Собственность его компании была распродана, и в 2006 г. ЮКОС обанкротился. Незадолго до ареста Ходорковского в ходе частной беседы со мной Путин вскользь сделал следующее резкое замечание: «Я с этим человеком наелся больше грязи, чем это возможно. Ходорковский сделал то, что Путин посчитал непростительным. Он начал вмешиваться в политические дела, хотя сам был всего лишь бизнесменом. Путинское правило гласило: «Оставайся в стороне от политики, просто занимайся бизнесом, и все будет нормально». Ходорковский это правило нарушил. А когда ты делаешь это в России, то пути назад уже нет.

Я посчитал, что ТНК действует согласно данному правилу. Однако договориться с партнерами оказалось непросто. Важно было увидеть реальную взаимную выгоду; это было необходимо для преодоления предыдущих разногласий.

BP должна была получить больше доступа к российским месторождениям и к российским сотрудникам, а также обрести «русское» лицо. ТНК должна была получить наши инвестиции, технологии, функциональные возможности и, что немаловажно, обрести доверие в глазах западных инвесторов. Это была колоссальная сделка – не только для BP и ТНК, но и для России и Великобритании. Это была крупнейшая сделка в российской корпоративной истории и крупнейшая прямая иностранная инвестиция в России.

К этому подключились и Путин, и Блэр. Я уже встречался с Путиным в Москве задолго до того, как он стал известен всему миру. Я встретился с ним вновь в Британии, когда он в декабре приехал к Блэру в усадьбу «Черкерс». Я приехал туда, чтобы провести с ним встречу с глазу на глаз, как это сделал руководитель Shell. Путин был хорошо информирован, он многое знал и о BP, и обо мне. Он производил глубокое впечатление. Я помню, как подумал про себя: независимо от того, за что выступает Путин, это исключительно компетентный человек.

Я пытался настоять на приобретении 51% ТНК, однако и Путин, и Фридман сказали мне, что это невозможно. Я знал: если у нас будет 49%, то мы не будем иметь никакой власти. Поэтому в итоге остался единственный вариант – согласиться на владение в равных долях 50 на 50. Путин тогда сказал: «Как хотите. Сделка на равных никогда не работает».

На протяжении нескольких лет он вновь и вновь напоминал мне об этом своем заявлении.

Общее управление и членство в совете директоров было сбалансировано между ТНК и BP. Фридман становился председателем, но мы договорились о достаточных элементах контроля к собственной выгоде, и поэтому я чувствовал себя вполне комфортно. Сюда относилось право назначать генерального директора и ряд других ключевых руководителей компании. У нас также было право налагать вето на решения по стратегическим вопросам и по ключевым кадровым назначениям. Россия все еще была настоящим автоклавом, где нормальные нагрузки и давление на бизнес многократно усиливаются; поэтому мы знали, что крайне важно узвать и согласовать каждую мелочь.

Я считал, что в некоторых случаях наши партнеры будут защищать нас; в других случаях мы будем защищать их. На мой взгляд, взаимоотношения между Россией и иностранной компанией такого уровня и масштаба как BP настолько значимы, что если бы ТНК хоть как-то нанесла ущерб такому партнерству, это имело бы далеко идущие послед-

ствия, негативно влияющие на внешние и экономические отношения. Когда в феврале 2003 г. объявили о заключенном соглашении, в одной британской газете появилась язвительная карикатура, на которой было нарисовано, как Путин подает мне коктейль. Подпись гласила: «Взболтано, но не смешано».

В июне 2003 г. президент Путин прибыл в Британию с государственным визитом. В последний раз королевские особы принимали российского руководителя в 1874 г., когда царь Александр II приехал с визитом к королеве Виктории. Среди помпезных церемониальных мероприятий в честь Путина был государственный банкет в Букингемском дворце и ответный банкет в роскошном особняке 18-го века Спенсер-хаус, соседствующем с лондонским Грин-парком. Я был на обоих мероприятиях. Но визит этот был также деловым.

В лондонском отеле «Ланкастер-хаус» прошла российско-британская конференция по вопросам энергетики. Там в присутствии Блэра и Путина 26 июня мы с Михаилом Фридманом подписали историческое соглашение о создании совместного предприятия ТНК-BP. Сегодня это третий по масштабам деятельности игрок в российской нефтегазовой отрасли. BP увеличила объем своих нефтяных резервов почти на треть и стала второй в мире частной компанией по объемам добычи нефти и газа.

Присутствие на этой церемонии Блэра и Путина имело большое значение. Это давало ощущение надежности, особенно в связи с тем, что речь шла об огромных инвестициях. Я не хотел, чтобы они участвовали в переговорах, но мне нужно было, чтобы они, как крестные отцы, благословили новую компанию.

Сначала мир отнесся к данной сделке скептически. Никто не верил, что мы сумеем заставить это совместное предприятие заработать. Конечно же, не все акционеры BP отнеслись к сделке положительно. Большинство из них очень мало знало о России. Первая встреча с инвесторами по представлению ТНК-BP была весьма поучительной. У наших российских партнеров не было большого

опыта в проведении презентаций перед западными инвесторами, которые заготовили острые вопросы и относились к России весьма негативно. Инвесторов удивила неловкость русских, но перспективы ТНК-BP произвели на них должное впечатление.

Долгое время ТНК-BP работала очень хорошо – гораздо лучше, чем ожидалось. Цены на нефть росли, а добыча нефти увеличивалась в три раза быстрее, чем прогнозировалось в самом начале. Это была самое быстро растущее нефтедобывающее предприятие в России. Там начали применять передовые технологии. Дивиденды были огромны. По объемам добычи ТНК-BP помогла British Petroleum обогнать Shell и занять второе место в мире позади ExxonMobil. Совместное предприятие держалось в стороне от политики и преуспевало в бизнесе.

Россия не привыкла жить с крупными иностранными инвестициями и с большой зарубежной компанией. Мы всегда знали, что отношения с Кремлем не будут гладкими. В один из моментов в России возникло остро негативное отношение к иностранцам. Кремль начал готовить ограничения на зарубежные инвестиции в стране. Был выдвинут новый законопроект, запрещающий фирмам с контрольным пакетом в иностранном владении претендовать на получение так называемых «стратегических активов», включая некоторые месторождения нефти и газа.

У меня созрело твердое решение встретиться с Путиным, чтобы лично от него услышать, что он намерен соблюдать инвестиционные и имущественные права BP.

Фридман организовал такую встречу. А затем, совершенно неожиданно, за две недели до запланированного визита в Москву, против ТНК-BP было выдвинуто обвинение в неуплате налогов почти на 420 млн фунтов стерлингов.

Тогда я еще больше занервничал. Налоговая задолженность ЮКОСа была еще больше – сумма в 27,5 млрд долл. просто огромна. Когда оказалось, что компания не в состоянии заплатить такую цену, ее собственность была продана с аукциона.

Моя встреча с Путиным должна была пройти в Александровском зале Кремля в присутствии большого количества прессы и фотографов. Путин должен был войти в зал с одной стороны, а я с другой. Мы встретились в середине зала и пожали друг другу руки. Это была первая встреча Путина с иностранным бизнесменом за довольно длительный промежуток времени.

Мировая пресса ожидала, скажет ли он что-нибудь позитивное о безопасности иностранных инвестиций. Путин сделал это: «Мы не ошиблись, когда поддержали (создание ТНК-ВР) два года назад». Он продемонстрировал миру, что Россия открыта для бизнеса. И это сработало. Новость об этом газете пронесли по всему свету.

Легко думать, что в России не существует никаких правил. Если вы так думаете, то вы ошибаетесь. На самом деле там существует исключительно всеобъемлющий свод законов, правил и нормативов. Там действуют, наверное, самые жесткие в мире экологические правила и нормы – настолько жесткие, что соблюдать их практически невозможно.

Именно природоохранные законы были использованы против компании Shell в целях изменения условий контракта по проекту «Сахалин-2». Проблема не в отсутствии законов, а в их избирательном применении.

А это создает ощущение беззакония. Хотя строгие правовые бюрократические процедуры являются

отличительной чертой России, ты никогда не знаешь, что произойдет: или на тебя не обратят внимания, или к тебе применят закон по всей строгости, вонзив его по самую рукоять.

ВР в России выжила и преуспевает. Но не каждая пытавшаяся прийти в эту страну компания смогла добиться такого же успеха. Если Россия хочет и дальше привлекать к себе иностранные компании, ей придется гораздо активнее убеждать их в том, что ее правила и законы действительно справедливы и последовательно.

Отрывок из книги лорда Брауна Мэдингги «По ту сторону бизнеса», которая выйдет в ближайшее время.

The New York Times

Развитие России, если смотреть через золотые арки

«Нью-Йорк таймс», США

Виктор Семенов в 1990 г. занимался выращиванием салата в коллективном хозяйстве недалеко от Москвы, когда к нему заехал представитель ресторана «Макдоналдс». Компания только что открыла ресторан. Не может ли он продавать по несколько ящиков салата каждую неделю?

Помощник господина Семенова поначалу отклонил это предложение. Один ресторан – это слишком незначительный заказ. «Я сказал ему: «Друг мой! Тебе известно, сколько всего на Западе ресторанов «Макдоналдс»? – вспоминал недавно господин Семенов. Я сказал: «Продай ему салат по любой цене. Это наша новая стратегия».

Так господин Семенов создал компанию, которая захватила почти весь рынок упакованных свежих овощей в России.

Купи один гамбургер – второй бесплатно! С таким специальным предложением в сопровождении традиционного российского аккордеона «Макдоналдс» отмечал недавно 20-ю годовщину открытия своей первой закуской в Советском Союзе, перед которой выстраивались длинные очереди.

Однако в начале этого года компания отмечала еще и другую веху – передачу на аутсорсинг производства последнего продукта – булочки для гамбургера – на собственной фабрике недалеко от Москвы, которая называется McComplex. Она была построена еще до того, как был открыт первый ресторан. В большинстве других мест компания «Макдоналдс» покупает ингредиенты, а не производит их сама. Но в Советском Союзе просто не было частного бизнеса, способного по-

ставлять примерно 300 ингредиентов, необходимых для работы одной закуской «Макдоналдс». Все, начиная от замороженной картошки фри и до начинки пирога, – все это надо было начинать производить с чистого листа на построенной и постоянно расширявшейся фабрике.

«Макдоналдс» – это всегда хорошая линза для того, чтобы посмотреть на приблизительно 118 стран, в которых работают эти закуские. За 20 лет, которые прошли с момента открытия первого ресторана «Макдоналдс» в России, появилось достаточное количество предприятий, способных поставлять почти все ингредиенты, необходимые для работы ресторана.

Сегодня частный бизнес составляет сети ресторанов «Макдоналдс» 80% ингредиентов, что представляет собой обратную

пропорцию по сравнению с тем, как это было в момент открытия в 1990 г., когда 80% ингредиентов надо было импортировать.

Начиная с соленых огурцов, которые теперь поставляет агрофирма Анатолия Ревякина, все необходимое производилось на 9 линиях на фабрике McComplex, что влекло за собой создание десятков новых бизнесов, некоторые из которых теперь входят в число самых успешных в российской системе общественного питания.

Булочки и пирожки по-прежнему производятся на фабрике McComplex, однако теперь это делает независимый подрядчик, а здание выставлено на продажу.

«Наша цель состоит в том, чтобы передать этот бизнес в руки независимых поставщиков», – подчеркнул в интервью старший управляющий компании «Макдоналдс» Джим Скиннер.

Господину Ревякину – фермеру, занимавшемуся в 1990 г. выращиванием огурцов, McComplex передал контроль над линией по производству маринадов, и таким образом он стал огуречным королем российской системы промышленного общепита. В настоящее время он продает соленые огурчики трем ресторанным сетям и собирается стать поставщиком компании Heinz, занимающейся производством соусов.

«На продаже огурцов мы зарабатываем 2 млн долл. в год», – отметил он в телефонном интервью.

Фирма господина Семенова «Белая дача», занимающаяся производством резаного салата, уже имевшая опыт работы с западными компаниями благодаря договору с «Макдоналдс», стала стремительно расти, когда в последнее десятилетие супермаркеты западного стиля пришли в Россию и принесли с собой витрины с холодильными установками, на которых можно было выставить предварительно упакованный салат. Сегодня он продает 150 типов салата и по праву считается салатным магнатом России.

Добившись успеха в бизнесе,

господин Семенов стал заниматься политикой, и теперь он – депутат парламента от правящей партии «Единая Россия».

Молочное производство отошло к компании «Вим-Билль-Данн», которая занимается упаковкой молока и соков. Она была первой российской пищевой компанией, акции которой стали котируются на нью-йоркской фондовой бирже с 2002 г.

В прошлом году российская компания «Мираторг» стала поставлять все необходимое для Чикен Макнаггетс. Лучшего момента для «Макдоналдс» нельзя было и придумать, так как торговая война поставила под вопрос импорт цыплят в Россию.

Сегодня замороженный картофель фри все еще импортируется, хотя это и странно, если учитывать, что русские славятся своим умением выращивать картофель. Проблема состоит в обеспечении ценовых преимуществ при переработке, признается один из руководящих сотрудников «Макдоналдс». Русские все еще продолжают покупать сырой картофель в супермаркетах, вместо того чтобы переключиться на замороженный вариант. Пока производство замороженного картофеля не подтянется, «Макдоналдс» один не в состоянии обеспечить объемы, необходимые для открытия завода по переработке картофеля.

С самого начала работы этой фабрики, на строительство которой было затрачено 50 млн долл., компания, по словам президента компании «Макдоналдс» в России Хамзата Хасбулатова, хотела передать эти функции другим производителям и в конечном счете вообще ее закрыть.

Заключение равноправных сделок с поставщиками позволяет компании «Макдоналдс» отойти в сторону и не взаимодействовать с получившими франшизу предприятиями, а также с предприятиями по переработке продуктов питания. Работающие в России 235 ресторанов лицензий пока еще не имеют. «Мы знали с самого первого дня, что наша задача

состоит в том, чтобы передать все эти функции на аутсорсинг», – подчеркнул господин Хасбулатов.

По словам Хасбулатова, сегодня в ресторанах «Макдоналдс» в России работают 25 тыс. человек, однако в сети поставщиков компании занято намного больше – 100 тыс. человек.

Хотя компания «Макдоналдс» и опиралась на собственное производство на начальном этапе, она была вынуждена быстро реагировать на происходящие изменения и не отставала от самых передовых тенденций и глобальных инициатив в этом бизнесе.

Вытеснение по всему миру кофейных сетей, к примеру, прошло здесь обкатку на раннем этапе. Кофейни McCafes открылись здесь в 2003 г., а напитки типа эспрессо подают во многих ресторанах. Эта концепция была реализована в Америке в прошлом году.

Для «Макдоналдс» приведение России в соответствие со своей горизонтальной бизнес-моделью как никогда важно, так как эта страна является значимым рынком, и ее показатели продаж в одном магазине (same store sales – то есть в магазинах торговой сети, открытых больше года – *Прим. перев.*) быстро растут. Находящаяся за границей бизнес-компания обычно лидирует как по количеству открываемых ресторанов, так и по росту объемов продаж в уже существующих закусочных.

Работающие в России рестораны «Макдоналдс» в среднем в два раза больше загружены, чем в США. В России на один ресторан в год приходится 850 тыс. посетителей, тогда как на родине – только 400 тыс.

«Макдоналдс» планирует инвестировать 150 млн долл. в России в этом году и открыть 45 новых ресторанов, а также подновить уже существующие.

И это также хорошая новость для поставщиков – всем этим точкам общественного питания требуется очень много резаного салата. ■

FINANCIAL TIMES

Россия пытается догнать остальные страны БРИК

«Файнэншл таймс», Великобритания

Недавно российский «царь инвестиционного сектора» сделал попытку убедить деловое сообщество в том, что страна серьезно настроена изменить свой экономический климат и догнать своих развивающихся собратьев по группе БРИК. Незадолго до этого российский президент Дмитрий Медведев в очередной раз пообещал провести модернизацию страны.

Первый вице-премьер Игорь Шувалов заявил сотням российских и международных инвесторов, собравшимся на организованную московским инвестиционным банком «Тройка Диалог» конференцию, что к 2020 г. Россия, благодаря инновациям и инвестициям в «человеческий капитал», превратится в «новую страну». По его словам, власть намерена в ближайший год существенно улучшить инвестиционный климат в стране, снизив административные барьеры и модернизировав судебную систему.

Иностранные инвесторы снова начали обращать внимание на российский фондовый рынок, в прошлом году восстановившийся благодаря повышению цен на нефть. Однако экономическая устойчивость собратьев России по БРИК – Бразилии, Индии и Китая – подчеркивает наличие у России серьезных проблем с инвестиционным климатом, который она давно обещает улучшить. В частности, в прошлом году Россия пережила самую тяжелую за десять лет рецессию.

Инвесторы до сих пор не уверены в способности Москвы обуздать буйство коррупции и диверсифицировать свою сырьевую экономику в достаточной мере, чтобы соперничать с

более передовыми конкурентами из БРИК.

Анатолий Чубайс, российский «царь приватизации» середины девяностых, возглавляющий сейчас государственную нанотехнологическую корпорацию «Роснано», отметил, что страна, несмотря на свое богатое научное наследие, не научилась конвертировать знания в доходный бизнес. «Мы знаем, как превращать деньги в знания, но у нас до сих пор есть проблемы с тем, чтобы превращать знания в деньги», – заявил он собравшимся.

Герман Греф, глава «Сбербанка», – крупнейшего российского государственного банка – подчеркнул, что для того чтобы создать в стране благоприятный для инноваций климат, необходимо сделать еще очень многое. «Предпринимателя не ценят: сегодня мы слышим о предпринимателе либо когда люди в масках вытаскивают его из офиса, либо когда его представляют еще в каком-то не позитивном смысле», – сказал он.

Г-н Шувалов призвал создать новую культуру уважения к российскому деловому сообществу. Однако многие из делегатов сомневаются в том, что можно создать новую культуру и диверсифицировать экономику, не сделав политическую систему более свободной и не ограничив притязания государства.

«Растущий технологический сектор не может существовать в закрытом обществе», – заметил соучредитель инвестирующего в Россию нью-йоркского фонда Firebird Иэн Хейг. По словам г-на Хейга, экономический рост Китая обуславливался использованием существующих технологий. «Сейчас долгосрочные инвес-

тиции не приходят даже в неинновационные сектора здешней экономики. Почему они думают, что могут заставить инновации внезапно откуда-то появиться, как Аполлон из головы Зевса (так в тексте, – прим. пер.), я понять не могу», – сказал он.

Глава Wermuth Asset Management Йохен Вермут, опытный инвестор, долгое время работающий в России, задался вопросом о том, почему российские облигации стоили на 20–25% меньше бразильских, несмотря на наличие у страны резервов на сумму 400 млрд долл. Он отметил, что ему трудно убеждать крупные западные фонды вкладывать средства в Россию.

«Представления о России в 10 раз хуже реальности. Однако реальность в 10 раз хуже, чем должна была быть», – утверждает он.

Йохен Вермут привел слова управляющего одного из крупных пенсионных фондов: «Россия объявила дефолт в 1991 г., реструктуризировала долги в 1995 г., потом, в 1998 г., опять объявила дефолт, отобрала активы у ЮКОСа, у Shell и у BP. Тех, кто жалуется, изгоняют из страны, а те, кто продолжает жаловаться и после этого, могут умереть – либо в Лондоне, от отравления полонием, либо в предварительном заключении в России. Теперь скажите мне, почему я должен инвестировать в Россию?»

Г-н Вермут добавил, что правительство «осознало проблемы, которые создают ему коррумпированная полиция и судебная система, и обещает в этом году серьезно улучшить инвестиционный климат. Вопрос в том, смогут ли они это сделать, не усиливая политическую конкуренцию».

Молитвы за рост экономики

«Ай-Эйч-Нед», Чехия

Никакого плана «Б» у нас нет, на столе план «А». Эти слова относятся к Греции, и их произнес в Давосе комиссар Евросоюза Хоакин Альмуния. Небольшое уточнение: план «А» означает, что Греция сама себе поможет. Отсутствие плана «Б» – это не только проблема Греции, но и всех так называемых развитых стран. Европа и Америка идут по пути к оживлению экономики, окаймленному многовековыми набойками государственных долгов огромного размера.

Греция – авангард, она впереди всех. О почти невероятном скачке от профицита (еще в 2007 г.) к глубокому дефициту (2009 г.) заявила Испания, не далеко от нее и Португалия. Если учесть размер этих государств и их влияние на прочность еврозоны, то огромный дефицит Ирландии и

других небольших стран становится ерундой. При этом рецепт восстановления по сути своей очень прост – сократить расходы и увеличить доходы. Практическое применение, тем не менее, явно невозможно. Не хватает главного – желания перестать кутиль. Ни одна из стран еврозоны, балансирующих на грани банкротства, не объявила о принципиальной реформе обязательных расходов. Все идет по пути временной экономики, спасение должны принести молитвы за рост экономики.

План «Б» в Давосе не возник, его даже специально не смогли придумать в связи с банковским кризисом. Банки, в отличие от государств, уже знают, что такое пройти чистку. Но это, пожалуй, все. Их итоговые отчеты по-прежнему зависят от риско-

ванных дел, мгновенная прибыль по-прежнему находится на первом месте, несмотря на последствия. Но, в отличие от стран, у финансовых корпораций есть еще одна испробованная стратегия: когда будет совсем плохо, придет помощь из государственного бюджета. На этом замыкает круг проблем развитого мира.

Никто не ждал, что Давос принесет решения всех мировых финансовых проблем. Единственное, что он, наконец, показал – это всеобщее нежелание что-то решать. И, если смотреть в будущее, это довольно небезопасно. Рост экономики, если он произойдет, конечно, поможет странам и банкам. Но, как показывает история, радикальные меры, как правило, эффективнее, чем мечты о спасении. ■

The Washington Post

Итальянская компания ENI уходит из Ирана

«Вашингтон пост», США

Глава ENI SpA заявил, что итальянская энергетическая компания намерена уйти из Ирана, когда истекут сроки контрактов на разработку двух газовых месторождений. Такое решение было принято на фоне растущего международного давления и постоянно поступающих требований изолировать страну, которая осуществляет спорную ядерную программу.

Паоло Скарони также сказал, что

компания планирует урегулировать проблемы с европейским антимонопольным законодательством, продав акции трех газопроводов. Сделка должна принести ей 1,5 млрд евро.

Он сообщил журналистам, что ENI не будет продлевать подписанные в 2001 г. контракты на разработку двух иранских месторождений газа. Иран обладает вторыми в мире после России запасами газа. Он долгое время противостоит мировому

давлению, в том числе санкциям США, связанному с его программой по обогащению урана. Иран называет свою программу мирной, однако США утверждают, что они подозревают Иран в попытках разработать ядерное оружие.

«Мы продолжим в будущем воздерживаться от сотрудничества с Ираном», – заявил Скарони.

У Италии долгое время существовали прочные коммерческие связи с

Ираном. Однако президент Сильвио Берлускони призвал ужесточить санкции против страны и заявил, что итальянские компании с 2007 г. на треть уменьшили деловые контакты с Ираном. Правительству Италии принадлежит примерно 30% ENI.

О своем намерении прекратить с середины 2010 г. вести дела с Ираном объявил германский промышленный конгломерат Siemens. Из Ирана также ушли такие европейские банки, как Deutsche Bank, Commerzbank, UBS AG и Credit Suisse Group.

США, Британия и Франция пытаются добиться от ООН введения дополнительных санкций против Ирана в надежде заставить его отказаться от ядерных амбиций. «Ястребы» из иранского правительства заставили Запад забеспокоиться еще сильнее, запустив на орбиту спутник в рамках космической программы, которая позволяет строить ракеты большой дальности.

ENI также заявила, что она собирается продать акции трех трубопроводов. Таким образом, она намерена урегулировать возникшие у нее проблемы с антимонопольными ведомствами Европейского Союза и избежать крупных штрафов за предполагаемую попытку создать монополию.

По словам Скарони, ENI получит 1,5 млрд евро благодаря продаже трубопроводов итальянскому государственному финансовому агентству Cassa Depositi e Prestiti.

Речь идет о трубопроводах TAG, TENP и Transitgas, по которым в Италию через Германию, Австрию и Швейцарию поступает российский и голландский газ. По этим трубопроводам в Италию поставляется 30% потребляемого в стране газа.

Как заявила Европейская комиссия, предложение компании снимает проблемы с конкуренцией, потому что у ENI больше не будет конфликта интересов, который был вызван тем, что компания контролировала и транспортировку, и продажи газа.

Сделка вступит в силу после того, как представители ЕС проконсультируются с конкурентами и клиентами ENI. После этого Евросоюз должен официально снять обвинение.

ENI считается крупнейшей нефтяной и газовой компанией Италии. Она напрямую продает газ потребителям, а также транспортирует газ в Италию как для себя, так и для конкурентов.

По словам европейских чиновников, в период с 2000 по 2005 гг. ENI не позволяла конкурентам пользоваться свои-

ми трубопроводами, чем ослабила их и нанесла ущерб потребительскому выбору. Они также утверждают, что ENI преднамеренно вкладывал в трубопроводы недостаточно средств, чтобы ограничить, таким образом, количество поступающего в Италию газа и удерживать высокие цены.

Это отрицательно сказалось на энергетической безопасности Италии, сделав страну более зависимой от ENI, которая поставляет в нее газ, обогревающий дома и позволяющий работать электростанциям, а также от ее основного источника газа – России.

Руководство Евросоюза волнуется растущая зависимость Европы от российского газа, и оно призывает расширить число поставщиков энергии и количество транспортных маршрутов, чтобы увеличить надежность поставок.

Однако Берлускони открыто благоволил к России и остается одним из немногих лидеров ЕС, сохраняющих хорошие отношения с российским президентом Владимиром Путиным (так в тексте, – прим. пер.). Италия в большой степени зависит от импортного газа, а ENI тесно сотрудничает с «Газпромом» – российским газовым монополистом. ■

The New York Times

Колоссальный бюджетный дефицит скажется на политике и глобальной мощи США

«Нью-Йорк таймс», США

Колоссальный бюджетный дефицит, возможно, скажется на политике и глобальной мощи США. В бюджет 2010 г. заложен без малого 11%-ный дефицит, но еще важнее, что «по оптимистичным прогнозам самого Обамы, в ближайшие 10 лет дефицит не упадет до уровня, который считается терпимым», – пояс-

няет автор. В 2019–2020 гг. этот показатель снова резко начнет расти, превысив 5% ВВП. «Бюджет Обамы создает впечатление, что страна, подобно многим американским домовладельцам, просто не в силах выпутаться из долгов», – пишет Сенджер.

Следовательно, в ближайшие 10

лет, если не случится чудесных метаморфоз, у Обамы и его преемников просто не будет никаких возможностей для новых внутривнутриполитических инициатив. Если задолженность будет расти быстрее доходов, не исключено, что глобальное влияние США сокрутится, как в минувшем десятилетии случилось

с Японией. «Долго ли крупнейший в мире заемщик будет оставаться крупнейшей в мире державой?» – вопрошал Лоренс Х. Саммерс, ныне старший советник Обамы по экономике. Сам Обама в начале декабря дал понять, что американские войска не могут оставаться в Афганистане неопределенно долго, поскольку укрепление собственного государства является приоритетным интересом.

«Бюджет Обамы заслуживает похвалы за свою прямоту: он не вуалирует – а если вуалирует, то не слишком – потенциальные масшта-

бы проблемы», – пишет автор, напоминая, что Джордж У. Буш почти до конца своего президентства обещал сбалансировать бюджет, но дефицит только рос. По мнению автора, Обама опубликовал прогнозы на 10 лет, дабы разъяснить, что патовая ситуация (большинство республиканцев против повышения налогов, а демократы – против сокращения пособий) стране не по карману. Его рецепт: усугубить проблему путем крупных трат из госбюджета на снижение безработицы, и только после этого дефициты смогут снизиться.

Между тем индикаторы рынка противоречат предостережениям политиков. Казначейство США заняло деньги для финансирования бюджетного дефицита по поразительно низким ставкам: рынки уверены, что долги будут погашены в срок и в полной мере. «Прогнозы на 10 лет вперед не заслуживают доверия», – говорит Джеймс К. Голбрейт, профессор Техасского университета, напоминая, что мрачный прогноз в начале правления администрации Клинтона не оправдался: экономику спас рост частного сектора. ■

中国日报 CHINA DAILY

Держите «мягкий конфликт» между США и Китаем под контролем

«Чайна дэйли», Китай

Примерно месяц назад я спорил со своим другом, занимающимся изучением США, о том, как спорили Вашингтон и Пекин на копенгагенском саммите по климату. Друг говорил, что не надо быть таким поверхностным и верить в великую драму с США и Китаем в главных ролях. На самом деле, по его словам, Китай и США просто притворяются соперниками, чтобы в мире не подумали, что им на самом деле правит не «большая восьмёрка», а ещё более большая «двойка».

В подтверждение своей точки зрения он привёл выдвинутую президентом США Бараком Обамой концепцию о первоочередной важности американо-китайских отношений для всего мира. Кроме того, на мировоззрение моего друга повлияла госсекретарь Хилари Клинтон, сказавшая, что обе страны находятся «в одной лодке» в том, что касается мировых проблем.

Но если когда-то и могло пока-

заться, что эта театральная теория верна, то последние действия США её основательно опровергают. Обама последовательно ставит под угрозу торговые отношения США и Китая и грозит начать «торговую войну», претворив в жизнь политику, направленную на торможение развития Китая. Также он пообещал продать оружие Тайваню, несмотря на разрядку в отношениях между континентом и островом. Подобные действия являются посягательством на суверенитет Китая и на процесс объединения страны.

Администрация Обамы воспользовалась шансом, предоставленным компанией Google, и подвергла Китай критике за политику в отношении Интернета. Пытаясь навязать китайскому народу свою ценность свободы в Интернете, США искажают образ Китая на международной арене и в то же время намеренно воздействуют на общепринятые ценности китайского общества.

Генерал-майор Пэн Гуанцянью называет нынешнюю ситуацию в китайско-американских отношениях «умной войной». По его мнению, администрация Обамы начала войну, которая «в мягкой форме вредит Китаю и в жёсткой – укрепляет положение США».

Специалист по политической географии и глава Французского центра стратегического анализа Франсуа Желе называет политику США в отношении Китая «мягким сдерживанием».

Оба они подчёркивают, что «мягкость» нынешних споров между Китаем и США проистекает из осторожного и гибкого подхода, который к ним применяется. Но я должен сказать, что не стоит недооценивать общего контекста этих усугубляющихся разногласий.

Подумайте об этом с глобальной перспективой. С тех пор как разразился экономический кризис, господствовавшие ранее представления об идеологически сильном За-

паде и идеологически слабым Востоке отошли на второй план. Сила и престиж неоллиберальной теологии пропали, репутация «вашингтонского консенсуса» разрушилась, и американская модель саморегулирующегося капитализма углубилась в самосозерцание. После того как лопнул финансовый пузырь, раздутый Западом, неминуемо лопнет и раздутый им же идеологический пузырь.

Главной задачей Обамы стало преобразование репутации Америки путём придания ей большей «мягкой силы». В то же время Китай, с его мощью и влиянием на мировой арене, начал осуществлять собственную стратегию, основанную на «мягкой силе». На одиннадцатой конференции послов президент Ху Цзиньтао ясно сказал, что Китай должен стать более влиятельным в политическом смысле, более конкурентоспособным – в

экономическом и более дружелюбным в плане репутации.

Таким образом, меня волнует в первую очередь то, как бы мягкий конфликт между США и Китаем не обернулся взрывом. Вопрос вот в чем: возможно ли мирное сосуществование возрождённой «мягкой силы» США и новой «мягкой силы» Китая? Ответ – нет, никоим образом.

Запад долгое время правил миром, основывая свою власть на трёх китах: богатстве, силе и знании истины. Первые два – это «жесткая сила», а третье – «мягкая». Борьба за богатство и силу подобна делёжке пирога, а борьба за истину – его приготовлению. И любая страна – западная или восточная, сильная или слабая – имеет право искать истину, передавать её, делиться ею с другими странами, и только таким образом человечество может достигнуть высот цивилизации.

США первыми начали «мягкий» конфликт с Китаем, пытаясь обосновать право Запада на гегемонию в области истины. Но мировой финансовый кризис уже показал, что как только цивилизацию начинает возглавлять одно государство или группа государств, то это государство или группа становится её бичом.

Единственным выбором, единственным правильным выбором для США станет освобождение духа, отказ от претензий на монополию на истину и искреннее стремление к диалогу между цивилизациями во имя создания благоприятного будущего не только для двух наших стран, но и для всего мира.

Ван Ваньчжэн – постдокторант Центрального бюро компиляций и переводов и главный редактор журнала «Текущие дела»

FINANCIAL TIMES

Российский олигарх вдохновляется примером Билла Гейтса

«Файнэншл таймс», Великобритания

Российский олигарх Владимир Потанин вдохновляется примером Билла Гейтса. «По словам Потанина, он намеревается обеспечить, чтобы после его смерти все его состояние было передано на благотворительные цели», – пишут корреспонденты Кэтрин Белтон и Чарльз Кловвер.

Как пишет издание, это первый случай подобного заявления из уст российских олигархов, и он «указывает на очередные метаморфозы российской бизнес-элиты: магнаты, сколотившие свои капиталы в бурных 1990-х, эволюционируют по сравнению с временами «баронов-разбойни-

ков». Потанин задает тон: в начале минувшего десятилетия он одним из первых занялся благотворительностью и стал ежегодно жертвовать 1 млн долл. в фонд Гутгенхайма.

«Мое состояние не перейдет по наследству. Мой капитал должен работать на благо общества и продолжать работать в социальных целях», – сказал Потанин в интервью Financial Times. По его словам, он собирается увеличить ежегодные пожертвования в свой благотворительный фонд с 10 млн долл. до 25 млн.

«Потанин отрицает, что в результате кризиса возросло влия-

ние государства на его крупнейший актив – «Норильский никель». Он сказал, что сам попросил Владимира Стржалковского стать главным управляющим «Норникеля». Издание характеризует Стржалковского как «бывшего сотрудника КГБ и близкого союзника Путина».

«Если «Русал» когда-нибудь решит продать свою долю в «Норильском никеле», я подтверждаю, что мы в ней заинтересованы, мы готовы разговаривать об этом с Дерипаской и готовы ее купить. Наши партнеры проинформированы», – сказал Потанин в интервью.

The New York Times

Предположим, Америка уйдет со сцены

«Нью-Йорк таймс», США

На мой взгляд, злорадство Гора Видала, в своем интервью британской газете *The Independent* предсказавшего закат Америки и заявившего, что он ждет того дня, когда она займет «заслуженное место где-то между Бразилией и Аргентиной», а Китай воцарится безраздельно, выглядело непристойно. Он утверждает, что Соединенные Штаты, истощенные войной и политическим «дурдомом», теперь могут уйти со сцены и превратиться в «бремя желтого человека».

Я в целом согласен с грубоватым Кристофером Хитченсом, который в своей недавней статье в *Vanity Fair*, озаглавленной «Безумный Видал» (*Vidal Loco*), написал, что Видал просто рехнулся, однако я вынужден признать, что слова великого старого писателя звучали в моей голове, когда я в последний раз посетил Китай. Особенно отчетливо они вспомнились мне, когда я смотрел по телевизору очередной репортаж о возвращении в Пекин гробов восьми убитых на Гаити китайских митровцев.

В Китае эта история вызвала большой шум, и национальное телевидение посвятило ему немало часов. Покрытые флагами гробы китайских сотрудников ООН, которых в аэропорту встречали плачущие семьи и мрачные члены Политбюро, заставили меня вспомнить о бесчисленных покрытых американскими флагами гробах, прибывающих на базу ВВС в Довере из дальних краев, в которых мы ведем войны.

Президент Обама хочет, чтобы мы оттуда ушли. В сущности, судя по тому, что международным отношениям он уделил лишь девять минут из более чем часового послания к Конгрессу, ему в принципе надоело, что Америка играет роль мирового полицейского.

Если президент не уделяет ни слова израильско-палестинскому конфликту, это явно означает, что США отворачиваются от мира.

Вид этих гробов тяготее над всеми американцами, как бы глубоко мы ни загоняли нашу боль внутрь. Сейчас Америка расколота, в ней больше нет ни воинского призыва, ни среднего американца. Однако у населения все равно возникает чувство, что часть тех миллиардов, которые мы тратим в Кабуле, лучше было бы израсходовать на создание рабочих мест у себя дома.

«Мирному подъему» Китая подобные отвлекающие факторы не мешают. Комментаторы на китайском телевидении старательно объясняют, что жертва восьми «героев», павших на Гаити, была необходима для того, чтобы Китай мог считаться «хорошим гражданином мира».

Слушая это, я мысленно перенесся в 2040 г. Я постарался представить себе время, когда подобные сюжеты станут обыденностью, когда Китай больше не сможет паразитировать на слабеющей Америке и вынужден будет вести себя как великая держава, со всеми издержками и жертвами, которые предполагает этот статус.

(Я уверен, что подъем Китая остановить невозможно. Как отметил Обама, Пекин не намерен «бороться за второе место». После моей последней колонки о том, как Китай силой расширяет путь для своего экономического развития, мне пришел комментарий от читателя, в котором рассказывалось, как в городе Олбани, штат Нью-Йорк, строился новый завод полупроводников. Строительство началось только после того как на экологические экспертизы и на «более 100 встреч с общественностью» было потрачено «почти два года и два миллиона долларов». Подобные примеры позволяют понять,

каким образом диктатура может обогнать демократию.)

Итак перенесемся в 2040 г. Соединенные Штаты давно вывели войска с Окинавы. Как заявила в 2032 г. президент-демократ Мэри Мартинес, «если японцы не хотят нас видеть, мы не вправе там оставаться». И Япония, как и следовало ожидать, сразу же обзавелась ядерным оружием, взамен американских гарантий безопасности.

В итоге в отсутствие отвлекающего фактора в лице США в Азии незамедлительно начались трения между ядерным Китаем и ядерной Японией. Морская стычка за спорные богатые газом острова в Восточно-Китайском море заставила страны вспомнить об обидах столетней давности — еще времен Второй мировой войны.

Таинственная террористическая организация под названием РАА («Ресурсы Африки — африканцам») взяла на себя ответственность за похищение 12 китайских топ-менеджеров, прибывших в Лусаку на конференцию по добыче нефти, распространила видеозапись казни двоих из них и угрожает казнить еще двоих, если Китай не прекратит «хищническую эксплуатацию Африканского континента».

Совет безопасности ООН (в котором осталось всего четыре постоянных члена с правом вето — в 2037 г. США предпочли отказаться от своего места, чтобы больше не участвовать «в бесплодных бюрократических срахах из-за далеких стран, не нуждающихся в наших советах») начал обсуждать африканский кризис, однако Китай уже жалуется на «паралич».

Официальный представитель госдепартамента заявил: «Мы надеемся, что Китай найдет способ вести переговоры с РАА. Война ничего не даст».

МВЦ «Крокус Экспо», 2010 г.

АПРЕЛЬ

- 2–4 апреля, пав. 3, зал 18
Московская международная выставка «MOTO PARK–2010»
Пав. 3, зал 15
Международная специализированная выставка «DREAMCAR SHOW–2010»
Организатор: «PTE-Групп»
- 6–9 апреля, пав. 1, 2, 3, залы 1–8, 13, 14
Строительная и интерьерная выставка MOSBUILD–2010
15-я Международная выставка
«MOSBUILD. INTERIORS FINISHES / ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»
Международная выставка
«MOSBUILD. INTERIORS + / ДЕКОР. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР»
5-я Международная выставка
«MOSBUILD. DOORS & LOCKS / ДВЕРИ И ЗАМКИ»
Международная специализированная выставка
«MOSBUILD. PAINTS & COATINGS / КРАСКИ И ПОКРЫТИЯ»
13-я Международная выставка
«MOSBUILD. DECOTEX / ДЕКОР ОКНА И ДЕКОРАТИВНЫЙ ТЕКСТИЛЬ»
9-я Международная выставка
«MOSBUILD. FLOORING / НАПОЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ»
10-я Московская международная выставка
«MOSBUILD. WINDOWBUILD / ОКНА. СТЕКЛО. АВТОМАТИКА»
10-я Московская международная специализированная выставка
«MOSBUILD. COUNTRYLIVING / ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ»
3-я Московская международная выставка
«MOSBUILD. STONEX / НАТУРАЛЬНЫЙ И ИСКУССТВЕННЫЙ КАМЕНЬ»
Организатор: ITE
- 6–9 апреля, пав. 2, зал 9
Международная специализированная выставка хозяйственных товаров, посуды и товаров для дома HOUSEHOLD EXPO–2010
Организатор: «МОККА Экспо Групп»
- 8–10 апреля, пав. 3, зал 12
2-я Международная выставка «АРАБИЯ-ЭКСПО»
Организатор: «Арабия-Экспо»
- 9–11 апреля, пав. 3, зал 15
Международная выставка недвижимости
«ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА–2010»
Организатор: «Мастерская Бренда»
- 14–16 апреля, пав. 2, зал 6
14-я Международная выставка и конференция
«MININGWORLD RUSSIA 2010 – ГОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ДОБЫЧА И БОГАЩЕНИЕ РУД И МИНЕРАЛОВ»
Организаторы: «Примэкспо», ITE Group PLC
- 15–18 апреля, пав. 1, залы 1, 4
18-я Московская международная выставка
«MBS SPRING / КАТЕРА И ЯХТЫ. ВЕСНА–2010»
Организатор: ITE
- 15–18 апреля, пав. 2, залы 5, 8
10-я Международная выставка любительского и профессионального фото и видео «ФОТОФОРУМ–2010»
15-я Международная выставка аудио-видеотехники и домашних систем развлечений HDI SHOW–2010
Международная выставка мобильных и цифровых устройств и развлечений MOBILE & DIGITAL SHOW–2010
Холл гостиницы «Аквариум Отель»
Специальная экспозиция PREMIUM HI-FI
Организатор: «МИДЭКСПО – выставки и ярмарки»
- 15–18 апреля, пав. 3, зал 12
2-я Международная специализированная выставка
«МОСКОВСКОЕ ТЮНИНГ ШОУ–2010»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»
- 20–22 апреля, пав. 1, залы 2, 3
13-я Международная специализированная выставка электронных компонентов и технологического оборудования «ЭКСПОЭЛЕКТРОНИКА»
Международная специализированная выставка технологического оборудования и материалов для производства изделий электронной и электротехнической промышленности «ЭЛЕКТРОТЕХЭКСПО–2010»
Организатор: «Примэкспо» / ITE
- 20–24 апреля, пав. 3, залы 14, 15
10-я Международная специализированная выставка «КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ 2010»
Организатор: «Медиа Глоб – Ганновер Экспо»
- 22–24 апреля, пав. 2, залы 10, 11
Выставка профессиональной косметики и оборудования для салонов красоты INTERCHARM professional-2010
Организатор: «Рид-СК»
- 26–29 апреля, пав. 2, зал 8
26-й Московский международный стоматологический форум и выставка «СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ САЛОН-2010»
Организатор: ДЕ-5
- 26–29 апреля, пав. 2, зал 7
8-я Международная специализированная выставка аналитического оборудования, контрольно-измерительных приборов, лабораторной мебели, химических реактивов и материалов, нанотехнологий,

наноматериалов, биоаналитики «АНАЛИТИКА / ANALYTICA EXPO»
Международная специализированная выставка оборудования и технологий фильтрации и сепарирования, водоочистки, водоподготовки
FILTSEP'2010
Организатор: MBK

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: MBK
- 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: MBK

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 MOSCVA»
4-я Международная выставка «СИТИПАЙП–2010» (ТРУБОПРОВОДНЫЕ СИСТЕМЫ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: СТРОИТЕЛЬСТВО, ДИАГНОСТИКА, РЕМОНТ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ)
Международная выставка «БВ-ШОУ»
(БУТИЛИРОВАНИЕ И БУТИЛИРОВАННЫЕ ВОДЫ)
Организатор: «СИБИКО Интерэншл»
- 1–5 июня, пав. 1, залы 1, 2, 3, 4; Открытые площадки 4–8, 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 1–4
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: MBK

В программе выставок возможны изменения и дополнения

Добро пожаловать в сады здоровья



Открываем 15. 4. 2009


SPA RESORT SANSSOUCI
— GARDENS OF HEALTH —

www.sanssouci.kv.cz

В санатории «Сан-Суси» после полной реконструкции (Spa Resort Sanssouci) были созданы действительно идеальные условия для лечения и отдыха. Благодаря соединению всех гостиничных и курортных объектов подземным коридором Вы можете удобно жить, лечиться и отдыхать, заниматься спортом и развлекаться буквально под одной крышей. Сердечно приглашаем Вас и желаем Вам приятно отдохнуть.

ПОСЕЛЕНИЕ

- 360 номеров / 675 мест
- Standard Single Room
- Standard Double Room
- Superior Room
- Suite
- Deluxe Suite

ОТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

- Рецепция
- Консьерж
- Обмен валют
- Расчет: VISA / JCB / MasterCard
ECMC / Dinners Club
- Автостоянка, подземные гаражи
- Актывый зал / 160 мест
- Бассейн

ПИТАНИЕ

- Табльдот
- 3 отельные ресторана
- VIP ресторан
- Танцевальное кафе
- Лобби-бар – атриум и летняя терраса

БАЛЬНЕОЛОГИЯ

- Комплексное санаторно-курортное обслуживание
- Круглосуточная медицинская служба
- Велнесс- и «тренды»-процедуры

СЕРВИС

- Shuttle-bus к Гейзерной колоннаде
- Парикмахерская, косметика, маникюр, педикюр
- Продажа газет, журналов, открыток и сувениров
- Спорт-центр «Империал»: теннисные корты, Indoor golf
- Бильярд, настольный теннис, фитнес, вихревая ванна, сауна, floating, северная ходьба, карты
- Предложение экскурсий и культурных мероприятий
- Организация индивидуальных занятий и трансфертов /гольф, верховая езда, обзорные полеты, лыжный и велосипедный спорт/

SPA RESORT SANSSOUCI **** • U Imperialu 11 • 360 21 Karlovy Vary • Чешская Республика

Информация и бронирование • Тел.: +420 353 207 605, 353 207 622 • Факс: +420 353 207 151 • E-mail: reservation@sanssouci.kv.cz


Member of Imperial Group



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