

№1 (44) 2010

Бизнес и Выставки

Ставка на авиацию



В новый год
с новыми проектами

Малый бизнес
надеется на лучшее

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:



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
- Междугородняя 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

Бизнес и Выставки

№ 1 (44) 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

Ставка на авиацию 6

Вперед и выше. 8

Аэрофлот: взлёт разрешен 12

Жесткая посадка 16

Терминал. Да придет спаситель! 20

Экспонаты из поднебесья 24

История успеха

Под облака на «Боинге» 30

Выставки и рынки

Весь мир выставок 34

Налетай, не скупись. 36

МВК: мы любим свою работу 40

ITE: год новых возможностей. 42

Reed Exhibitions: вектор движения
неизменен 44

«Мессе Франкфурт РУС»: работаем
на результат 46

«Евроэкспо»: развитие вопреки кризису 47

С оптимизмом смотрим в будущее. 48





ОТ ИЗДАТЕЛЯ

Идея о том, что Россия нуждается в комплексной модернизации, не нова и самоочевидна. Однако, став главной темой Послания Президента РФ Федеральному Собранию в 2009 г., она наконец-то из сферы благих пожеланий может перейти в область конкретных дел и решений.

Призыв к модернизации следует трактовать расширительно и относить его ко всем секторам экономики, методам управления, законодательному обеспечению хозяйственной деятельности. В модернизации нуждаются и инвестиционный климат, и налоговая система, и стимулирование отечественных производителей.

Особенность структуры российской экономики – неравномерное развитие регионов. Это существенный недостаток, который ослабляет экономическое единство государства. Выравнивание развития регионов также становится важной составляющей общей модернизации страны.

Таким образом, модернизация – это сложный комплекс взаимосвязанных, последовательных и системных мер, охватывающих все сферы жизнедеятельности общества и имеющих целью перевод его в новое качественное состояние. Это не просто компенсация отставания в отдельных областях, но и достижение нового уровня, адекватного условиям и требованиям современности, критериям конкурентоспособности в глобальном мире. Это создание привлекательной и комфортной для населения и предпринимательского сообщества модели национального развития.

Модернизация предполагает выбор прогрессивных целей и последовательное движение к их достижению, что требует составления конкретной программы действий, в которой должны быть заложены методы, сроки и ограничения в реализации заявленных планов.

В этом номере журнала главной темой избрана авиационная промышленность. Эта отрасль всегда была одной из важнейших в российской экономике. В последние годы она сдала свои позиции. Представляется, что частью общей модернизации страны должно стать восстановление авиационного производства и роли авиации в общей хозяйственной деятельности государства.

Арас АГАЛАРОВ

Президент ЗАО «Крокус» Арас Агаларов встретился с послом Японии в РФ Масахару Коно. Посла проинформировали о перспективах развития комплекса Крокус Сити и МВЦ «Крокус Экспо». Он осмотрел павильоны выставочного центра. Г-н Коно отметил, что на него и его коллег большое впечатление произвел Крокус Сити, который, по его словам, с открытием Crocus City Hall и станции метро становится центром международного уровня, приспособленным для проведения крупнейших международных мероприятий глобального масштаба. В беседе были затронуты также вопросы подготовки к саммиту АТЭС-2012 и российско-японских деловых связей.



Директор Крокус Конгресс-центра Леонид Лозбенко принял участие в 49-й конференции Международной ассоциации конгрессов и конференций (ICCA), которая прошла во Флоренции (Италия). Он собрал рекордное количество участников – 996 из 71 страны, представлявших 457 организаций. Делегаты подробно обсудили новые подходы к формированию мероприятий международных ассоциаций и работу конгрессных центров, конгрессных бюро, организаторов конференций и других субъектов рынка деловых встреч.

МВЦ «Крокус Экспо» подвел итоги 2009 г. В прошлом году в выставочном центре проведено 144 мероприятия, из которых 94 – гостевые выставки, 21 – собственные экспозиции и 29 – корпоративные мероприятия. Общая площадь прошедших выставок составила около 1,5 млн кв. м.

Заместитель директора МВЦ «Крокус Экспо» Мустафа Меликов принял участие в очередном заседании комитета ТПП РФ по выставочно-ярмарочной деятельности и поддержке товаропроизводителей и экспортеров. На заседании обсуждался план работы комитета на 2010 г. и актуальные вопросы выставочной деятельности.

Вконце декабря 2009 г. первый заместитель председателя Правительства РФ Игорь Шувалов посетил строительную площадку на о. Русский, где ЗАО «Крокус» возводит комплекс зданий Дальневосточного федерального университета. Был рассмотрен ход строительства и график работ на острове. В настоящее время начался монтаж металлоконструкций будущих зданий. Сдача объекта предусмотрена в конце 2011 г.



ВКрокус Сити состоялась традиционная ежегодная встреча партнеров «Крокус Экспо» – руководителей компаний-организаторов выставок. Они обсудили итоги прошедшего 2009 г., наметили планы работы и сотрудничества в 2010–2011 гг.

На территории Крокус Сити открывается новый павильон торгового комплекса «Твой Дом» – Дом мебели. Четырехэтажное здание со стеклянной кровлей площадью 57 тыс. кв. м соединено с основным корпусом «Твоего Дома» закрытым переходом. Внутренняя отделка нового здания выполнена из керамогранита. В Доме мебели покупатели будут иметь возможность приобрести товар без посредников, непосредственно у производителя – ведущие мебельные предприятия представляют свои изделия в собственных демонстрационных залах. В секции «Оранжевая» будет выставлено около 1500 видов и сортов живых растений, предлагаются готовые решения озеленения, организована специальная парковочная зона для прогулок.



На территории Крокус Сити открылась новая станция метро «Мякинино» Арбатско-Покровской линии. Теперь район Митино и Крокус Сити получают прямое быстрое транспортное сообщение с центром столицы. Здание станции является самым большим закрытым наземным строением Московского метрополитена. Станция встроена в многоэтажный паркинг. Из вестибюля можно выйти на улицу или же попасть в переходы на уровне второго этажа, ведущие в выставочные павильоны «Крокус Экспо».

Ставка на авиацию

Авиационная промышленность на протяжении десятилетий была высококонкурентным и важным сектором российской экономики. В новой России эта отрасль пришла в упадок. О современных проблемах развития гражданской авиации рассказал журналу «БиВ» президент Фонда развития инфраструктуры воздушного транспорта Олег СМИРНОВ.



ВВ Каково сегодня состояние российской гражданской авиации?

— Прежде всего — о значении авиации для нашей страны. Россия обладает огромной территорией, что требует быстрого, надежного и стабильного транспортного сообщения. В этом отношении авиационный транспорт является самым эффективным средством связи. Во-вторых, в России всегда огромное внимание уделялось обороноспособности. Авиация — это одно из самых эффективных средств вооружения. В-третьих, развитие авиации сопряжено с широкими инновационными разработками, которые дают толчок для прогресса в других отраслях промышленности. Все это говорит о том, что авиация объективно необходима нашей стране.

На территории СССР функционировало около 1500 аэропортов, гражданская авиация перевозила ежегодно порядка 140 млн человек. Советское авиастроение составля-

ло четверть мирового производства самолетов. Многие выпускавшиеся модели были вполне конкурентоспособны на мировом рынке.

К сожалению, за последние 20 лет Россия утратила свои позиции в области авиастроения. В разы сократилось производство самолетов, средний возраст отечественных гражданских судов вырос до более чем 20 лет. В стране осталось немногим более 300 аэропортов, их навигационное оборудование устарело. Перевозки пассажиров по сравнению с 1991 г. сократились втрое. Для сравнения скажем, что в США за тот же период авиаперевозки выросли с 300 млн человек до 800 млн.

Нынешний экономический кризис усугубил ситуацию, обострил проблемы кредитования отрасли, перевооружения авиатехники, инвестирования в новые разработки.

Вместе с тем в последние годы в правительстве и в обществе растет осознание экономической и политической важности этой отрасли для дальнейшего развития страны, для сохранения ее целостности. Усиливается понимание того, что для возрождения отрасли необходимы увеличение финансирования производства, субсидирование авиаперевозок на некоторых особо дальних маршрутах, наращивание инвестиций в новые разработки. Если такие изменения в государственной политике будут реализованы, то есть надежда со временем восстановить позиции отрасли в экономике страны. Производственная база авиастроения сохранилась, а произошедшие за последние два десятилетия негативные изменения пока не стали необратимыми.

ВВ Можно ли рассчитывать, что гражданская авиация станет катализатором развития, точкой роста для других отраслей экономики?

— Можно не только рассчитывать, можно быть уверенным, что так и будет. Ведь авиация — это и цветная металлургия, и химические материалы, и приборостроение, и электроника, и электротехника. Развитие аэропортов — это производство строительных материалов, выпуск специальной автотехники, улучшение дорожного хозяйства, совершенствование радиотехники и аэронавигационных приборов. Все это наша страна уже проходила в прошлом. Правда, экономические и политические условия тогда были иные.

Важным элементом развития авиационной отрасли и определения ее позиции во всей экономике страны являются специализированные выставки. Они дают концентрированную картину текущей ситуации, позволяют связывать развитие многочисленных секторов авиационного производства, обменяться новыми разработками.

ВВ Каково наше место в мировой гражданской авиации?

— Доля России составляет в настоящее время около 1,5%. Наша страна потеряла свои позиции на рынке гражданской авиации не только как производитель, но и как пользователь. Удельный вес авиационных перевозок в экономике недопустимо низок для такой промышленной страны с огромной территорией, как Россия. По пассажиро- и грузообороту воздушного транспорта она примерно в 20 раз уступает США, в 3–5 раз — Германии, Китаю и Японии.

БВ Не противоречит ли необходимость поддерживать отечественное авиастроение коммерческим интересам авиакомпаний и обеспечению безопасности полетов?

– В российской гражданской авиации сложилась весьма противоречивая ситуация. С одной стороны, значительное сокращение производства самолетов привело к росту импорта. К настоящему времени перевозки на иностранных самолетах выросли до 50% общего объема, и их доля продолжает расти. С другой стороны, российским авиакомпани-

летов привел к необходимости массового переучивания российских пилотов и инженеров. Этот процесс не простой и не быстрый, требует специального оборудования, значительных затрат, как правило, обучения за рубежом. Таким образом, с одной стороны, иностранная техника более экономична и совершенна, но с другой стороны – надо уметь правильно ею пользоваться, вкладывать деньги в ее освоение, эксплуатацию и ремонт. Эти противоречия сказываются и на обеспечении безопас-

Олег Михайлович СМИРНОВ – член Экспертного совета по законодательному обеспечению развития оборонно-промышленного комплекса при Совете Федерации РФ, председатель Общественного совета по гражданской авиации Ространснадзора, член Общественного совета Росавиации, был заместителем министра гражданской авиации СССР. Заслуженный пилот СССР.



ям приходится платить за приобретаемые по импорту самолеты более 40% пошлин и налогов, что существенно снижает конкурентоспособность наших авиаперевозчиков, ведет к повышению транспортных издержек и росту тарифов.

Другое противоречие связано со значительным ростом цен на авиатопливо. Авиакомпании предпочитают импортную технику, потому что она более экономична, они приобретают сейчас импортных самолетов значительно больше, чем отечественных. Снижение спроса на отечественные самолеты ведет соответственно к сокращению их производства. При этом государство, проявляя озабоченность падением производства авиатехники, тем не менее недостаточно занимается регулированием цен на авиатопливо. А ведь это взаимосвязанные проблемы.

Теперь о безопасности. Рост использования зарубежных само-

ности полетов. Поэтому я считаю, что опора на развитие отечественного самолетостроения – более надежное направление, это позволит решить задачу безопасности с существенно меньшими затратами.

БВ Каким образом эта отрасль может откликнуться на призыв Д.Медведева к модернизации?

– Сам факт обращения руководства страны к проблемам авиации, работа по ее реальному возрождению уже являются элементами модернизации. Ведь это же инновационная сфера экономики. Возрождение авиации будет способствовать усилению экономического единства регионов, росту интенсивности обмена кадрами и новыми разработками, ускорению развития регионов, организации новых рабочих мест.

Работа по восстановлению отрасли должна вестись параллельно

по всем направлениям – это и развитие инфраструктуры, и модернизация аэропортов, и самолетостроение и т.д. В качестве первого шага считаю необходимым сосредоточить усилия на развитии производства и модернизации имеющихся конкурентоспособных моделей самолетов, таких как Ил-76, Ан-124, Ту-204 и Ту-214. Здесь требуется улучшение двигателей, повышение их экономичности и экологичности, совершенствование навигационного оборудования. Нельзя потерять востребованный в мире сектор вертолетостроения (Миль, Камов). Одновременно надо модернизировать и расширять аэропортовское хозяйство, строить новые взлетные полосы, развивать инфраструктуру и ремонтное хозяйство, совершенствовать системы связи, оборудование управления и аэронавигации. Модернизировать систему обучения авиаспециалистов. Государство должно жестко регулировать цены на авиакеросин, бороться с монополизмом, создавая на этом рынке конкурентную среду.

Считаю также необходимым создать такие налоговые и таможенные условия, в которых эксплуатация отечественных моделей самолетов была бы экономически столь же выгодна, как и западных, а приобретение импортных моделей не ставило бы отечественных авиаперевозчиков в заведомо проигрышное положение по сравнению с иностранными. Реализация этих задач потребует немало усилий. Но делать это необходимо. Россия в ожидании.

Беседовал
Борис ПАВЛОВ

Вперед и выше

Поздравляя авиаторов с профессиональным праздником, спикер Госдумы Борис Грызлов выразил уверенность, что в ближайшее время в области самолетостроения Россия выйдет в мировые лидеры. Специалисты полагают, что для этого нужно очень сильно постараться.

ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ СССР

Сложно сказать, на каких расчетах строил свой оптимистичный прогноз председатель Высшего совета «Единой России». Человек, не менее осведомленный о состоянии дел в российском авиапроме, вице-президент Сергей Иванов был в планах куда осторожнее. Он считал, что если отечественная авиационная промышленность сможет к 2020 г. занять 10% мирового авиарынка, то это будет замечательным достижением. Эти цифры существенно меньше тех 26% мирового самолетного парка, которые обеспечивал СССР в 1990 г. Впрочем, если учесть, что сегодня доля продаж отечественного авиапрома в мире составляет всего 1%, задача не покажется слишком легкой. Более того, многие специалисты полагают, что она невыполнима.

По большому счету, проблема сводится к одному: удастся ли преодолеть тот провал в развитии авиапрома, который образовался в 1990-е го-

ды. Были разогнаны и распылены десятки, если не сотни, производственных и конструкторских коллективов, которые, помимо всего прочего, являлись научно-исследовательской базой развития авиационной мысли, подготовки кадров высокопрофессиональных инженеров и конструкторов. Да и высшая школа, снабжавшая отрасль кадрами, настолько снизила планку, что называть нынешних выпускников авиационных вузов специалистами – ничем не оправданное преувеличение. Нет к тому же квалифицированных рабочих и техников, поскольку система их подготовки была утеряна. И, наконец, те же проблемы существуют в отраслях, обеспечивающих функционирование авиапромышленного комплекса. То есть, поставив задачу вытянуть авиастроение в мировые лидеры, придется тащить не одно звено, а всю экономическую цепочку.

Сегодня государство возвращает- ся в экономику. Это выражается и в

стратегическом планировании, и во внедрении механизмов государственно-частного партнерства, и в создании инструментов защиты национальных интересов на внешних рынках, и в увеличении объема прямых государственных инвестиций.

С 2005 по 2008 г. включительно объем финансирования гражданского авиастроения увеличился более чем в четыре раза. Несмотря на все сложности, в дальнейшем также планируется существенно увеличить финансирование гражданского авиастроения по Федеральной целевой программе «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года».

В 2009 г. на нужды авиапрома предусмотрено выделить более 19 млрд руб., в 2010 г. – почти 22,5 млрд руб., в 2011 г. – свыше 32 млрд руб. Ежегодно по 6 млрд руб. выделяется Объединенной авиастроительной компании (ОАК) на реализацию проектов строитель-



ства отечественных гражданских воздушных судов. В 2009–2011 гг. на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам для поддержки технического перевооружения авиастроительных предприятий должно пойти более 2,7 млрд руб. и авиадвигателестроительных предприятий – еще около 1 млрд руб.

В общем, финансовые перспективы более чем обнадеживающие. Особенно если учесть кредиты, которые обещали дать некоторым российским авиастроительным фирмам отечественные и зарубежные банки. Дело, казалось бы, теперь за одним: грамотно распорядиться деньгами – и мы опять участники мирового рынка.

КИТАЙСКАЯ ДЕБЮТАНТКА

И неспециалисту ясно: о том, чтобы сделать серьезные заявки во всех секторах авиастроения, сегодня не может быть и речи. Любая новая машина – это миллиарды долларов. Преуспеть бы в чем-то одном. Правительство решило сосредоточить усилия на ближне- и среднемагистральных самолетах. И это само по себе не худо: российский рынок огромен, обеспечить его отечественным современным авиатранспортом – задача очень важная. Но к мировому лидерству это никакого отношения не имеет. Зарубежные авиаперевозчики прежде всего интересуются дальнемагистральными лайнерами.

Положение на сегодняшний день таково. По оценке Центрального

гидроаэродинамического института им. Н.Е. Жуковского, из 22,8 тыс. эксплуатирующихся сегодня в мире пассажирских самолетов примерно 5,6 тыс. – «Боинги» и 4,1 тыс. лайнеров фирмы «Эйрбас» различных моделей. В секторе региональных самолетов лидируют бразильская фирма «Эмбраер» и канадская «Бомбардье» – около 1,4 тыс. и 1,3 тыс. единиц соответственно. Доля самолетов российско-советского производства (всех типов, в том числе и транспортных) составляет примерно 2,8 тыс. единиц.

Прогнозируется, что в период до 2025 г. в мире будет продано 26–27 тыс. пассажирских самолетов на сумму около 2,6 трлн долл. Из них около 20 тыс. – магистральных и 6 тыс. – региональных, т.е. в среднем мировой рынок сможет востребовать примерно 1 тыс. магистральных и 300 региональных лайнеров в год.

При этом ответ на вопрос: «Кто будет править бал на рынке?» известен давно. Вне всякого сомнения, эту роль возьмут на себя «Боинг» и «Эйрбас», у которых практически на выходе два современных дальнемагистральных самолета – «Дримлайнер-Боинг-787» и «А380». Это сверхэкономичные широкофюзеляжные самолеты, построенные с применением самых передовых технологий и конструктивных решений. Кроме того, у «Эйрбас» в запасе есть еще проект «А350», который концерн начал реализовывать в 2004 г. Этот самолет рассматривался как конкурент «Боингу-787». Предпо-

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

В IV в. до н. э. в Китае изобрели летательный аппарат с крылом, которое не двигалось. Его назвали воздушным змеем. Этот аппарат удерживался в воздухе при помощи ветра. Воздушные змеи представляли собой плоскую бамбуковую раму, которую обтягивали бумагой, деревом или тканью. Воздушных змеев использовали для развлечений, а также в военных походах.



скую бамбуковую раму, которую обтягивали бумагой, деревом или тканью. Воздушных змеев использовали для развлечения, а также в военных походах.

В 1475 г. Леонардо да Винчи создал чертеж летательного аппарата с вертикальным взлетом. Первый вер-



тикальный полет состоялся 24 августа 1907 г. Полет продолжался одну минуту. Этот вертолет построили братья Луи и Жак Бреге.

Английский ученый и изобретатель Асэр Джордж Кейли в начале XIX в. описал принципы полета планера и самолета. Он был одним из первых исследователей в области летательных аппаратов тяжелее воздуха. Его идеи и проекты намного опережали время, потому большинство их не было реализовано. В 1853 г. Кейли смог несколько метров пролететь на махолете



собственной конструкции. Его полет состоялся ровно за полвека до полета братьев Райт, считающихся «отцами» современной авиации.



лагалось, что он будет перевозить 250–270 пассажиров на маршрутах протяженностью свыше 14 тыс. км.

Но в процессе работы «Эйрбас» внес в конструкцию «А350» различные изменения, в результате чего получился практически новый самолет – широкофюзеляжный дальнемагистральный «А350ХВВ», который отличается от предшественника увеличенными размерами поперечного сечения фюзеляжа, новым крылом и более мощной силовой установкой.

Однако велики шансы, что на базу появится и «дебютантка», внимания которой в силу самых разных причин будут добиваться авиаперевозчики всего мира. Дело в том, что в марте 2007 г. Государственный совет КНР одобрил план разработки магистрального самолета. Китайские конструкторы заверили правительство, что «экономика, научно-технический уровень и квалификация специалистов и рабочих позволят, опираясь на собственные силы, создать такой самолет». Китайцы полагают, что он сможет стать конкурентом самолетам «Боинга» и «Эйрбаса». Не исключено, что перспективный лайнер будет широкофюзеляжным и займет промежуточное положение между самолетами типа «Боинг-767» и «Боинг-787». Причем он будет оснащен двигателями китайского производства. Конечная цель разработчиков – потеснить на внешнем рынке самолеты «Боинга» и «Эйрбаса». И у конструкторов из Поднебесной это может полу-

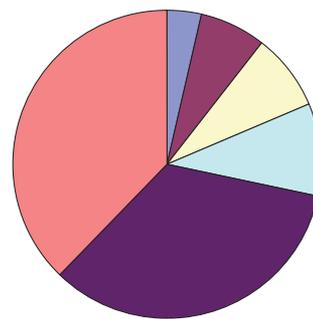
читься. Они уже неоднократно демонстрировали свою способность реализовывать самые дерзкие замыслы в кратчайшие сроки.

ЧТО В ЗАПАСЕ У РОССИЯН?

Вопрос о создании российского дальнемагистрального самолета в ближайшей перспективе даже не рассматривается. Если в первом варианте Федеральной программы развития гражданской авиации России такой пункт присутствовал, то в ее новой редакции речь об этом уже не идет. Впрочем, ситуация со среднемагистральными самолетами, несмотря на появление машины «Сухой-Суперджет-100», не такая уж блестящая.

В этом секторе стоит для начала назвать туполевское семейство средне- и дальнемагистральных Ту-204, которое было разработано в конце 1980-х годов. Их производство освоено на Ульяновском ЗАО «Авиастар-СП». Его дальнемагистральный близнец Ту-214 выпускается на Казанском авиационном производственном объединении им. С.П. Горбунова. Есть еще ближнемагистральный Ту-334, который высоко оценен ИКАО, но серийный выпуск его никак не наладится, хотя он был сертифицирован еще в 2003 г. Не исчерпал своих возможностей и эксплуатирующийся с 1993 г. дальнемагистральный широкофюзеляжный Ил-96-300. Новая модификация ильюшинского лайнера с улучшенной аэродинамикой – Ил-96-400 – позволяет взять на борт дополнительно

ПРОГНОЗ СТРУКТУРЫ РЫНКА ГРАЖДАНСКИХ САМОЛЕТОВ В 2009–2013 гг.*



Boeing	2781	37,8%
Airbus	2491	33,8%
Embraer	726	9,9%
Bombardier	521	7,1%
ATR	261	3,5%
Остальные	583	7,9%

* Общий объем производства за пять лет в единицах и доля рынка в процентах

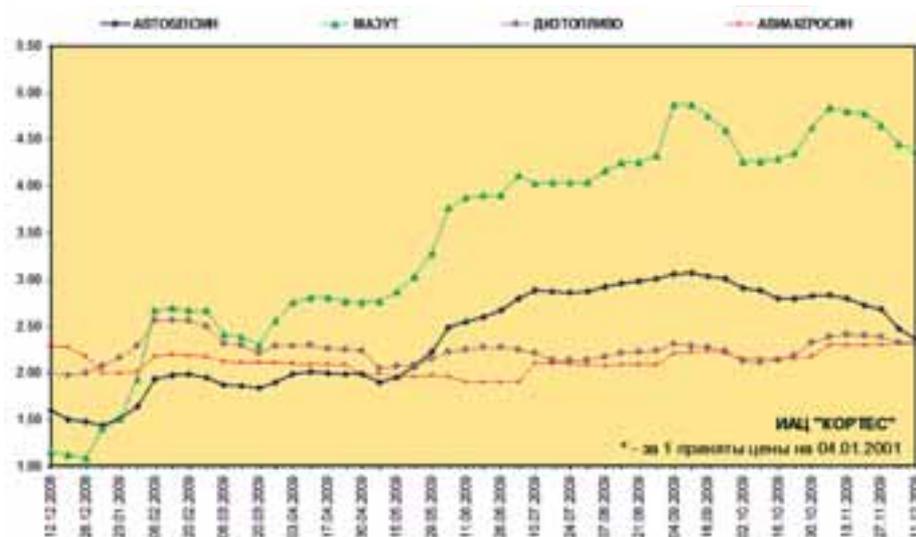
Источник: Forecast International

136 человек и перевезти их на 1 тыс. км дальше, чем его предшественник.

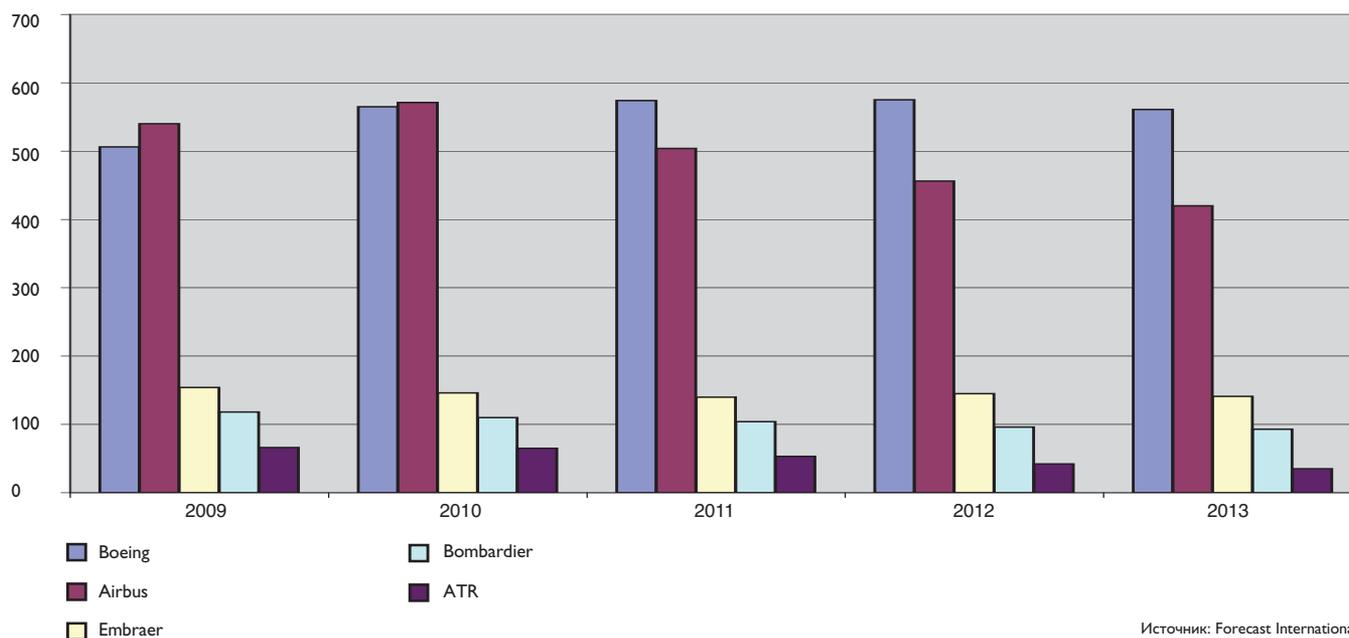
Но и с этими самолетами проблем не счесть. Разработчики и производители с трудом осваивают ритмичное производство самолетов в рентабельных количествах, несмотря на все меры поддержки и стимулирования. Кроме того, значительная часть проблем кроется в общей системе управления и регулирования в отрасли, которая до сих пор во многом живет стандартами прошлого века.

Подобная ситуация приводит к тому, что даже конструктивно передовые и конкурентоспособные лайнеры типа Ту-204 выпускаются малыми партиями, сильно различаются по оборудованию и документации.

ИНДЕКСЫ ОТПУСКНЫХ ЦЕН РОССИЙСКИХ НПЗ* НА ОСНОВНЫЕ НЕФТЕПРОДУКТЫ



ПРОГНОЗ ПРОИЗВОДСТВА ГРАЖДАНСКИХ САМОЛЕТОВ НА 2009–2013 гг. (единицы)



Источник: Forecast International

Основные претензии заказчиков сводятся к регулярному срыву оговоренных сроков поставок самолетов, отсутствию внятной обратной связи с разработчиком, внесению неоговоренных изменений в конструкцию, отсутствию налаженной системы технического обслуживания и поставок запчастей, устарелости технической и эксплуатационной документации. Все это в совокупности осложняет использование Ту-204, делая его нерентабельным, несмотря на то, что, по убеждению специалистов, это самолет, созданный для XXI века, и у него есть все, чтобы безопасно и эффективно работать. Изменится ли эта ситуация с выходом на авиалинии «Суперджет» – не ясно.

Тем не менее впадать в уныние не стоит. Во-первых, есть надежда, что «Сухой-Суперджет-100» все-таки начнет завоевывать рынок в ближайшее десятилетие. Уже первые подписанные контракты убеждают в этом. В планах «Сухого» – производство не менее 700 машин, ведь для расчетов по кредитам ему необходимо продать как минимум 350 самолетов. Ожидается, что 35% из них будет продано в Северную Америку, 25% – в Европу, 10% – в Латинскую Америку и 7% – в Россию и Китай.

Во-вторых, на более отдаленную перспективу у России также есть задел. Отечественный авиапром приступил к созданию настоящей су-

пермашины для гражданской авиации – магистрального самолета МС-21 ОКБ им. А.С. Яковлева при участии «Авиационного комплекса им. С.В. Ильюшина».

Задумывался этот лайнер именно как прорывной самолет, в котором будут собраны все новейшие достижения отечественной и зарубежной авиационной науки. По топливной эффективности, комфорту и цене МС-21 может превзойти самолеты аналогичного класса «Боинга» и «Эйрбаса». МС-21 должен заменить самолеты Ту-154Б и Ту-154М, а также Як-42. В течение 20 лет планируется изготовить примерно 600 самолетов семейства МС-21 при ежегодном выпуске 30–40 самолетов. В период с 2009 по 2028 г. планируется продать около 640 самолетов МС-21, из них на российском рынке – примерно 400, на внешнем – около 200. Стоимость создания МС-21 оценивается в 600 млн долл. Выпускаться он будет корпорацией «Иркут», имеющей европейскую сертификацию производства. Кстати, это единственное отечественное авиапредприятие, у которого есть подобный сертификат качества.

Других вариантов у России пока нет. Или она действительно совершит прорыв в области авиастроения и займет утерянное место среди лидеров, или ее ждет судьба третьеразрядной державы.

Василий АНДРЕЕВ

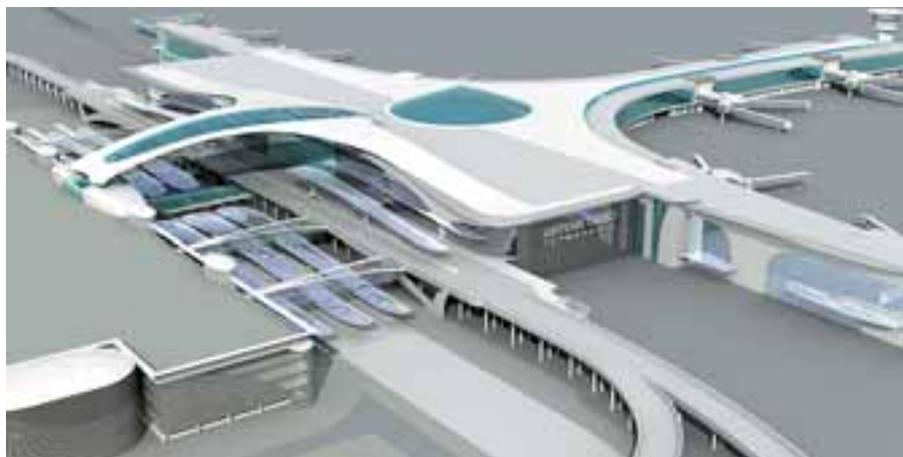


АЭРОФЛОТ: взлёт разрешен

Еще не так давно призыв «Летайте самолетами “Аэрофлота”!» вызывал недобрую усмешку. А какими же еще летать? Других-то не было. Сегодня российский пассажир имеет возможность выбора авиакомпании, которая доставит его в нужное место. Что касается нашего крупнейшего национального перевозчика, то для того, чтобы люди захотели летать его самолетами, ему надо серьезно потрудиться.

В феврале 2010 г. «Аэрофлот» планирует запустить едва ли не самый масштабный свой проект – собственный терминал (терминал D, или «Шереметьево-3»), который будет обслуживать 110 международных и более 60 внутренних рейсов «Аэрофлота», его «дочек» и других компаний. Пропускная способность нового терминала составит 12 млн пассажиров в год, или 5016 пассажиров в час. (Для сравнения: мощности аэропорта «Шереметьево-2» позволяют обслужить 2100 пассажиров в час.) Уже с ноября 2009 г. Аэрофлот начал постепенный перевод в новый терминал своих внутренних и международных рейсов.

Любой часто летающий за границу пассажир знает: назвать «Шереметьево-2» современным международным аэропортом можно только с большой натяжкой. Да и улететь оттуда можно далеко не в каждую точку мира. Для того, чтобы попасть из Москвы в целый ряд крупных зарубежных центров, приходится пользоваться так называемыми хабами, т.е. крупными международными пересадочными аэропортами, где происходят стыковки многочисленных международных авиалиний. В Москве до сих пор такого хаба не было. Это создавало неудобства и для пассажиров, и для компаний альянса Sky Team,



«Аэрофлот» – практически единственный российский авиаперевозчик, который приобретает только новые воздушные суда – из сборочного цеха

членом которого не так давно стал «Аэрофлот».

Терминал D, который расположен в 400 м к западу от терминала «Шереметьево-2», станет первым в России полноценным международным хабом. В основу архитектурно-художественного образа положен облик гигантского лебедя с распростертыми крыльями. Но важнее не столько образ нового сооружения, которому прочат статус главных авиационных ворот России, сколько

его удобство для пассажиров и работающих там авиакомпаний.

В новом аэровокзальном комплексе предусмотрена стоянка на 4 тыс. автомобилей, которая сообщается со зданием аэровокзала крытым надземным переходом, удобным как для самих пассажиров, так и перемещения их багажа.

Здесь установлена автоматизированная система обработки багажа с пропускной способностью 5523 единицы в час. Система включает пять

Основные показатели компании «Аэрофлот»:

Пассажиропоток: 6,5 млн человек (9 месяцев 2009 г.).

Основные владельцы: государство (51%), НРК (около 30%).

Капитализация: 1,6 млрд долл. (РТС).

Финансовые показатели (1-е полугодие 2009 г.):
выручка – 1,46 млрд долл.,
чистая прибыль – 14,1 млн долл.

круговых транспортеров для обслуживания прибывших международными рейсами и три таких же транспортера для пассажиров внутренних рейсов.

Зарегистрироваться на рейс здесь можно будет на любой из 159 работающих стоек, а не только на специально выделенных, как в других аэропортах. Проектировщики старались по возможности снизить роль человеческого фактора, максимально автоматизируя все процессы. В частности, на парковках система въезда-выезда не предполагает наличие оператора.

Аэродром нового терминала будет принимать все типы воздушных судов, для которых оборудованы 33 стоянки, 22 из них оснащены телескопическими трапами.

На максимальную мощность терминал будет выходить постепенно. Все помнят недавнюю накладку (если не сказать, скандал) в лондонском аэропорту Heathrow, когда через несколь-

ко часов после открытия терминала-5 вышла из строя система сортировки багажа. Так вот в новом Шереметьевском терминале администрация делает все, чтобы избежать подобного. Именно поэтому в течение нескольких месяцев здесь проводились «тренировочные» рейсы, в роли пассажиров выступали сотрудники «Аэрофлота» и участвующих в строительстве компаний. Они по несколько раз проходили «регистрацию» и «паспортный контроль», «сдавали» и «получали» багаж. К моменту открытия все службы аэропорта хотя бы до автоматизма отработали свои функции.

Возможности нового терминала рассчитаны примерно на 20%-ный рост пассажиропотока в ближайшие годы.

Качество любого аэропорта мира оценивается не только по удобству для пассажиров, но и для пользующихся его услугами авиакомпаний. Терминал D имеет исключительно высокое значение для альянса Sky Team в качестве базового хаба. Он позволит повысить эффективность совместного производственного размещения партнеров по Sky Team в Москве, альянс получает возможность упрочить своё присутствие в России, сделать ее более привлекательной для международных клиентов.

В настоящее время в Москву совершают рейсы восемь членов альянса Sky Team, включая «Аэрофлот».

Пытаясь занять сколько-нибудь достойное место среди лидеров ми-

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

В 1856 г. был построен аппарат-планер птицеобразной формы. Сконструировал его Жан-Мари Ле Бри. Аппарат был сделан из дерева, обтянутого тканью. Первая и вторая попытки испытания аппарата были неудачными. Однако это не остановило Ле Бри. Спустя 10 лет он построил еще один планер, на котором смог пролететь 30 м.

Приоритет постройки первого самолета, способного к полету, признается за американцами – братьями Уилбером и Орвиллом Райт. 17 декабря 1903 г. состоялся первый управляемый полёт человека на аппарате тяжелее воздуха с двигателем внутреннего сгорания. Братья Райт не были первыми, кто постро-



ил и совершил полёт на экспериментальном самолёте, но они были первыми, кто могли управлять таким полётом в воздухе, что сделало возможным дальнейшее развитие самолётостроения. Крупнейшим фундаментальным достижением братьев Райт было открытие ими трех осей вращения самолета, что позволило пилотам управлять и поддерживать его равновесие во время полёта. Этот метод остаётся таковым до настоящего времени.



В настоящее время самолеты производят на 75% меньше шума, чем 30 лет назад. На взлете современный авиалайнер производит меньше шума, чем поезд метро. За последние 50 лет количество сжигаемого топлива на один самолет снизилось на 75%.

Терминал D, который расположен в 400 м к западу от терминала «Шереметьево-2», станет первым в России полноценным международным хабом



рового рынка авиаперевозок и окончательно не отстать в конкурентной борьбе, «Аэрофлот» занимается и модернизацией своего парка среднемагистральных и дальнемагистральных воздушных судов (ВС), настаивая на снятии искусственных барьеров, мешающих его обновлению современными воздушными судами. В качестве основы дальнемагистраль-

ного и среднемагистрального флота «Аэрофлот» ориентируется на суперсовременные лайнеры Airbus и Boeing, а в ближнемагистральном сегменте – на российские SSJ-100, впервые показанные публике на авиасалоне в Le Bourget весной 2009 г. «Аэрофлот» – практически единственный российский авиаперевозчик, который приобретает только новые

воздушные суда – из сборочного цеха. Поставка новых ВС производится синхронно с выводом из эксплуатации морально устаревших и топливозатратных самолетов Ту-154М. Несмотря на финансово-экономический кризис, «Аэрофлот» не отказывается от поставок законтрактованных новейших дальнемагистральных ВС: 22 – А-350 и 22 – В-787 (ожидаются к 2016–2019 гг.).

«Аэрофлот», как компания со значительной долей участия государства (51%), намерен поддерживать отечественное авиастроение – отрасль, имеющую приоритетное значение для экономического развития России. Исходя из этих соображений, «Аэрофлот» выбрал в качестве основного типа ближнемагистрального воздушного судна новейшую разработку отечественного авиапрома – проект SSJ-100. Компания подтвердила свой твердый заказ на 30 ВС типа SSJ-100 плюс опцион еще на 15 ВС. Сроки поставок зависят от возможностей ЗАО «Гражданские самолеты Сухого».

20 августа 2009 г. генеральный директор ОАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» Виталий Савельев и генеральный директор ОАО «ВЭБ-лизинг» Вячеслав Соловьев подписали договор финансовой аренды (лизинга), предусматривающей передачу авиаперевозчику в лизинг сроком на 12 лет первых 10 самолетов SSJ-100 с правом возврата воздушных судов по окончании срока лизинга. Финансирование сделки будет осуществляться за счет кредитных средств Внешэкономбанка, выделенных ВЭБ-лизингу.

Сделка заключена в рамках реализации положений основного контракта на поставку 30 самолетов SSJ-100, предусматривающих организацию поставщиком финансирования приобретения воздушных судов с использованием механизма лизинга и с привлечением российских финансовых институтов.

По словам генерального директора «Аэрофлота» Виталия Савельева, участие крупного финансового института в лице Внешэкономбанка гарантирует «Аэрофлоту» возможность выполнения обязательств в рамках контракта и подтверждает политику государства по поддержке отечественного авиастроения.

Ирина МУРАВЬЕВА



Альянс Sky Team образован в 2000 г. авиакомпаниями Air France, Aeromexico, Delta и Korean Air. Сегодня он включает 11 участников: «Аэрофлот», Air France, Aeromexico, Alitalia, China Southern Airlines, Continental, CSA Czech Airlines, Delta, KLM, Korean Air, Northwest

ПЛАН ВЫСТАВОК 2010

3АО «МВК» 2010

02.02 — 05.02

18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА «СТРОЙТЕХ»

www.stroytekh.ru

Объединяет международные специализированные выставки и салоны.
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



СТРОЙТЕХ
www.stroytekh.ru

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

СТРОИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ПОДЪЕМО-ТРАНСПОРТНАЯ ТЕХНИКА

ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



СЕЙСМОБЕЗОПАСНЫЕ, БЫСТРОВЗВОДИМЫЕ И МОБИЛЬНЫЕ ЗДАНИЯ

ИНЖЕНЕРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО



RFI (КРОВЛЯ И ИЗОЛЯЦИЯ)
www.roofexpo.ru

ФАСАДНЫЕ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ



ВЕТОНЕХ (ЦЕМЕНТ, БЕТОН В КАПИТАЛЬНОМ И ЛАНД-ШАФТНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ)
www.betonexpo.ru



WALLDECO
www.walldeco.ru

АВТОКЛАВНЫЙ ГАЗОБЕТОН

16.03 — 19.03

САВЕХ (КАБЕЛИ, ПРОВОДА И АКСЕССУАРЫ)
www.cabex.ru

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



18.03 — 21.03

ЭКВИРОС-ВЕСНА
www.equiros.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



30.03 — 02.04

СТЕКЛО ЭКСПО
www.glassfair.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



30.03 — 02.04

VTE / ВАКУУМТЕХЭКСПО
www.vacuumtekhexpo.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



КРИОГЕННАЯ ТЕХНИКА

30.03 — 02.04

7-й МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ GEOFORM+
www.geoexpo.ru

Объединяет международные специализированные выставки.
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



GEO MAP

GEO WAY

GEO TECH

GEO TUNNEL

08.04 — 11.04

ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ / HOLZHAUS
www.holzhaus.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



САЛОН КАМИНОВ

SWE (МИР ОКОН И ДВЕРЕЙ)
www.swexpo.ru



КЕРАМИКА И КАМЕНЬ
www.baustein.ru

08.04 — 11.04

ДОЛИНА РОСТКОВ
www.dolinarostkov.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



20.04 — 23.04
МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ФОРУМ 2010
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



RENATECH
www.rehaexpo.ru



MEDPROJECTEXPO
www.med-expo.ru



RENAMEDEXPO
www.rehaexpo.ru

20.04 — 23.04

РОССИЙСКИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ
www.schoolexpo.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



Объединяет 11 специализированных выставок.

ШКОЛА ПРОФИ

РЕГИОНЫ РОССИИ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

ВСЁ ДЛЯ ОБРАЗОВАНИЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА ОБРАЗОВАНИЕ, ЗДОРОВЬЕ, ГАРМОНИЯ

ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

ШКОЛЬНЫЙ АВТОБУС ШКОЛЬНОЕ ПИТАНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬ В ШКОЛЕ

26.04 — 29.04

АНАЛИТИКА ЭКСПО
www.analyticaexpo.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»



26.04 — 29.04
FILTSEP
www.filtsep.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

12.05 — 15.05

ЕВРОЭКСПОМЕБЕЛЬ / EEM
www.eem.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»



ИНТЕРКОМПЛЕКТ / INTERZUM MOSCOW
www.interkomplekt.ru

20.05 — 21.05

ПРОФБЕЗОПАСНОСТЬ + ПРОФСТИЛЬ
www.telogreyka.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»



24.05 — 27.05

FASTTEC / КРЕПЕЖ
www.fasttec.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

24.05 — 27.05

ИSET / МИР ИНСТРУМЕНТА
www.iset.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»



15.06 — 18.06

РОСУПАК
www.rosupak.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»



ЛЮКСУПАК
www.luxpack.ru



АЛЮМУПАК
www.alumpack.ru



УПАКМАШ
www.packmash.ru



FOODMASH
www.foodmash.ru



ЛОГИСТИКА И СКЛАД
www.logsklad.ru

18.08 — 22.08

ЭКВИРОС
www.equiros.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»
ЭКВИРОС JUNIOR

03.09 — 05.09

ДАЙВИНГ ЭКСПО
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

10.09 — 19.09

3-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КАЛЛИГРАФИИ
www.calligraphy.mvk.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
Г. ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МУЗЕЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ НОВГОРОДСКОЙ ЗЕМЛИ

14.09 — 17.09

GASSUF
www.gassuf.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

01.10 — 03.10

WANEXPO
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

12.10 — 15.10

WELDEX / РОССВАРКА
www.weldex.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

14.10 — 17.10

CARAVANEX
www.caravanex.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

26.10 — 29.10

9-й МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ РСВЕХРО
www.pcvexpo.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

НАСОСЫ

КОМПРЕССОРНАЯ ТЕХНИКА. ПНЕВМАТИКА. ПНЕВМОИНСТРУМЕНТ

АРМАТУРА

ПРИВОДЫ И ДВИГАТЕЛИ

26.10 — 29.10

МАШИНОСТРОЕНИЕ / MASHEX
www.masheh.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

ИНТЕХМАШ

ЛИТЭКСПО

ПОДШИПНИКИ

ПОДЪЕМО-ТРАНСПОРТНОЕ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

РЕТЕКМАШ

27.10 — 29.10

WASMA / УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ
www.wasma.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

27.10 — 29.10

ОGE / РАЗЛИВЫ НЕФТИ
www.oge-expo.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

27.10 — 30.10

НВРЕХРО
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

11.11 — 14.11

ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ / HOLZHAUS
www.holzhaus.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

КАМИНЫ

BAUSTEIN (КЕРАМИКА И КАМЕНЬ)
www.baustein.ru

SWE (МИР ОКОН И ДВЕРЕЙ)
www.swexpo.ru

16.11 — 18.11

ЭТИКЕТКА / LABELSHOW
www.labelshow.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
КВЦ «СОКОЛЬНИКИ»

ON-DEMAND

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ

28.09 — 01.10

ЕВРОЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ
www.eem-ural.ru
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
Г. ЕКАТЕРИНБУРГ

Жесткая посадка



Авиатранспортная отрасль вошла в глубокое пике. А ведь еще в 2007 г. казалось, что худшее осталось позади и наконец-то удалось преодолеть спад, вызванный событиями 11 сентября 2001 г. Конечно, авиатранспортные компании были озабочены постоянно растущими ценами на нефть, но это, в конце концов, вопрос умения выживать в трудных условиях: кто-то боролся с ними с помощью багажного сбора, кто-то – введя плату за услуги, которые еще вчера входили в стоимость билета. Как бы то ни было, 2007 г. мировая авиатранспортная отрасль впервые с 2000 г. завершила с чистой прибылью, которая составила 12,9 млрд долл. Пассажирские перевозки

выросли почти на 7,5%. Казалось, что можно перевести дух, тем более что и первая половина 2008 г. опасений не вызывала – показатель устойчиво рос.

Неприятности начались в августе, когда стали сокращаться грузо-

вой ассоциации воздушного транспорта (IATA), в 2008 г. суммарные убытки всех авиакомпаний превысили 16,8 млрд долл. В ассоциацию входит большинство крупнейших сетевых перевозчиков. Однако низкотарифные ком-

Убытки 225 авиакомпаний, входящих в состав IATA, составили 16,8 млрд долл.

зовые перевозки, а в октябре стало ясно, что и пассажиры решили взять паузу до лучших времен и пересидеть кризис дома. В результате мировая индустрия авиаперевозок оказалась в самой сложной ситуации за последние 50 лет. По данным Международ-

пании не присоединились к IATA, и их данные в ее отчетах и прогнозах не учитываются.

ПРИЛЕТЕЛИ!

IATA не скрывает пессимизма: в течение всего 2009 г. ее прогнозы становились все более мрачны-

ми: в декабре 2008 г. прогноз убытков на 2009 г. составлял 2,5 млрд долл., весной он вырос до 4,7 млрд, летом остановились на цифре в 9 млрд долл., а последние прогнозы говорят о предполагаемых убытках в 11 млрд долл. Причем впервые с 2003 г. ожидается чистый убыток от основной деятельности в 1,7 млрд долл. Если в 2008 г. доходы авиакомпаний составляли 528 млрд долл., то в 2009 г. они снизились до 448 млрд долл.

По оценке IATA, с наибольшими потерями в 2009 г. столкнулись европейские перевозчики – их убытки оцениваются в 3,8 млрд долл., немногим меньше потери авиакомпаний из Азиатско-Тихоокеанского региона – 3,6 млрд долл. Североамериканские авиаторы не досчитались 2,6 млрд долл. (что, впрочем, лучше, чем в 2008 г., когда потери исчислялись в 5,1 млрд долл.). Ближний Восток и Африка потеряли по 500 млн долл., а Латинской Америке удалось «выйти в ноль» (все данные – прогнозные).



«Состояние авиатранспортной отрасли в настоящее время ужасно, – считает Джованни Бисиньяни, генеральный директор Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA). – С замедлением темпов экономического развития спрос падает быстрее, чем можно было предположить».

И действительно, падение было стремительным, а его скорость поражала воображение. Только в декабре 2008 г. авиаперевозки грузов рухнули почти на четверть. «Это беспрецедентный, шокирующий, результат», – говорил весной 2009 г. Джованни Бисиньяни. По его словам, «стремительное сокращение объемов перевозок забросило нас в бездну, и дно пока не просматривается». «Пристегните ремни и

приготовьтесь к жесткой посадке», – предупредил он руководителей авиакомпаний.

В июне 2009 г., на ежегодной конференции IATA и Мировом саммите воздушного транспорта в Куала-Лумпуре (Малайзия), уже можно было точнее оценить масштаб катастрофы. «Это похоже на землетрясение, нашу отрасль хорошенько тряхнуло, – сказал Дж. Бисиньяни в своей образной манере. – Как долго мы будем брести по пустыне глобальной рецессии?»

От 2009 г. также не ждали ничего хорошего. Совокупность негативных факторов, таких как падающий спрос, сокращение доходов, рухнувшее доверие потребителей, страх пандемии свиного гриппа, – привела к недополучению авиаперевозчиками как минимум 80 млрд долл.

У нынешнего спада нет прецедентов, и заметить изменение тенденции можно лишь по косвенным признакам. Таковыми можно считать грузовые авиаперевозки. В декабре 2008 г. они рухнули почти на четверть и в последующие полгода оставались на этом уровне.

Ко второй половине 2009 г. обвальное падение несколько замедлилось. Объемы грузо- и пассажироперевозок все еще были значительно хуже, чем в 2008 г., но спуск стал более пологим. В июле 2009 г. грузоперевозки были на 11,3% ниже, чем в 2008 г., но это все же не те чудовищные 23%, которые наблюдались в декабре-январе. Возможно, это первый сигнал того, что мировая экономика вновь начинает работать. Но эти признаки слабы и невняты. То же и с пассажирскими перевозками: в июле они были на 2,9% ниже, чем годом ранее, но это все же лучше, чем спад в 11%, наблюдавшийся в марте.

В целом за 2009 г. ожидается сокращение пассажирооборота на 4% по сравнению с предыдущим годом и грузооборота – на 14%.

Что касается доходов авиакомпаний, то они, как говорится, «пробили дно». Произошло резкое сокращение спроса на премиальные сектора перевозок – он сокра-

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

Первым отечественным авиаконструктором был А.Ф. Можайский. Мечтая создать воздушный корабль, он тщательно изучил



теоретическую механику и парящий полет птиц. В 1881 г. он получил от Департамента торговли и мануфактур «привилегию» на свой «воздухоплавательный снаряд» – первый в России патент на летательный аппарат. Выдача документа означала официальное признание первого в нашей стране научно обоснованного проекта самолета. Однако самолет Можайского в воздух не взлетел.

Одной из самых старых авиакомпаний мира является нидерландская KLM (Королевские авиалинии Нидерландов). Она су-



ществует с 1919 г. Uniformу для работников Королевской авиакомпании шьет знаменитый Дом моды «Нина Риччи».

Мировым лидером по качеству обслуживания клиентов на дальних рейсах считается Singapore Airlines. Специалисты связывают это с удаленностью Сингапура от основных мировых финансовых центров. Летать местным бизнесменам при-



ходило очень далеко. Местная авиакомпания научилась предоставлять им максимальный комфорт.

тился на 20% по сравнению со спадом всей экономики, равным 5%. При этом авиакомпании, пытаясь удержать оставшихся любителей путешествовать с королевским комфортом, предоставляют таким пассажирам огромные скидки. Что касается грузоперевозок, несмотря на некоторое улучшение показателей, уровень загрузки авиамощностей опустился ниже 50%, и это при том, что 227 грузовых самолетов выведены из эксплуатации. В ре-

всех авиаперевозчиков мира, по данным IATA, вплотную приблизилась к 200 млрд долл. – огромная цифра, особенно если учесть, что вся выручка индустрии равняется немногим более 500 млрд долл. в год. Это создает реальную угрозу банкротства для большинства авиакомпаний мира. «После событий 11 сентября общая выручка авиакомпаний упала на 7%. И тогда отрасли потребовалось три года, чтобы восстановить свои показате-

Сейчас мировой авиапарк насчитывает 23 тыс. самолетов. И пока доля поставленных на прикол авиалайнеров всего около 11%. Можно с уверенностью сказать, что большая часть выведенных из эксплуатации самолетов никогда не вернется в строй.

ЕЩЕ ПОЛЕТАЕМ?

«А теперь, дорогие пассажиры, со всем этим хозяйством на борту мы попытаемся взлететь», – говорилось в старом анекдоте. Применительно к нынешней ситуации речь идет о том, каким образом, с грузом всех свалившихся на нее проблем, мировая авиация попытается снова взлететь. Ведь авиация, какими бы трудными ни были нынешние времена, останется «на крыле»: без авиапутешествий и авиаперевозок уже давно невозможно представить современную жизнь.

Мнения профессионалов отрасли разделились. Некоторые из них считают, что дно кризиса достигнуто и можно осторожно надеяться на восстановление. Другие же, и в их числе генеральный директор IATA Дж.Бисиньяни, к оптимистам

По состоянию на апрель 2009 г. мировой воздушный флот составлял 23,9 тыс. единиц

зультате доходы от пассажироперевозок упали в 2009 г. на 12%, от грузовых перевозок – на 15%. Совокупные убытки за два «кошмарных» года оцениваются в 27,8 млрд долл., что уже превзошло потери 2001–2002 гг., когда после терактов 11 сентября отрасль потеряла 24,3 млрд долл.

Все специалисты сходятся в одном: нынешний кризис в корне отличается от всех предыдущих как глубиной падения, так и масштабом потрясений. «Конечно, в истории мировой гражданской авиации было немало кризисов. Но даже самые громкие из них длились от силы три месяца и были локализованы в каком-то одном регионе. Так произошло после войны в Персидском заливе, паники из-за распространения атипичной пневмонии и терактов 11 сентября, – напоминает Дж.Бисиньяни. – Даже потрясения, вызванные ростом цен на топливо, нельзя считать кризисом в полном смысле слова. Хотя бы потому, что пассажиры продолжали интенсивно пользоваться воздушным транспортом, а у авиакомпаний была возможность выйти из положения, например, за счет топливных сборов. Сейчас же лихорадит весь мировой рынок. И самое печальное, что никто не знает, как с этим бороться».

С начала кризиса в мире уже обанкротилось более 50 авиакомпаний, а те, что остались, продолжают стремительно наращивать долги. Суммарная задолженность

ли. Но это произошло на фоне устойчивого роста мировой экономики, – отмечает Бисиньяни. – В этот раз падение составило 15%, или 80 млрд долл.».

Но проблемы одних сказались и на других. Финансовые трудности мировой индустрии авиаперевозок вместе со снизившимся пассажиропотоком неизбежно приведут к резкому сокращению спроса на самолеты. По данным журнала «Ави-

Правительство Малайзии снизило на 50% сбор за приземление самолетов в аэропортах страны. Скидка будет действовать в течение двух лет. Эта инициатива позволит отрасли сэкономить 53 млн долл. Дели и Мумбаи (Индия), напротив, увеличили аэропортовский и ввели новый сбор, что увеличило расходы авиакомпаний в этих аэропортах в среднем на 207%

асалоны мира», за последний год количество авиалайнеров, выведенных из эксплуатации, выросло почти на треть. К середине 2009 г. на долговременную стоянку в США и других регионах мира было отправлено почти 2,5 тыс. реактивных самолетов. Журнал напоминает, что после терактов 11 сентября авиакомпании всего мира поставили на прикол чуть более 2 тыс. авиалайнеров, что равнялось 13% мирового авиапарка, состоявшего тогда из 16 тыс. воздушных судов.

себя не относят. «Меняются правила поведения в бизнесе. Корпорации резко сократили расходы на путешествия, и теперь серьезным конкурентом авиакомпаниям стали видеоконференции, – говорит он. – Я реалист, и я не вижу фактов в поддержку мнения о начале восстановления отрасли».

Прогнозы на 2010 г. пока не внушают оптимизма. Судя по всему, отрасль будет продолжать нести потери. По оценке IATA, они составят как минимум 3,8 млрд долл.

Суммарные эксплуатационные убытки 33 авиакомпаний – членов Ассоциации европейских авиакомпаний (АЕА) в 2009 г. достигли, по предварительной оценке, 4,3 млрд долл. Это самый плохой финансовый результат за более чем 50-летнюю историю ассоциации

Такой прогноз сделан исходя из предположения, что цена нефти в среднем составит 72 долл. за баррель. Ситуация с доходами, похоже, превратится в долгоиграющую катастрофу. «Доходы имеют обыкновение быстро падать и почти никогда не восстанавливаются, – делится своими наблюдениями Бисиньяни. – Даже при условии возобновления роста перевозок, мы полагаем, доходность отрасли вернется к уровню 2008 г. не ранее 2012 г.»

Что же делать? «Вернуться к основам авиаиндустрии – сокращать расходы, лучше управлять компа-

ниями, копить наличность», – советует руководитель IATA. Например, более активно применять программу «Упрощения бизнеса» (Simplifying the Business), принятую IATA несколько лет назад. Она реально помогает сокращать расходы. Так, введение электронных билетов уже сэкономило отрасли 3 млрд долл. Еще 1 млрд удалось выкроить на установке стоек для самостоятельной регистрации авиапассажира. Сейчас разрабатывается система электронного фрахта для грузоперевозок и самообслуживания при регистрации багажа, что в сово-

купности позволит сэкономить еще 10 млрд долл.

Именно в эти тяжелые времена следует призвать к финансовому порядку монопольных поставщиков услуг – аэропорты и навигационные службы, считает Международная ассоциация воздушного транспорта. Авиаиндустрия ежегодно платит этим структурам свыше 54 млрд долл. По мнению IATA, они должны разделить с авиакомпаниями бремя кризиса. Некоторые из них так и делают: Малайзия сократила сборы на 50%, Сингапур – на 25%. Однако другие аэропорты, напротив, пытаются поправить свои дела за счет повышения тарифов.

Очевидно одно: послекризисный мир будет иным, бизнес и корпоративные модели поведения изменятся. «Правительствам, партнерам и авиакомпаниям надо использовать кризис как возможность построить новую, более крепкую, авиаиндустрию», – призывает коллег Джованни Бисиньяни.

Ирина СКИБИНСКАЯ

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

ТЕРМИНАЛ. Да придет спаситель!



Если театр начинается с вешалки, то путешествие начинается с аэропорта. Именно его мы видим первым в новой стране и последним — в своей. Очередь на паспортный контроль, объяснения с аэропортовыми служащими или потерянный — не дай бог! — багаж могут испортить настроение на весь отпуск. Поэтому особенно интересно узнать, какие хабы и терминалы считаются в мире самыми-самыми, а в какие пока лучше не прилетать.

При изучении многочисленных рейтингов авиакомпаний мира обращает на себя внимание тот факт, что сегодня многие перевозчики экстра-класса — азиатского происхождения. Singapore Airlines, Emirates, Thai Airways, Qatar Airways — давно в числе лучших. И азиатские

терминалы также занимают лидирующие позиции на рынке авиаперевозок. Международный совет аэропортов опубликовал результаты очередного исследования качества обслуживания в воздушных гаванях мира. Труд более чем солидный: чтобы составить этот рейтинг, аналитики провели анкетиро-

вание 200 тыс. пассажиров в 108 аэропортах мира.

На верхней строчке рейтинга в 2009 г. оказался сеульский «Инчхон», за ним следуют сингапурский «Чанги» и Международный аэропорт Гонконга. Помимо этого, были проведены и исследования по регионам. На Черном континенте

лучшим аэропортом стал южноамериканский «Джордж». Воздушная гавань швейцарского Цюриха была признана пассажирами наиболее удобной в Европе. В Северной Америке лучшим оказался терминал Галифакса.

Оценивают воздушные ворота разных стран не только профессионалы отрасли, но и сами пассажиры — ясно, что их заинтересованность ничуть не меньше. Международный интернет-портал путешественников WAYN.com (Where Are You Now) провел опрос среди своих пользователей, по его результатам был составлен рейтинг мировых аэропортов. Тут уже в лидерах оказалась Австралия. Именно в ее аэропортах реже всего теряют багаж и лучше всего обходятся с пассажирами. Больше шансов нарваться на неприятности у путешественников, прилетающих в лондонский «Хитроу». Второе и третье места в рейтинге худших у нью-йоркского аэропорта имени Джона Кеннеди (JFK) и Международного аэропорта Лос-Анджелеса. С другой стороны, несмотря на длинные очереди и регулярные потери багажа, главный аэропорт Лондона признан самым безопасным. А вот наиболее опасными считаются терминалы Амстердама и Рима. Самыми неприветливыми были признаны сотрудники аэропортов США. Второе и третье места по недоброжелательности персонала получили Индия и, увы, Россия.

КОГДА СПЯЩИЙ ПРОСНЕТСЯ

Обслуживание пассажиров — это именно то, на чем аэропортовскому начальству экономить не стоит. Интернет-портал путешественников-профессионалов www.sleepinginairports.net публикует рейтинги, в которые попадать совсем не лестно. Лидерство в списке самых неудобных для сна аэропортов досталось парижскому аэропорту им. Шарля де Голля. Раскритикован по всем статьям: и грязно, и шумно, и душно, и еда скверная, и, как ни странно, оккупирован бездомными (прямо как московское метро). Еще и багаж здесь часто теряют. Серебро — у нашего «Шереметьево», очень, по мнению иностранцев, темного, третье место — у «Хитроу».

Во время финансового кризиса стоимость авиабилетов растет, поэтому пассажиры стараются найти способы перемещения подешевле. Одним из вариантов является использование стыковочных рейсов, которые зачастую стоят меньше, чем прямые перелеты. Да и отмена прямых рейсов в некоторые точки мира приводит к тому, что в пути волей-неволей приходится совершать пересадки. В этой ситуации туристов привлекает возможность не тратить деньги на ночевку в гостинице, а остаться в транзитной зоне аэропорта.

Международный опыт путешественников свидетельствует, что большинство аэропортов не считают нужным заботиться о комфортном сне для ожидающих позднего рейса или транзитных пассажиров, более того — спящий в аэропорту вызывает постоянное подозрение охраны. Удобные кресла (на которых при необходимости можно вздремнуть), кафе и рестораны, где цены не в несколько раз выше, чем в любом элитном ресторане города, чистые туалеты с большим количеством кабинок, бесплатный беспроводной доступ в Интернет — вот чего не хватает путешественникам... Тот же сайт www.sleepinginairports.net дает список лучших аэропортов, в которых провести ночь даже приятно. И уже в десятый раз с огромным отрывом побеждает сингапурский «Чанги». В этом аэровокзальном комплексе есть не только возможность зарядить сотовый телефон, бесплатно посмотреть фильм и не проспать рейс благодаря будильнику, вмонтированному в кресло. Транзитным пассажирам абсолютно безвозмездно предлагают съездить на экскурсию по городу или посетить плавательный бассейн. Тишина, спокойствие и почти стерильная чистота достигаются неустанным трудом целой армии уборщиков.

Среди лидеров по удобству — и аэропорт Амстердама «Схипхол», в котором утомленным путникам предложат массаж и СПА-процедуры. Здесь есть помещение для медитаций, часовня и моленные комнаты для представителей всех религий с книгами на разных языках, и даже филиал национального музея в зоне

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

Первый в мире плавучий аэропорт может быть построен в калифорнийском Сан-Диего. В отсутствие свободной земли для аэропорта предложено нестандартное решение — по-



строить аэропорт на плавучей платформе, подобной нефтяным. По проекту, площадь в 60 кв. км будет использована не только для аэропорта, но и для отелей, ресторанов и даже университета. Несмотря на кажущуюся нереальность проекта, с технической стороны он не имеет непреодолимых препятствий для реализации. Единственная незадача — его стоимость: 15 млрд долл.

Один из самых загруженных в мире — аэропорт «О'Хара» в Чикаго. Он принимает до 200 рейсов в сутки. Небо над Чикаго настолько кишит самолетами, что авиадиспетчеры других городов вынуждены иногда задерживать вылетающие рейсы — пока не рассосется «авиапробка» над Чикаго.



В октябре 2008 г. закрылся старейший в мире гражданский аэропорт — берлинский «Темпельхоф». Комплекс был введен в строй в 20-е годы XX в., в 30-е был перестроен и некоторое время являлся самым большим зданием в мире. В 1909 г. на Темпельхофском поле Орвилл Райт представил свой летательный аппарат, проводил показательные полеты и установил несколько рекордов. А в 1923 г. здесь начала действовать первая авиалиния Берлин—Кёнигсберг.



прилета открыли. Стоит выделить аэропорт Куала-Лумпура. Малайзийское ноу-хау — зал путешествивника, работающий по системе «все включено», где за скромную сумму турист получает доступ к еде, Интернету, телевидению, мини-гольф и множеству других приятных вещей. Также на хорошем счету уже упоминавшиеся хабы Сеула и Гонконга, терминалы Ванкувера, Осло, Окленда (отмечено выдающееся дружелюбие новозеландского персонала), Хельсинки и Афин. В Мюнхене пассажирам предоставляют информацию о том, как лучше и интереснее провести два-три часа в ожидании пересадки, аналогичным образом не дают заскучать в Лиссабоне, городские мини-экскурсии предлагает и «база» «АэроСвит», киевский «Борисполь».



Теперь снова вернемся к «нехорошей десятке». Интересно остановиться на замыкающем список римском «Фьюмичино». Это достаточно удобный для длительного ожидания аэропорт — если не брать во внимание живущих здесь птиц, которые вполне могут «отметиться» прямо на голову пассажирам. Да и на скамейки садиться, только удостоверившись, что там нет свежего помета.

БИТВА ЗА ПЕРЕВОЗЧИКА

Авиакомпании Emirates и Qatar Airways пришли на российский ры-

нок практически одновременно, с интервалом в несколько недель. Да и похожи они очень — географически, этнически и технически. Обе принадлежат к азиатскому премиум-классу, кресло пассажира в салонах их самолетов оснащено персональным экраном с богатым выбором фильмов, а в бортовом меню нет блюд из свинины. А вот места для дислокации в Москве выбрали разные: дубайцы предпочли «Домодедово», а катарцы — Международный аэропорт «Шереметьево».

Несколько лет назад, после кардинального обновления, «Домоде-



дово» удостоилось оценки «Воздушные ворота нашей страны в третьем тысячелетии». Раньше эта роль отводилась исключительно «Шереметьево-2», сданному в эксплуатацию к Олимпийским играм 1980 г. И вот 20 лет спустя традиционно работавшее только на внутренние рейсы «Домодедово» стало переманивать к себе иностранцев.

Швейцарцы разместились там одними из первых и были очень довольны. Менеджеры Swiss Air по продажам и маркетингу посчитали, что переезд оказался выгоден с экономической точки зрения. К тому же на новом месте и технологии новые, и «вертикаль власти конкретно обозначена», и инфраструктура аэропорта была сделана



по европейской модели — компания имеет свою зону регистрации. Собственные стойки регистрации авиакомпаний стали явным козырем «Домодедово». British Airways, переехавшие сюда следующими, тоже получили свой «островок». На очень хорошем месте расположились начавшие полеты в Россию Thai Airways.

Неофициальное перетягивание каната — т.е. «постояльцев» — продолжается до сих пор. Еще одним «перебежчиком» из «Шереметьево» в «Домодедово» стали Austrian Airlines, затем поменяли аэропорт базирования Lufthansa и JAL. Одним из обстоятельств, вынуждавших авиакомпании переводить свои рейсы, была перегрузка «Шереметьево».

Однако сейчас «Шереметьево», так же как и «Домодедово», активно развивается. Да, «Домодедово» стало первым московским аэропортом, наладившим железнодорожное сообщение, а сегодня во все три столбчатых хаба можно приехать поездом, минуя автомобильные пробки (еще год назад бывшие страшным бичом для «Шереметьево»).

Но лучшим сейчас называют все-таки «Домодедово». В результате голосования посетителей портала www.travel.ru именно он по итогам 2008 г. стал лауреатом ежегодной туристической премии «Звезда Travel.ru» в номинации «Лучший российский аэропорт» — как и в 2007 г. Крупнейший аэропорт России и Восточной Европы, маршрутная сеть — 207 направлений по всему миру, причем полеты по 84 из них совершаются в Московском авиационном узле только отсюда. За прошлый год были открыты регулярные рейсы в Чикаго, Будапешт, Дублин, Абу-Даби, Хьюстон, Гамбург, Остраву, Ивано-Франковск и Йошкар-Олу.

Ультрасовременный пассажирский терминал уже целую пятилетку входит в сотню ведущих мировых аэропортов, а с 2007 г., в соответствии с рейтингом Skytrax, — в тройку лучших аэропортов Восточной и Центральной Европы.

Михаил ГУРЕВИЧ,
печатается с разрешения
журнала «Большой бизнес»



Всех, кто работает, объединяет мечта об отдыхе. Для одних – это домашний диван, для других – уютный гостиничный номер. Здесь и удобная кровать, и кондиционер, и телевизор, телефон с междугородним и международным доступом, Интернетом, комфортная ванная комната с феном, а главное – доброжелательный персонал.

Таких номеров в гостинице «Митино» 72. А еще SPA-салон, турбосолярий, оздоровительный комплекс, парикмахерская, косметологический кабинет, финская сауна с комнатой отдыха, бильярдом, ванной-джакузи и кальяном.

В отеле «Митино» работают четыре кафе, ресторан и лобби-бар, есть круглосуточная служба доставки еды в номер. Основной ресторан отеля предлагает блюда русской, европейской и японской кухни, завтрак «Шведский стол» и бизнес-ланч. Меню ресторана позволяет проводить как деловые встречи, так и торжества. Ресторан работает 24 часа в сутки.

Для проведения деловых мероприятий очень удобны медиаконгресс-центр вместительностью до 80 человек и комната переговоров. В медиаконгресс-центре есть все необходимое оборудование для проведения конференций и семинаров.

Отель «Митино» предоставляет услуги по предварительному бронированию и регистрации иностранных граждан. Здесь же можно заказать авиа- и железнодорожные билеты. Постоянные клиенты отеля получают дисконтные карты со скидкой от 5 до 15%.

Местоположение отеля – вблизи от выставочного центра «Крокус-Экспо» (15 минут на такси) – идеально подходит для туристов и деловых людей. До ближайших станций метро «Тушинская» и «Волоколамская» можно добраться за 10 минут, до центра города на метро – за 20 минут. Гостиница расположена недалеко от аэропортов «Шереметьево» 1 и 2, а основные транспортные магистрали – МКАД, Волоколамское и Ленинградское шоссе – связывают отель с любой точкой Москвы.

**Мы ждём Вас
в «МИТИНО»!**

www.hotelmitino.ru

Москва, Пятницкое шоссе, д.18

Тел./факс: (495) 799•55•25



Экспонаты

из поднебесья

Самыми престижными авиасалонами в мире пока продолжают считаться «Ле Бурже» во Франции и «Фарнборо» в Великобритании. Но только пока. Авиавыставки в Дубаи (ОАЭ) и Жуковском (Россия) с каждым годом собирают все больше участников.

РОССИЙСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Сегодня в мире ежегодно проводятся несколько десятков аэрокосмических выставок, что неопровержимо свидетельствует о том, что самолетостроителям есть что предлагать, и есть кому продавать свою продукцию. Еще бы! В конце XX в. для значительной части населения земного шара самолет стал одним из привычных атрибутов образа жизни, а авиаперелет – самым удобным способом добраться из точки А в точку Б.

Ведущие авиакомпании считают пассажиров на десятки и даже сотни миллионов. На фоне этих цифр жалобы авиаперевозчиков, что в 2008 г. они из-за кризиса потеряли 8 млрд долл., выглядят лицемерным нытьем.

В общем, авиастроение развивается, а вслед за ним набирает обороты и индустрия авиавыставок. Сегодня их проводят Германия, Новая Зеландия, Франция, Чехия, Индия, Великобритания, Бразилия, Россия, ОАЭ, Нидерланды, США, Швейцария и многие другие страны. Тематика воздушных форумов самая разнообразная: двигатели и радиоэлектроника, авиация общего назначения и специализированная, боевые самолеты и вертолеты, бизнес-авиация и история авиа-



строения. При этом без парадоксов не обходится. США и СССР, будучи на протяжении второй половины XX в. законодателями в области самолетостроения, так и не обзавелись в прошлом столетии престижными авиасалонами. Зато Франция, потерявшая лидерские позиции в авиации еще после Первой мировой войны, не так давно отметила столетие крупнейшего в мире авиационного форума в Ле Бурже.

В 1908 г. самолеты впервые были выставлены в экспозиции автосалона в Париже. Но крылатые машины имели такой успех, что уже на следующий год была организована самостоятельная авиационная выставка. До начала Первой мировой войны она неизменно собирала самых известных авиаторов и конструкторов, а также толпы восхищенных зрителей, пока не настало время опробовать экспонаты в боевых условиях.

После подписания мирного договора, в 1919 г., была сделана попытка возобновить авиасалон. Но из этого ничего не вышло. Масштабную выставку разоренная войной Франция не могла осилить, да и обнищавшей Европе было не до авиационных новинок. Тем не менее спустя пять лет выставка заработала. Правда, проводили ее теперь реже – раз в два года. Да и направленность салона стала несколько иной: из зрелища, отдававшего иногда цирком, она превратилась в коммерческое предприятие.

Это было обусловлено не только расширением числа участников (свои машины в Орли, где первоначально проходила выставка, привезли английские и немецкие фирмы), но и изменением характера авиации – из любительской, а затем военной, она превратилась еще и в транспортную.

сти военно-промышленного комплекса.

В 1965 г. сенсацию произвел транспортный самолет Ан-22 «Антей». В 1973 г. с взлетно-посадочной полосы Ле Бурже поднялся первый в мире сверхзвуковой авиалайнер Ту-144. Но и советская военная техника, как только ее вывезли в Ле Бурже, вызвала не меньше восторгов. В 1989 г. кроме Су-27 в Париже были продемонстрированы самолеты Ан-225 «Мрия» и штурмовик Су-25. В 1991 г. – МиГ-31, в 1995 г. – Ту-160 и Су-32.

Следующей российской премьеры во Франции пришлось ждать несколько лет. Это, конечно, не значит, что российские конструкторы сидели сложа руки. Они предпочитали выставляться на салонах в странах Азии и Латинской Америки, где традиционно существовал высокий спрос на российские боевые самолеты и вертолеты.

ракта в общей сложности составила 1 млрд долл. Хотя следует заметить, что значительный пакет акций «Малева» принадлежит Внешэкономбанку. Таким образом, эти самолеты Россия фактически приобретает «сама у себя».

После того, как счет был «размочен» «Суперджетом», и другим российским фирмам удалось подписать несколько контрактов. Так, авиакомпания «Атлант-Союз» подписала соглашение с Объединенной авиастроительной корпорацией (ОАК) на поставку 30 ближнемагистральных российско-украинских Ан-148 и 15 среднемагистральных Ту-204СМ. Цена контракта составила 1,2 млрд долл., что сразу заставило все парижские газеты заговорить о том, что вес «российской составляющей в мировом авиапроме», похоже, стал расти.

Это был не единственный успех. На салоне «Ле Бурже-2009», по



Вторая мировая война снова прервала работу салона, которая возобновилась только в 1946 г., а в 1951 г. салон переехал в Ле Бурже. Именно там, в 1957 г., впервые выставили свою продукцию советские авиационные заводы. В соответствии с внешнеполитической концепцией она была исключительно мирного характера. И лишь в 1987 г. СССР продемонстрировал возможно-

В 2009 г. Россия представила на авиасалоне в Ле Бурже новейший ближнемагистральный авиалайнер «Сухой-Суперджет», ставший единственной премьерой «кризисного» салона. На момент его открытия пакет заказов на новый российский лайнер включал уже 116 машин. Сенсацией стало намерение венгерской авиакомпании «Малев» приобрести 30 самолетов этого типа. Стоимость конт-

выражению одного из обозревателей, «просто блистало» «НПО Лавочкина». Оно и раньше считалось мировым лидером в области информационного и научного космоса. А в 2009 г. НПО завершало работы над созданием двух спутников типа «Спектр» для изучения дальнего Космоса. Кроме того, в ближайшее время должен стартовать в направлении Марса совершенно уникальный космический аппарат,

который должен будет взять пробу грунта с Фобоса. На его борту более двадцати научных приборов, в том числе китайский спутник, который предстоит вывести на орбиту вокруг Марса. Готовятся корабли для полетов к Луне и строительства там роботизированной базы по проекту Luna-Glob. В общем, как отмечали многие эксперты, прежняя лунная программа Советского Союза возрождается на качественно новом уровне и в широкой международной кооперации.

Однако о прорыве российского аэрокосмического комплекса говорить пока рано. Общей картины

нышний день выступает основанное в 1916 г. Общество британских аэрокосмических компаний (The Society of British Aerospace Companies, SBAC).

Размах «Фарнборо» впечатляет: на авиашоу привозят и воздвигают 3600 т конструкций общей площадью 90 тыс. кв. м. Полторы тысячи компаний-участниц из более чем четырех десятков стран. Более 40 официальных военных делегаций и почти 250 тыс. зрителей. На выставке демонстрируются летательные аппараты всех типов и назначений, в том числе представляющие историческую ценность, космические

бой ценой продвинуть технику на европейский рынок.

Основное внимание посетителей юбилейной выставки в 2008 г. (салон в Фарнборо проводится раз в два года) было поделено между тремя участниками – представителями американского концерна Boeing, европейского авиаконцерна Airbus и российскими авиастроителями, которые были представлены 60 фирмами. Правда, приходится признать, что если россияне сорвали немало аплодисментов, показывая и рассказывая о возможностях своих новых гражданских и военных машин, то сотру-



Международный авиационный салон Dubai Airshow впервые состоялся в 1989 г. и с тех пор стал престижным мероприятием в области авиатехники и самолетостроения. Проводится раз в два года. В 2007 г. выставку посетили более 45 тыс. специалистов из 131 страны, а общая сумма заключенных контрактов превысила 130 млрд долл. На площади в 35 тыс. кв. м было представлено 140 типов военных и гражданских летательных аппаратов

происходящего на мировом авиационном рынке несомненный успех России на «Ле Бурже» не меняет. Лидерами по-прежнему остаются «Боинг» и «Эйрбас», хотя их акции несколько упали в цене из-за задержек с выходом в свет американского «Лайнера мечты» и его европейского аналога.

«ФАРНБОРО» ВОСХИЩЕН «МИГОМ»

Британский «Фарнборо» на 40 лет моложе французского салона, но никак не менее знаменит и популярен. Это местечко – колыбель британской авиации. Самолеты здесь строят еще с 1908 г. А с 1948-го Фарнборо стало известно и как международный аэрокосмический салон. По мнению специалистов, постоянное участие в этом салоне – своеобразное подтверждение членства в клубе мировых авиадержав и технологической самодостаточности. В качестве организатора авиасалона с самого начала и по сегодня-



аппараты и спутники, авиационные и космические двигатели, авионика и наземное оборудование, оборудование для аэропортов, радары и системы наблюдения. Здесь же представлены и «сопутствующие товары» – компоненты и материалы для авиакосмической отрасли. По существу «Фарнборо» – это один из этапов европейского турне авиационной техники, в ходе которого производители стремятся лю-

ники Boeing и Airbus в основном поражали суммами подписанных контрактов. Тем более что никто особых достижений от «Фарнборо-2008» не ждал. Во-первых, сложно было превзойти рекорд, установленный на предыдущей выставке, в ходе которой заключили сделок на 42 млрд долл., а, во-вторых, надеяться на большие закупки в кризис было бы, по меньшей мере, наивно.

Однако авиаперевозчики проявили невиданную активность уже в первые дни салона. Самой громкой сенсацией на «Фарнборо-2008» стало одновременное подписание 14 июля контрактов на поставки 55 самолетов Boeing и 45 лайнеров Airbus на общую сумму свыше 21 млрд долл. для авиакомпании Etihad Airways из эмирата Абу-Даби. По итогам работы авиасалона концерн Airbus объявил, что заключил контракты на поставку самолетов на общую сумму 40,5 млрд долл. Европейский производитель получил твердые заказы на поставку 247 лайне-

Boeing-737-800 нового поколения на общую сумму более 2,6 млрд долл. Помимо этого, о своих планах по покупке самолетов Boeing объявили эмиратская бюджетная авиакомпания FlyDubai, нигерийская авиакомпания Arik Air, лизинговая компания из США Aviation Capital Group (ACG).

Президент авиаконцерна Airbus Томас Эндерс после закрытия выставки заметил: «Этот авиасалон имеет большое значение. Он ясно демонстрирует, что нашу индустрию нельзя сломить. Он показывает, что сильные авиакомпании продолжают активно поку-

вектором тяги обладает совершенно новыми боевыми возможностями и обеспечивает новый уровень безопасности полетов». МиГ-29 ОВТ может делать всё: лететь на нулевой скорости, встать на хвост и стоять. Он может развернуться, он может кувыркаться в воздухе «через голову», он может лететь хвостом вперед.

Не был оставлен вниманием и «Сухой-Суперджет-100», который собрал контрактов на 150 млн долл. Но куда больший интерес вызвало сообщение главы Объединенной авиастроительной корпорации Алексея Федорова о созда-



Международный авиационно-космический салон МАКС по праву стал площадкой для делового общения и заключения контрактов. От салона к салону МАКС становится все более авторитетным среди мировых экспертов и специалистов. Сюда приезжают сотни тысяч людей, чтобы увидеть уникальные самолеты, ракетную технику и мастерство пилотажных групп

ров и обязательства на приобретение еще девяти самолетов.

Не ударили в грязь лицом и американцы. Им удалось уговорить крупнейшего китайского авиаперевозчика Air China на закупку 15 лайнеров Boeing-777-300 с увеличенной дальностью полетов и 30 самолетов Boeing-737-800 нового поколения. Общая сумма сделки составляет 6,3 млн долл. Малайзийская авиакомпания Malaysia Airlines заказала 35 самолетов

пять современные и экономичные самолеты».

Российские фирмы в Фарнборо «живьем» свою продукцию продемонстрировать не стали, посчитав, что она и без того хорошо известна на мировом рынке. Исключение было сделано лишь для истребителя МиГ-29 ОВТ, фантастический полет которого стал главным событием салона.

Как отмечали военные эксперты, «эта машина с отклоняемым

нии нового пассажирского самолета МС-21. «Это будет самый амбициозный российский проект в области гражданской авиации, – сказал Федоров. – На него выделяется 150 млрд руб. Половину суммы составит государственное финансирование».

Семейство ближне-среднемагистральных самолетов МС-21 предполагает строительство машин пассажироместимостью 150–210 мест. Планируется, что они заменят среднемагистральные Ту-154, Ту-204, а также зарубежные А-320 и Boeing-737, наиболее массово используемые российскими авиакомпаниями. Вместе с проектом SuperJet-100, МС-21 в перспективе может закрыть более 80% потребностей российских авиакомпаний в новых самолетах. Открытым остается только один вопрос: какой из мировых авиасалонов станет местом презентации нового российского лайнера?

Андрей ВАСИЛЬЕВ

АВИАЦИЯ

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
HELI EXPO Helicopter Association International	20 – 23.2.10	США Хьюстон	www.rotor.com; marilyn.mckinnis@rotor.com тел. +1 (703) 683-4646; факс +1 (703) 683-4745
AIRCRAFT INTERIORS MIDDLE EAST Fairs & Exhibitions Ltd.	28.2 – 1.3.10	ОАЭ Дубаи	www.fairsexhibs.com; clive@fairs-exhibs.com тел. +44 20 8391 0999; факс +44 20 8391 0220
ATC MAASTRICHT United Business Media	9 – 11.3.10	Нидерланды Амстердам	www.cmpi.biz; JBlack@cmpinformation.com тел. +44 (0) 20 7579 4860; факс +44 (0) 20 7921 8059
AVIATIC EXPO Terinvest, s.r.o.	12 – 14.3.10	Чехия Прага	www.terinvest.com; obchod@terinvest.com тел. +420 221 992 148; факс +420 724 612 075
SATELLITE Access Intelligence, LLC.	15 – 18.3.10	США Вашингтон	www.accessintel.com; clientservices@accessintel.com тел. +1 (301) 354-1813; факс +1 (301) 340-7136
FIDAE Fidae	23 – 28.3.10	Чили Сантьяго	www.fidae.cl; central@fidae.cl тел. +56 2 8739750; факс +56 2 8739780
PASSENGER TERMINAL EXPO UKIP Media & Events Ltd.	23 – 25.3.10	Бельгия Брюссель	www.ukipme.com; a.obrien@ukintpress.com тел. +44 1306 743744; факс +44 1306 887546
AERODROME INDIA PDA Trade Fairs	8 – 10.4.10	Индия Мумбай	www.pdatradefairs.com; pdaexpo@vsnl.com тел. +91-80-25547169; факс +91-80-25542258
AERO Messe Friedrichshafen	8 – 11.4.10	Германия Фридрихсхафен	www.messe-friedrichshafen.de; info@messe-fn.de тел. +49 7541 708-404; факс +49 7541 708-110
AIRPORT EXPO DUBAI Reed Exhibitions – FZ-LLC	24 – 27.4.10	ОАЭ Дубаи	www.reedexpo.ae; leonard.lecoq@reedexpo.ae тел. +971 2 444 6113; факс +971 4 224 4433
AEROMART MONTREAL Adhesion Group / BCI	27 – 29.4.10	Канада Монреаль	www.adhes.com; info@adhes.com тел. +33 (0) 1 41 86 49 49; факс +33 (0) 1 46 03 86 26
AVIATION OUTLOOK AFRICA Terrapinn Pte Ltd.	3 – 7.5.10	ЮАР Кейптаун	www.terrapinn.com; enquiry.au@terrapinn.com тел. +61 2 9005-0700; факс +61 2 9281-3950
AIRLINE PURCHASING & MAINTENANCE United Business Media	5 – 6.5.10	Великобритания Лондон	www.cmpi.biz тел. +44 (0) 20 7579 4860; факс +44 (0) 20 7579 4888
WAEA WAEA (World Airline Entertainment Association)	10 – 11.5.10	Великобритания Лондон	www.waea.org; info@waea.org тел. +1 (703) 610 9021; факс +1 (703) 610 0255
EBACE – ANNUAL EUROPEAN BUSINESS AVIATION CONVENTION & EXHIBITION EBAA (European Business Aviation Association)	12 – 14.5.10	Швейцария Женева	www.ebaa.org; info-eu@ebace.aero тел. +32 2-766-0070; факс +32 2-768-1325
AEROSPACE TESTING Reed Exhibitions Deutschland GmbH	18 – 20.5.10	Германия Гамбург	www.reedexpo.de; info@reedexpo.de тел. +49 211 901 91-0; факс +49 211 901-91-123
UVS-TECH 2010 Экспо-экос	30.6 – 4.7.10	Россия Москва	www.uvs-tech.ru; elena@expococos.com тел. +7 (495) 332-3597; факс +7 (495) 332-3684
AIREX Mint	3 – 6.6.10	Турция Стамбул	www.mintnet.com; info@airex.aero тел. +90 312 446 12 94; факс +90 312 446 10 19
EUR-AVIA CANNES EUR-AVIA Cannes	4 – 6.6.10	Франция Канны	www.eur-avia.com тел. +33 (0) 4 93 08 01 77; факс +33 (0) 4 93 59 25 53
ILA Messe Berlin GmbH	8 – 13.6.10	Германия Берлин	www.messe-berlin.com; central@messe-berlin.de тел. +49 (0) 30 3038 0; факс +49 (0) 30 3038 2325
CANADIAN AVIATION ASSOCIATION CONVENTION CBAA (Canadian Business Aviation Association)	7 – 8.7.10	Канада Калгари	www.cbaa.ca; info@cbaa.ca тел. +1 (613) 236-5611; факс +1 (613) 236-2361
FARNBOROUGH SBAC (The Society of British Aerospace Companies Ltd.)	19 – 25.7.10	Великобритания Лондон	www.sbac.co.uk; post@sbac.co.uk тел. +44 (0) 20 7227 1000; факс +44 (0) 20 7227 1067
ГИДРОАВИАСАЛОН ООО «Гидроавиасалон»	9 – 12.9.10	Россия Геленджик	www.gidroaviasalon.com; gas@beriev.com тел. +7 (86141) 28091; факс +7 (86141) 28004
AIRIN BVV (Brno Trade Fairs and Exhibition)	17 – 19.9.10	Чехия Брно	www.bvv.cz; info@bvv.cz тел. +420 541 151 111; факс +420 541 153 070
AFRICA AEROSPACE & DEFENCE Kagiso Exhibitions (Pty) Ltd.	21 – 25.9.10	ЮАР Кейптаун	www.kagisoexpo.co.za; enquiries@kagisoexpo.co.za тел. +27 (0) 11 661 4000; факс +27 (0) 11 496 3880
LAVEX AME Trade Ltd (Africa and Middle East Trade Ltd.)	28 – 30.9.10	Ливия Триполи	www.ametrade.org; trade@ametrade.org тел. +44 (0) 207 700 4857; факс +44 (0) 207 681 3120
HELITECH EUROPE Reed Exhibitions Companies	5 – 7.10.10	Португалия Лиссабон	www.reedexpo.com; rxinfo@reedexpo.co.uk тел. +44 20 8271 2134; факс +44 20 8910 7823
AIRPORT EXPO Mack-Brooks Exhibitions Ltd	9 – 11.10.10	США Лас-Вегас	www.mackbrooks.com; info@mackbrooks.co.uk тел. +44 (0) 1727 814400; факс +44 (0) 1727 814401
NBAA CONVENTION NBAA (National Business Aircraft Association, Inc)	октябрь	США Орlando	www.nbaa.org; info@nbaa.org тел. +1 (202) 783-9000; факс +1 (202) 331-8364
INDO AEROSPACE EXPO & FORUM PT. Napindo Media Ashatama	10 – 13.11.10	Индонезия Джакарта	www.napindo.com; info@napindo.com тел. +62 21 865 0962; факс +62 21 865 0963
MEBA – MIDDLE EAST BUSINESS AVIATION Fairs & Exhibitions Ltd.	7 – 9.12.10	ОАЭ Дубаи	www.fairsexhibs.com; clive@fairs-exhibs.com тел. +44 20 8391 0999; факс +44 20 8391 0220

Организаторы
выставки:



Коллективный
организатор:



СКРЕПКА ЭКСПО 2010

**XII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
КАНЦЕЛЯРСКИХ И ОФИСНЫХ ТОВАРОВ**

Россия, Москва,
МВЦ "Крокус Экспо"
павильон №3, зал №14

10 марта с 11:00 до 18:00
11 марта с 10:00 до 18:00
12 марта с 10:00 до 17:00

ВХОДНОЙ БИЛЕТ

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ:

- Школьно-письменные принадлежности
- Канцтовары для детей, товары для творчества
- Бумага и бумажно-беловые товары
- Настольные принадлежности
- Расходные материалы, оргтехника
- Сувенирная и представительская продукция, новогодняя продукция
- Живопись и графика: Декоративно-прикладное творчество
- Корпоративные услуги

НА ВЫСТАВКЕ БУДУТ ШИРОКО ПРЕДСТАВЛЕНЫ НОВИНКИ ШКОЛЬНОГО АССОРТИМЕНТА

Организатор: **APKOR**
тел/факс: +7 (495) 648 9138, 789 9380
e-mail: info@apkor.ru, expo@apkor.ru
www.apkor.ru

Коллективный организатор:
Тел. : (+7 495) 797-83-50
e-mail: project@sekretary.ru

Информационная поддержка



Под облака на «Боинге»

Boeing – крупнейшая в мире аэрокосмическая корпорация. В ее почти 90-летней истории отражен весь путь мировой авиации и космонавтики: от создания создателем компании Уильямом Боингом самолета для перевозки почты до строительства на околоземной орбите Международной космической станции.



МЕЧТА ОБРЕТАЕТ КРЫЛЬЯ

Первый самолет авиакомпании Boeing поднялся в воздух в 1916 г. За штурвалом сидел конструктор аэроплана Уильям Боинг – инженер, предприниматель и, прежде всего, фанатик авиации. Тогда в эту новую отрасль шли именно такие люди, увлеченные идеей покорения воздушного океана. Надо отметить, что выпускник Йельского технического колледжа был намного лучше других энтузиастов воздухоплавания готов к решению этой дерзкой задачи. Восхищенный полетом братьев Райт, успехами других воздухоплателей, Уильям Боинг все-таки взялся за новое для него дело. Пять лет он изучал теорию полета, анализировал достоинства и недостатки конструкций различных самолетов, поднимался с другими пилотами в воздух и учился самостоятельно пилотировать.

Свою первую машину – гидросамолет он начал строить в лодочном сарае

в Сиэтле на берегу озера Юнион. Называлась верфь незатейливо – «Красный амбар». Уильям переименовал ее в Pacific Aero Club. Однако постройка самолета, пусть во многом скопированного со знаменитого тогда гидроплана Гленна Мартина, оказалась Боингу не по зубам. Но он быстро нашел выход. Боинг нанял техническим руководителем китайца Цу Вонга, который незадолго до этого окончил инженерный факультет Массачусетского технологического института.

Дела сразу пошли веселее, и в начале 1916 г. они построили даже два самолета. Назвали эту серию по инициалам создателей B&W, а самолеты окрестили Bluebill и Mallard. 125-сильный двигатель Hall-Scott A5 позволял гидропланам летать с «крейсерской» скоростью 109 км/ч на расстоянии до 500 км.

29 июня 1916 г. са-

молеты поднялись в воздух. Результаты испытаний вполне удовлетворили создателей. Но коммерческого успеха самолеты не имели. Лишь в 1919 г. гидропланы купила почтовая служба Новой Зеландии, заплатив по 3750 долл. за каждый B&W. Это, впрочем, никак не повлияло на уверенность Боинга в своих способностях как конструктора. Он начал работу над самолетом под названием «Модель Си».

15 июля 1916 г. Уильям зарегистрировал компанию, которая год спустя получила название Boeing Airplane Company. Надо отметить, что Уильям Боинг оказался не только талантливым авиаконструктором, но и блестящим организатором. Не прошло и двух лет, как в цехах его компании уже строились 50 гидросамолетов, которые заказал Военно-



Морской флот США, командованию которого очень нравились патриотические речи Боинга. Но заключенный 11 ноября 1918 г. мир с Германией и, как следствие, прекращение военных контрактов чуть не привели Boeing к банкротству. Три года счета компании оплачивались из кармана самого Боинга, а также за счет выпуска мебели и строительства скоростных катеров. Последние пользовались большой популярностью среди контрабандистов, ввозивших в США алкогольные напитки во время действовавшего в стране «сухого закона».

Тем не менее вера Уильяма в светлое будущее авиации не остыла. Под его руководством инженеры Boeing продолжали разрабатывать самолеты. В начале 1920-х военные заказы возобновились. К 1925 г. Boeing построил для американской армии и флота больше 200 самолетов. К 1927 г. у Boeing была прочная репутация одного из лучших производителей истребителей и почтовых самолетов.

К этому же времени относится строительство первого пассажирского самолета на 12 мест, а позднее – на 18. В это же время был выпущен известный самолет Model-40. Очень похожий на «кукурузник», этот биплан развивал скорость 170 км/ч и мог перевозить двух пассажиров и 500 кг груза на расстояние до тысячи километров.

В 1929 г. в компании работали уже 800 человек. Она вошла в число лидеров американского авиастроения. Одним из первых Boeing перешел к выпуску цельнометаллических монопланов с герметизированными салонами. В таких самолетах пассажиры чувствовали себя комфортно даже при полетах на значительных высотах.

Но наступила Великая депрессия, и дела компании пошли не лучшим образом. Порядком уставший за эти годы Уильям Боинг решил покинуть фирму. В

1934 г. он уходит из авиации. Его новым увлечением становится разведение чистопородных лошадей. А компания Boeing, оправившись от преследовавших ее неудач, продолжила свой путь, оставив за собой имя своего основателя.

«ЛЕТАЮЩАЯ КРЕПОСТЬ»

Известная песня «На честном слове и на одном крыле» сложена американскими военными летчиками о самом удачном бомбардировщике Второй мировой войны – B-17 «Летающая крепость».

Это был первый американский цельнометаллический тяжелый четырехмоторный бомбардировщик. Самолет был спроектирован в 1934 г. в рамках конкурса по созданию берегового бомбардировщика, действующего против кораблей. За годы войны заводы фирмы Boeing выпустили 6981 бомбардировщик B-17 различных моделей, а также 5745 других модификаций, т.е. всего 12 726 самолетов.

Прототип B-17, обозначенный как Модель 299, был создан командой инженеров под руководством Гиффорда Емери и Эдварда Уэлса на собственные средства Уильяма Боинга. Он поднялся в воздух 28 июля 1935 г., тогда же Ричард Вильямс, репортер Seattle Times, придумал для него название «Летающая крепость». В компании быстро поняли ценность прозвища и зарегистрировали его как товарный знак. Прототип долетел из Сиэтла до аэродрома «Райт» за 9 часов и 3 минуты со средней скоростью 378 км/ч.

Перед атакой Японии на Перл-Харбор на вооружении армии США состояло чуть менее 200 единиц B-17, но затем их производство значительно ускорило, и он стал первым действительно массово выпускаемым большим самолетом. Самолет участвовал в боях над всеми театрами действий Второй мировой войны, и его производство закончилось только в мае 1945 г.





7 июля 2009 г. в Верхней Салде (Свердловская область) состоялось официальное открытие совместного российско-американского предприятия Ural Boeing Manufacturing. На предприятии будет производиться механическая обработка титановых штамповок для самолета Boeing-787 Dreamliner. После выхода предприятия на полную мощность это будет самый современный в мире комплекс подобного рода

ЛАЙНЕР МЕЧТЫ

В настоящее время Boeing является крупнейшим в мире производителем гражданских и военных самолетов и основным подрядчиком НАСА, а также ведущим экспортером США. В корпорации работают 153 тыс. человек, а ее предприятия размещаются в 67 странах. Продукция поставляется в 145 стран. Компания сотрудничает с более чем 5200 поставщиками в 100 странах. Штаб-квартира Boeing находится в Чикаго.

После слияния с компанией McDonnell Douglas в 1997 г. лидерство компании Boeing укрепилось за счет пополнения модельного ряда самолетами Douglas. В настоящее время компания выпускает модели Boeing-737, Boeing-747, Boeing-767, Boeing-777 и Boeing Business Jet. В мире эксплуатируется более 12 тыс. гражданских самолетов производства компании Boeing, что составляет примерно 75% всего мирового парка.

В состав корпорации Boeing входит пять крупнейших компаний: Commercial Airplanes, Integrated Defense Systems, Boeing Capital

Corporation, Shared Services Group (SSG) и Connexion by Boeing. Подразделение Boeing Commercial Aviation Services предоставляет услуги по технической поддержке в круглосуточном режиме, что дает возможность максимально эффективно эксплуатировать парк самолетов. Integrated Defense Systems (IDS) разрабатывает комплексные крупномасштабные системы, включающие самые современные сети для связи с объектами, находящимися в воздухе, на земле, в море и в космосе. Boeing Capital Corporation (BCC) – поставщик полного комплекса финансовых услуг, работающий в разных странах мира. Подразделение Shared Services Group (SSG) оказывает содействие основным компаниям, входящим в корпорацию, позволяя им сосредоточивать свои усилия на ключевых, перспективных, направлениях, и специализируется на обслуживании инфраструктуры. А Connexion by Boeing разрабатывает оборудование для высокоскоростного доступа в Интернет с борта самолета.



Столь развитая и глубоко эшелонированная структура корпорации не спасла Boeing от финансовых трудностей. В 1990-е годы крайне неэффективный менеджмент и, как считают специалисты, ошибочная военная политика правительства США вызвали весьма серьезный кризис в компании. Репутация Boeing на мировом рынке авиастроителей пошатнулась, что, естественно, отразилось на доходах. Нужен был прорывной проект. И он был найден.

8 июля 2007 г. американская авиастроительная корпорация Boeing представила новый пассажирский лайнер Boeing-787 Dreamliner. В отличие от предшествующих моделей, он выполнен в основном из композитных материалов, а не из алюминия и позиционируется как самый экологически чистый из всех существующих самолетов. Так, лайнер на 50% состоит из углеродного волокна, на 20% — из алюминия, на 15% — из титана, на 10% — из стали и на 5% — из других материалов. Кроме того, новое детище корпорации более эффективно расходует топливо в сравнении с другими лайнерами и выделяет на 20% меньше углекислого газа.

Dreamliner планируется выпускать в трех модификациях. Первая модель сможет принимать на борт от 210 до 250 пассажиров и летать на расстояние чуть более 15 тыс. км. Вторая модель сможет вместить 250–290 человек и будет преодолевать расстояние до 15,8 тыс. км. И, наконец, третья модель станет перевозить от 290 до 330 пассажиров, а дальность ее полета составит 10,5 тыс. км. Стоимость производства одного экземпляра «мечты» американских авиастроителей — от 146 до 167 млн долл.

Примечательно, что одним из партнеров в программе создания Boeing-787 Dreamliner является Россия. Треть работ по проектированию носовой части фюзеляжа и около трети пилонов этого самолета сделали российские инженеры из конструкторского центра «Боинг» в Москве. А Центральный аэрогидродинамический институт (ЦАГИ) построил экспериментальный стенд для проведения статических и динамических испытаний восьми полноразмерных панелей фюзеляжа для нового самолета.

Первый полет Dreamliner корпорация планировала провести еще в конце 2007 г., а весной 2008-го лайнер должен был принять на борт первых пассажиров. Впоследствии летные испытания были перенесены на осень 2008 г., а затем последовательно — на начало и лето 2009 г. В нынешнем июне планировалось завершить предполетные испытания «Лайнера мечты», но что-то не заладилось, и полет в очередной раз был отложен. Несмотря на постоянные отсрочки, авиаперевозчики уже выстроились в очередь: на приобретение лайнера подана почти тысяча заявок. Однако удовлетворить их производителю удастся не скоро: согласно планам корпорации, лишь в 2013 г. Boeing сможет выпускать десять самолетов в месяц. Так что «мечта» не скоро станет доступной для всех пассажиров.

Андрей ВАСИЛЬЕВ

ХАРАКТЕРИСТИКИ САМОЛЕТА BOEING-787 DREAMLINER

Тип : дальнемагистральный пассажирский самолет.

Силовая установка: два турбореактивных двигателя Pratt & Whitney.

Максимальное число пассажиров: 290.

Дальность полета: 15 750 км.

Максимальная взлетная масса: 219 т.

Крейсерская скорость: 950 км/ч

Размах крыла 60 м.

Длина 57 м.

Высота 17 м.



ВЕСЬ МИР ВЫСТАВОК



Состояние международного выставочного рынка обсудили в Загребе члены «мозгового треста» главных исполнительных директоров **Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI)** – представители 18 компаний-лидеров, проводящих мероприятия или управляющих выставочными центрами не только в своей стране, но и за рубежом. Модератор группы Йохен Витт отметил: «Несмотря на ощущение, что нынешний кризис заставил выставочную индустрию потуже затянуть пояса у своих организационных структур, наша группа считает, что он подтолкнул всех нас заново изучить и пересмотреть свои бизнес-модели, оптимизировать структуру управления, рациональнее выстроить портфели своих проектов». Участники встречи обратили внимание на то, что выправление бизнес-моделей компаний в этой ситуации выявило неожиданные преимущества с точки зрения создания новых уровней доверия в целевых аудиториях – у экспонентов и посетителей. Хотя в целом прибыли индустрии сократились, меры по снижению издержек позволили ей в основном сохранить стабильными большинство видов затрат экспонентов.

Преодоление трудностей, принесенных глобальным финансово-экономическим кризисом в выставочно-конгрессную индустрию, стало главной темой завершившегося во Франкфурте очередного общего собрания членов **Европейской Ассоциации крупнейших выставочных центров (ЕМЕСА)**, объединяющей выставочные комплексы ряда стран Западной и Восточной Европы. (Российские центры пока не представлены в этом профессиональном клубе.) В числе основных причин стагнации и падения объемов выставочно-ярмарочной индустрии были единодушно названы, прежде всего, ограничительная кредитная политика банков по отношению к компаниям-экспонентам, особенно представляющим малый и средний бизнес, частичное или полное сворачивание государственными органами ряда европейских стран и регионов программ под-

держки экспорта. В этом контексте особо подчеркивалась важность настойчивых усилий по созданию новых услуг для экспонентов и участников мероприятий, развитию интернет-сервиса, инструментов удержания клиентов и запуску новых проектов.

Результаты 2009 г. для немецкого рынка оказались наиболее неблагоприятными за все время после завершения в 2002 г. периода быстрого роста, заявил в ноябре Председатель **Германской ассоциации выставочной индустрии (AUMA)** Ханс-Йоахим Бёкстегерс. По предварительным оценкам, по итогам года ожидалось снижение общего числа экспонентов на 3–4%, в том числе на 2–3% – немецких экспонентов и на 5% – иностранных. Арендованная площадь сократилась примерно на 5%, число посетителей – на 8–9%, прежде всего за счет индивидуальных посетителей выставок потребительских товаров. При этом отдельные проекты расширяются, причем иногда прирост исчисляется двузначными цифрами. Если проводимые немецкими организаторами за рубежом выставки средних и малых размеров снижают свои обороты, то ведущие выставки в Германии держатся достаточно уверенно.

Более того, **продолжает расширяться экспорт** лучших брендов за рубеж. Так, решено, что наиболее известная **IT-выставка CeBit** впервые будет представлена в Бразилии, где «Дойче Мессе Уорлдуайд» проведёт ее под названием Bits, Business IT South America с 10 по 12 мая 2011 г. в Порту-Алегри.

Примеры успешного роста отдельных выставок, невзирая на кризис, показывает международная информационно-медийная группа **Global Sources**. Так, при сокращении общего оборота компании в III квартале 2009 г. более чем на 20% по сравнению с соответствующим периодом 2008 г. выручка выставки-ярмарки потребительских товаров **China Sourcing Fair** в Гонконге

возросла с 511 тыс. до 901 тыс. долл. На гребне этого успеха и резкого роста китайского экспорта в Африку (на 39,5% за 7 месяцев 2009 г.) проект намечено экспортировать и в ЮАР. Выставку товаров, произведенных в Китае, намечено провести в Йоханнесбурге в 2011 г.

С учётом особенностей рынка интенсифицируется консолидация бизнеса. В Швейцарии с 1 января 2010 г. BEA Bern Expo становится владельцем шести из 26 выставок компании Wigra Group, включая такой местный бренд, как Holiday and Health Fair, проводимый в Базеле, Берне, Цюрихе и Женеве. Частью сделки является переход специалистов-организаторов этих выставок в «Берн Экспо», предоставление главному исполнительному директору Wigra Group места в Совете директоров Bern AG, холдинговой материнской компании BEA Bern Expo.

Меняются структура и сроки проведения традиционных мероприятий. Так, проводимая в Кёльне известная выставка управления отходами Entsorga-Enteco теперь под новым названием Enteco будет проходить по нечётным годам с 2011 г., чередуясь с проводимой по чётным годам в Мюнхене выставкой Ifat. К тематике Enteco добавятся разделы, связанные с сырьевыми материалами и воспроизводством энергии.

Всё большее внимание уделяется вопросам экологии и общественного благополучия. Комитет по устойчивому развитию UFI приступил к распространению среди членов ассоциации опыта перестройки работы выставочных центров и их менеджеров с учётом задач снижения влияния на климат выбросов, использования многократно утилизируемых материалов, развития персонала, содействия развитию муниципальных образований и т.д.

Несмотря на трудности периода, развивается материальная база выставочно-конгрессной индустрии. Муниципальные и региональные власти Зальцбурга (Австрия) приняли решение о выделении 34 млн евро на модернизацию Зальцбургского выставочного центра. Будут снесены и выстроены заново в качестве многофункциональных площадок два павильона, проработавшие 30 лет и занимающие 40% территории комплекса. Они обретут всю современную инфраструктуру крупных конгрессных центров и будут располагать прилегающей выставочной площадью в 10 тыс. кв. м.

Международный Конгресс-центр Берлина (ICC Berlin) в шестой раз подряд получил престижную профессиональную премию World Travel Award, присуждаемую британским медиа-агентством World Travel

Awards по категории «Ведущие международные конгрессные центры».

Норвежское Конгрессное бюро признано победителем «Премии за лучший маркетинг» Международной ассоциации конгрессов и конференций (ICCA), которая вручается с 1997 г. за достижения в организации продвижения, продаж, повышения качества работы субъектов международного конгрессного рынка. Победу небольшому коллективу этого конгресс-бюро принесла рекламная кампания Norway for Natural Reasons («Норвегия – это естественно»), широко известная по её логотипу – фото, на котором на фоне горного пейзажа и фиордов со спины снят нагой мужчина, простирающий руки к матери-природе. Кампания была проведена при поддержке Норвежских авиалиний и за короткий период позволила привлечь в страну много новых мероприятий и тысячи участников.

Учитывая серьёзный рост конкуренции в международной индустрии встреч, Сингапурское выставочно-конгрессное бюро провело в ноябре 2009 г. специальное «роуд-шоу» в Европе, представив планировщикам и профессиональным организаторам конгрессов, конференций и других встреч и акций в Дюссельдорфе, Франкфурте, Женеве, Вене и Мюнхене возможности проведения мероприятий в своей стране.

Русинновация
Рекламное и выставочное оборудование

www.rusinntorg.ru
Тел.: (495) 646 08 00; (499) 502 12 13
Ул. Талалихина д. 41, стр. 26, офис 201

Налетай, не скупись...

Год назад выставочники, находясь в мрачном предкризисном настроении, предсказывали три волны, которые должны были накрыть выставочный бизнес, – отказы от участия, сокращение размеров стендов и упрощение застройки. Ожидалось существенное падение всех основных характеристик традиционных выставок – площади, количества участников и прочее.

Что касается мероприятий в формате В2С, ориентированных на конечного потребителя, то им обещали возрождение.

Прошел год. В той или иной степени все прогнозы сбылись. При этом ожидаемый расцвет ярмарок-распродаж оказался не столь глобальным, как предсказывали.

В одном эксперты ошиблись: они предполагали, что главной тенденцией станет рост оптово-розничных продаж на специализированных отраслевых выставках и, таким образом, они превратятся в некий симбиоз В2В и В2С. Конечно, это происходит, розничная торговля мало-помалу проникает на традиционные смотры – но только там, где это возможно (что закономерно для детских товаров и совершенно исключено для станкостроения).

И все же основное наступление ярмарок пошло по другому пути – по пути их специализации. При этом каждый подобный проект, будучи по сути своей обычной выездной торговлей, имеет все атрибуты «настоящей выставки», начиная с уникального имени и заканчивая пакетом документации.

ЧТО НУЖНО ЛЮДЯМ?

Можно выделить несколько основных направлений развития ярмарок-распродаж.

На первом месте, как ни удивительно, – православные выставки. Проходят они по всей стране – от Москвы до Ханты-Мансийска. Необходимо отметить, что речь идет именно о ярмарках. Помимо предметов культа на стендах мож-



но встретить продукты питания, изделия народных промыслов, одежду и пр.

Темпы роста этого сегмента рынка весьма значительны. На 2008 г. по стране было намечено 29 таких мероприятий, в ноябре 2009 г. их количество составляло 66. Что касается столицы, то здесь в 2008 г. прошло 14 православных ярмарок, а в 2009 г. – уже 22. Интересно, что в последнее время начинает развиваться и иная, помимо православной, религиозно-выставочная тематика. Так, в декабре в Перми прошла выставка «Мусульманский мир» (конгресс, смотр культурного наследия и ярмарка товаров народного потребления).

Хорошо себя чувствует садово-огородная тема (всё для сада, дачи и приусадебного хозяйства). В 2008 г. в Москве состоялось 11 та-

ких ярмарок, в 2009 г. – 14. Помимо этого, прошло немало традиционных отраслевых смотров, сочетающих форматы В2В и В2С, экспозиция которых включает ту же тематику в качестве раздела (полностью или частично): «Цветы» – на ВВЦ, «Охота. Рыбалка. Отдых» – в «Крокус Экспо» и т.д.

Подсчитать количество «садово-дачных» распродаж на всех выставочных площадках России практически невозможно, ибо проходят они везде.

К наиболее востребованным мероприятиям в формате В2С можно также отнести ярмарки по следующим направлениям: «Все для школы и детства» (детская одежда и обувь, канцтовары, игрушки, развивающие игры, книги и учебники, спортивные товары, образовательные услуги); «Красота и здоровье» (мода, косметика, на-

родная медицина и т. д.); «Дом» (предметы быта и интерьера); «Подарки» (ювелирные украшения, художественные изделия и сувениры массового спроса (как тут не вспомнить классику: «На-летай, не скупись, покупай живопись...»)).

НЕ ПОБРЕЗГОВАЛИ...

Конечно, суть наблюдаемой тенденции заключается не в том, что ярмарок-распродаж в условиях кризиса стало больше. Подоб-



ными мероприятиями всегда занималось множество специфических компаний, не имеющих никакого отношения к выставочному бизнесу (как не имеют его владельцы рынков и торговых центров). Люди просто организуют выездную торговлю, собирая по 30–40 стендов-прилавков. Достаточно вспомнить многочисленные меховые ярмарки на небольших площадках, порой случайных и неприспособленных.

Главное – в другом. Мероприятиями такого формата самым серьезным образом и на стратегической основе стали заниматься ведущие игроки выставочного рынка.

Пионером в этой сфере по праву можно считать группу компаний «РЕСТЭК™». В ее арсенале – сетевой выставочный проект «Православная Русь»: одноимен-

ные выставки проходят в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Красноярске, Перми, Великом Новгороде и Самаре (в регионах – совместно с местными выставочными операторами). Не менее интересный проект этой компании – программа ювелирных выставок, включающая четыре мероприятия в формате B2B (выставки JUNWEX в разных городах) и две потребительские ярмарки «Лучшие украшения России» в Москве.



Два ведущих игрока выставочного рынка России – «Экспоцентр» и ITE – готовят летнюю потребительскую ярмарку на Красной Пресне. С 9 по 18 июля 2010 г. здесь впервые пройдут четыре мероприятия: «Московская летняя ярмарка», «Ваш идеальный дом» (товары и услуги для дома), «Бон Аппети Шоу» (продукты питания и напитки), «Время материнства и детства» (товары и услуги для детей и родителей).

Конечно, в павильонах главных выставочных центров столицы постоянно проходят мероприятия со значительной составляющей формата B2C (преимущественно гостевые). Тем не менее здесь они пока «не делают погоды», оставаясь дополнением к крупным отраслевым смотрам. Большая часть ярмарок-распродаж по-прежнему базируется на небольших площад-

ках, и организуют их малые предприятия.

ЧТО ПРОИСХОДИТ В РЕГИОНАХ?

В сентябре 2009 г. на ВВЦ состоялось очередное заседание неформальной общественной организации «Экспо Клуб» по теме «Best Practice (передовая практика) в области выставочно-конгрессной деятельности в условиях кризиса». Говоря о ситуации в своем регионе, первый заместитель генерального директора ВЦ «Пермская ярмарка» Михаил Давыдов рассказал о работе компании в условиях кризиса. По его данным, количество выставок в формате B2B сократилось примерно в 1,5–2 раза, причем основное сокращение – вдвое – пришлось на тематики, в которых «Пермская ярмарка» всегда была традиционно сильна: строительство, машиностроение, нефть и химия.

В то же время выставки в формате B2C показывают определенный рост. Основные изменения в выставочной программе «Пермской ярмарки» заключаются в том, что растет количество выставок, рассчитанных на конечного потребителя: «Осенний сад и огород», «Умный ребенок» (услуги дополнительного образования), «Народная медицина», «Антикварный салон/Уличный развал», «Ярмарка новогодних подарков» и пр. В итоге основной доход в 2009 г. поступал от мероприятий в формате B2C.

Похожая картина складывается и в других областях России. Причины этого явления прозрачны: масштабы всех выставочных мероприятий в регионах всегда были существенно скромнее, а торговая составляющая – существенно выше, чем в столице. Значительное падение показателей B2B мероприятий и необходимость загрузки площадей в условиях кризиса заставляют организаторов резко усилить направление потребительских ярмарок.

НУ А КАК В ЕВРОПЕ?

На выставочном рынке Европы кризис чувствуется ничуть не меньше, чем в России. Тем не менее, по словам заместителя генерального директора компании



«Мессе Дюссельдорф Москва» Михаэля Мандела, с точки зрения соотношения количества мероприятий в формате B2B и B2C, в принципе ничего не изменилось. Общая ситуация остается такой же, как год или два назад. И заключается она в том, что рынок четко структурирован. Ведущие выставочные центры и операторы проводят мероприятия мирового и европейского уровня. Большая их часть проходит в формате B2B: допускаются лишь специалисты по приглашениям и входным билетам.

Некоторые выставки сочетают элементы B2B и B2C. Происходит это по двум сценариям: либо время работы выставки разделено (к примеру, четыре дня – для специалистов, два дня – для публики), либо сразу пускают всех желающих. При этом каждое мероприятие имеет свой годами отработанный формат, адаптированный к потребностям рынка.

В то же время параллельно существует множество мелких фирм-организаторов, которые проводят потребительские выставки с час-

тичным правом продажи со стенда. Они арендуют площади выставочных комплексов и другие подходящие помещения. Подобные мероприятия носят местный характер – городской либо региональный.

Крупные выставочные центры Европы в меньшей степени занимают ярмарками, однако не отказываются сдать под них площади, если это не нарушает их собственных планов и обязательств.

Подводить итоги развития выставочного бизнеса России в условиях кризиса, даже промежуточные, пока рано. Можно лишь пытаться отследить тенденции, одна из которых – усиление ярмарок в формате B2C на фоне сокращения традиционных выставок.

Судя по всему, это положение сохранится до тех пор, пока ситуация в экономике кардинально не изменится к лучшему.

Александр БЕЛЯНОВСКИЙ,
Информационное выставочное
агентство «ИнформЭКСПО» –
специально для журнала
«Бизнес и Выставки»

BUILD EXPO CITY

Эксклюзивные стенды МАЗДА ADVANTIC

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

ER T
CERTIFICATION SYSTEM ISO 9000

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

8-я Международная выставка „Охота. Рыбалка. Отдых“



**Охота
рыбалка отдых
2010**
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

18 - 21 февраля 2010 года
МВЦ «Крокус Экспо»
II павильон, залы № 6, 7, 8

Организаторы:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

МВЦ «Крокус Экспо»:
143400, Московская область, г. Красногорск
п/о Красногорск, а/я 92
65-66 км МКАД
(пересечение МКАД и Волоколамского шоссе)
Тел.: (495) 727-2526, 727-2588
e-mail: safari@crocus-off.ru
www.safariexpo.ru



Министерство
сельского хозяйства
Российской Федерации



При поддержке:

Ассоциация
«Росохотрыболовсоюз»

Партнер:

Официальный
медиа - партнер:

Генеральный
информационный
спонсор:

Информационный партнер
МВЦ «Крокус Экспо»:



МК МОСКОВСКИЙ
ГОМСОМОЛЕЦ



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

МЫ ЛЮБИМ СВОЮ РАБОТУ

Компания МВК является ведущим партнером «Крокус Экспо». О работе компании в кризисный период рассказал ее генеральный директор Алексей ШАБУРОВ.



пройденного – не более того. Сейчас мы находимся на новой ступени понимания наших процессов.

Готовность реально оценивать ситуацию и действовать – это и есть весь наш антикризисный план, который мы используем в повседневной жизни.

ВВ Собираетесь ли вы расширять и разнообразить свою выставочную программу или «укрепитесь» на достигнутых позициях? Как вообще оцениваете перспективы дальнейшей работы?

– Безусловно, будем двигаться вперед, развиваться. Планов у нас довольно много, и все они достижимы. Во-первых, это введение новых проектов, которые сейчас находятся на стадии утверждения. Во-вторых, мы стараемся уделять

особое внимание старым проектам компании МВК. Это наши выставки, которые хорошо известны как в России, так и за рубежом. Выставки, по праву заслужившие высоких оценок.

Если говорить о перспективах, то могу сказать одно – мне нравится моя работа, и я получаю от нее удовольствие. А какие могут быть перспективы от чувства удовлетворения? Что говорить об оценках, если удовлетворение от работы передается всем членам команды, нашим клиентам и посетителям. Буду и дальше продолжать в том же духе, ведь если тебе нравится то, что ты делаешь, – это передается людям, а это главное.

Беседовал Иван ШАРОВ

ВВ Каким был прошлый год для вашей компании, пришлось ли прибегать к какому-то особому антикризисному плану?

– Ситуация кризиса позволила нашей компании глубже понять, каким образом можно оптимизировать расходы и добиться хороших результатов и высоких показателей. Поэтому можно сказать, что кризис сыграл некую положительную роль. Как следствие своевременных мер общая деятельность компании привела к весьма позитивным результатам, а мы в полной мере осознали необходимость действовать в современных условиях по-другому. На свет рождаются более гибкие проекты, появились и новые идеи по развитию старых выставок.

Вообще, любые трудности воспринимаются нами как путь к совершенству и переосмыслению





МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КАТЕРОВ И ЯХТ Московское Боут Шоу

20-28 февраля 2010 года

Moscow Boat Show
February 20-28 2010

www.mosboatshow.ru

Организаторы:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр


НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ
МОРСКОЙ ИНДУСТРИИ

МВЦ «Крокус Экспо»:
143400, Московская область, г. Красногорск, п/о „Красногорск-4”, а/я 92
65-66 МКАД (пересечение с Волоколамским шоссе)
Дирекция выставки: +7 (495) 223-42-10
E-mail: katyagrish@crocus-off.ru
boat2008@crocus-off.ru, vazimov@crocus-off.ru

Информационный партнер
МВЦ «Крокус Экспо»:



Реклама на сайте и на территории
МВЦ «Крокус Экспо»:
тел. (495) 727-26-39,
www.crocus-reklama.ru
Аренда конференц-залов и
презентационного оборудования:
тел. (495) 727-25-93, 727-26-15

ITЕ: ГОД НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Генеральный директор компании ITЕ, ведущего выставочного организатора в России, Александр ШТАЛЕНКОВ рассказал «БиВ», каким был закончившийся год для его компании, а также о новых проектах и направлениях работы.



ВВ Александр Викторович, не могу не спросить: в какой степени кризис повлиял на работу компании?

– Для компании ITЕ этот год прошел под знаком использования тех возможностей, которые нам предоставил кризис, для дальнейшего развития. Я считаю, что в целом кризис сыграл определенную положительную роль: ситуация на рынке перестала быть такой стабильной, как прежде, появились новые ниши, новые возможности для развития, он заставил призадуматься. Так что весь прошедший год мы занимали очень активную жизненную позицию и энергично развивали наш бизнес. В общем, год был очень интересным, динамичным. С одной стороны, по разным направлениям бизнес все-таки снижался, были потери, а с другой – мы развивались и продолжали инвестировать.

ВВ В 2008 г. вы начали энергичное «наступление» на регионы, купили «Сибирскую Ярмарку», ряд других активов. Теперь, по истечении года, причем очень тяжелого, считаете ли вы это решение правильным, не оказались ли региональные активы дополнительным бременем?

– Абсолютно нет. Приобретение «Сибирской Ярмарки» было совершенно правильным решением. Скажу больше: это было только началом, на этом мы не останавливаемся и будем продолжать развивать региональные проекты. Кстати, в октябре 2009 г., в самый разгар кризиса, у нас с феноменальным успехом прошла выставка «Развитие инфраструктуры Краснодарского края»/IDES, к которой большой интерес проявили администрация города и края, местные предприниматели. Эту выставку мы собираемся расширять и развивать, так что региональный бизнес в кризис был весьма успешен.

ВВ Вы сказали, что потери все-таки были. В чем это выразилось?

– Мы не потеряли ни одной выставки, а говоря о потерях, я имел в виду снижение площадей по ряду проектов.

Честно говоря, для нас кризис проявился только минувшей осенью, так как выставочный бизнес с запозданием реагирует на процессы, происходящие в реальной экономике. Кризис протекал так: осенью 2008 г. все продажи остановились. Но у нас большая часть площадей на весенние выставки 2009 г. уже были проданы. То есть, с одной стороны, мы видели колоссальное

снижение активности в целом на рынке, с другой – наши собственные весенние выставки прошли без потерь, так как были проданы заранее. Удивительно другое: именно весной, в разгар кризиса, мы начали наблюдать колоссальный всплеск посещаемости выставок, количество посетителей было как никогда высоко – оно выросло на 15–20%.

ВВ Как вы это объясняете?

– Во время кризиса не только мы ищем варианты развития, но и многие предприниматели пытаются найти пути выхода из трудной ситуации, новые технологии, новые возможности. Всплеск этой активности был очень неожиданным и очень приятным. Это позитивно характеризует наше бизнес-сообщество. Люди не сидели сложа руки, а пытались найти какие-то новые решения. То есть в этом отношении весенние выставки прошли «на ура». Реальное снижение объемов началось осенью 2009 г.: сентябрьские и октябрьские выставки несколько потеряли в площади.

ВВ Можете ли вы сказать, выставки каких направлений пострадали, а какие удержали позиции?

– Прежде всего это строительная тематика – заметное сокращение площадей произошло на нашей новосибирской выставке «Сибстрой-экспо», немного уменьшился в объемах «Мосбилд». Пострадало все, что связано с розничной торговлей, – мы прочувствовали это на своей прошлогодней выставке «Весь мир питания»/World Food Moscow, хотя выставка 2010 г. про-

ITE является ведущим выставочным организатором в России. Компания образована в 1991 г., имеет офисы в 19 странах. Ежегодно ITE проводит более 200 выставок и конференций по всему миру, являясь лидером как по количеству проводимых мероприятий, так и по широте охвата рынков. Компания является членом Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), Российского союза выставок и ярмарок, Российско-Британской торговой палаты, Ассоциации европейского бизнеса и др.

дается очень активно. Автомобильная тематика также оказалась в «лидерах» снижения – «Мотор Шоу» прошлой осенью было по площади меньше обычного.

Не почувствовали на себе кризиса туристические («Путешествия и туризм»/МИТТ) и фармацевтические выставки («Фармтех»).

Очень удачным оказался наш совместный проект с компанией Reed Exhibitions – выставка Aqua-Therm. Первая выставка прошла в начале прошлого года (3–6 февраля), и мы чрезвычайно довольны результатами. Совсем скоро, в феврале, состоится вторая выставка Aqua-Therm,

которая совсем не почувствовала на себе «дыхание» кризиса.

Удачно для нас прошли выставки «Охрана, безопасность и противопожарная защита»/MIPS и «ТрансРоссия». Кстати, хотелось бы отметить, что в кризис растет внимание к выставкам со стороны государственных структур, что, на мой взгляд, очень важно. Мы это ощутили по «ТрансРоссии». Руководители отрасли выбрали выставку в качестве площадки для своей работы – здесь состоялся Российско-финляндский форум по транспорту и логистике, на котором прошли переговоры министра транспорта РФ Игоря Левитина и министра транспорта и связи Финляндской Республики Анну Вехвилайнен.

■ Какова ваша оценка дальнейшего развития событий?

– Похоже, что осень 2009 г. была дном кризиса в выставочной сфере, мы достигли низшей точки. Я сужу по активности экспонентов – она несопоставимо выше, чем осенью 2008 г.: продажи на весенние выставки идут очень активно. Причем, уже продаются и осенние выставки. В частности, продажи на «Весь мир питания»/World Food Moscow, которая состоится 14–17 сентября, высоки как никогда – таких энергичных продаж я вообще не припомню. Интерес к выставкам очень высок, нарастает активность клиен-

тов. По моим оценкам, в целом весенние результаты будут еще не очень впечатляющими (из-за упоминавшегося отставания), а вот осенью рынок будет реально на подъеме.

■ Готовите ли вы новые проекты?

– Да, мы готовим несколько новинок. Во-первых, это серьезный совместный проект с Deutsche Messe. Мы решили создать российский аналог знаменитой Ганноверской промышленной ярмарки. Осенью этого года запускаем на ВВЦ Международную промышленную выставку/ITFM.

Еще одну новинку посетители увидят летом текущего года в «Экспоцентре». Это будет проект, рассчитанный на широкую публику. Таких мероприятий в Москве очень мало. Он будет включать несколько выставок: «Ваш идеальный дом», «Бон Аппети Шоу», Московская летняя ярмарка и фестиваль «BabyTime. Время материнства и детства». Ряд новых проектов мы также готовим в «Крокус Экспо».

Если говорить о перспективах, то мы хотим увеличить количество конференций, которые проходят параллельно с нашими выставками, и сделать это самостоятельным направлением бизнеса.

Беседовала
Ирина СКИБИНСКАЯ



REED EXHIBITIONS: ВЕКТОР ДВИЖЕНИЯ НЕИЗМЕНЕН

Международная компания Reed Exhibitions начала работать в России сравнительно недавно. О том, как выставочный оператор преодолел трудности первого кризисного года, журнал «БиВ» спросил у Григория ЗАРАЙСКОГО, генерального директора российского представительства Reed Exhibitions.



ВВ Чем вам запомнился 2009 г. и каковы его итоги?

– Минувший год оказался очень сложным, потому что каждый его день был полон сильного эмоционального напряжения и требовал максимальной сосредоточенности и сфокусированного внимания. Думаю, что большинство моих сотрудников никогда в своей карьере такого не испытывали. Трудно сравнивать итоги 2009 и 2008 гг., так как число выставок было разным, но думаю, что в среднем по выставочной площади мы потеряли до 20%. В то же время прошедший год мы закончили с лучшими результатами, чем средние показатели по отрасли. Я знаю, что многие выставки «про-

сели» на 25–30% выставочной площади, а то и на 50%.

Но есть и позитивные моменты. Во-первых, практически по всем нашим выставкам, кроме Intertool, у нас зафиксировано увеличение количества посетителей на 8–15%. Во-вторых, увеличилась средняя площадь стенда: то есть те фирмы, которые продолжают участвовать в наших выставках, доказывают, что они верят в выставку как маркетинговый инструмент и идут на увеличение, а не на уменьшение площади стенда.

ВВ Каков ваш прогноз на этот год? Кризис кончится?

– Я думаю, мы находимся в самом разгаре кризисных трудностей, и 2010 г. будет очень непростым. По моим предположениям, экономический спад будет продолжаться как в экономике в целом, так и в отдельных отраслях. Говорить о начале выздоровления экономики можно будет только в 2011 г.

Есть такое общепринятое суждение, что выставочный бизнес позже, чем отрасли реальной экономики, чувствует кризис и позже из него выходит. Даже если мы увидим первые показатели выздоровления и выправления экономики в нынешнем году, отраслевые компании должны сначала укрепиться и почувствовать уверенность, что это не временный

всплеск, а долговременная тенденция. Тогда уже они смогут раскрепоститься, раскрыться и начать выделять деньги не только на обеспечение жизненно важных функций, но и на маркетинг, рекламу, участие в выставках.

ВВ А как вы ведете бизнес – у вас есть антикризисный план или просто реагируете на ситуацию?

– Так называемого антикризисного плана нет. У нас существует несколько основополагающих принципов ведения бизнеса. Во-первых, это общий вектор движения, который помогает придерживаться заданного направления развития бизнеса, несмотря на трудности. Во-вторых, очень внимательное отношение к использованию ресурсов, в том числе и человеческих. Мы никогда не «шиковали» и тратили деньги обдуманно. В результате в прошлом году мы не уволили ни одного сотрудника и не уменьшили им зарплату, ведь расходы на персонал детально планируются. Наконец, мы поддерживаем хорошие отношения с нашими партнерами, в том числе и с «Крокусом». У нас существует понимание и взаимопомощь, которые помогли нам решить все важные вопросы. По своей сути и форме мы всегда готовы к изменениям: когда надо, можем расширяться, когда надо – ужаться.

БВ Как вы мотивировали персонал в этот тяжелый период? Сложно выдерживать ненормированный рабочий день и постоянные стрессы.

— У нас еще совсем молодая компания и небольшой штат сотрудников — около 50 человек. Я каждый день разговариваю практически со всеми своими коллегами и готов выслушать их проблемы и предложения. Но, с другой стороны, работа — это не детский сад. Сейчас на рынке появилось много специалистов очень хорошего уровня. Это должно стать сильным мотивирующим фактором для моих сотрудников. У меня, как топ-менеджера компании, есть принцип: постоянно оценивать окружающих меня людей с профессиональной точки зрения и замечать, есть ли среди них специалисты более высокого уровня, чем те, которые работают у меня. Это нормально для бизнеса. Я считаю, что тяжелые времена — это хорошая лакмусовая бумажка, которая позволяет проверить, как работает каждый человек в компании, и во-время обновить персонал.

БВ Сейчас у многих компаний трудности и, наверное, некоторые просят скидки. Какова ваша реакция?

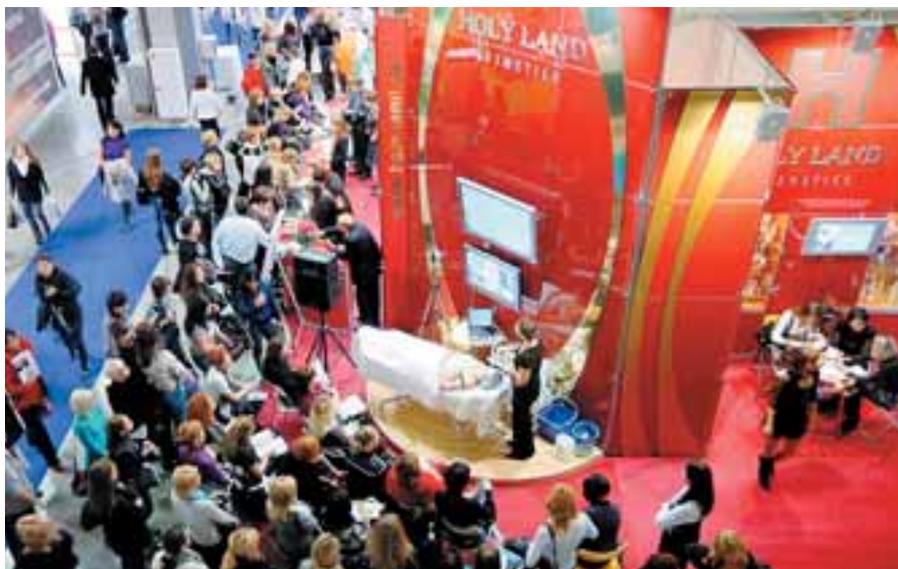
— Конечно, мы пытаемся искать пути совместной работы с любым клиентом, но мы принципиально не даем никому просто «скидку». Если компания действительно не понимает, зачем ей участвовать в выставках вообще и в наших проектах в частности, то ей лучше в них просто не участвовать. Потому что в этом случае, какую бы скидку мы ни сделали, отдачи от участия все равно не будет. У нас есть понятие «цена участия в выставке» и есть понятие «возврат инвестиций». Гарантировать этот «возврат» может только сама фирма. Мы не можем отработать за компанию на ее стенде с максимальной отдачей. Мы обеспечиваем тематическое наполнение выставки (содержание), наличие потенциальных клиентов и деловые контакты, а правильно распорядиться предоставленными возможностями может только сама фирма.

БВ Как вы оцениваете перспективы выставочного бизнеса?

— Мне кажется, что они неразрывно связаны с техническим прогрессом. Мы часто просто не отдаем себе отчет в том, какую отдачу могут принести новые технологии. Во-первых, это, конечно, Интернет. Сейчас — это большая дорога, по которой мы только начинаем двигаться. По ряду проектов в прошлом году мы работали с клиентами и проводили рекламные компании только в Интернете. Например, большая работа для выстав-

для него акцентами на выбранных компаниях.

В России мы пока делаем только первые шаги навстречу таким новинкам. В то же время маловероятно, что будущее выставочного бизнеса полностью переместится в Интернет и будет тесно связано с виртуальными выставками. Сейчас, особенно в кризис, посетителю важно самому прийти и увидеть, как чувствует себя их потенциальный партнер. Люди с не-



ки InterCHARM, осенью прошлого года, была проведена в Интернет-блогах. Во-вторых, компьютерные технологии. В Англии уже есть специальные электронные навигаторы, которые помогают посетителю ориентироваться на выставке. Человек может заранее спланировать свой график посещения стендов, наметить маршрут движения по экспозиции. Навигатор проведет его по выставке в заданном направлении, с нужными

доверием относятся к тому, что дистанцировано от них, — будь то Интернет, газеты или телевизор.

Я надеюсь, что в нынешнем году те наши клиенты, которые временно перестали с нами сотрудничать, вернуться и продолжат работу с Reed Exhibitions. Мы уважаем своих клиентов и хотим, чтобы они стремились работать с нами, тогда мы всегда сможем договориться.

Беседовала Ольга СТАРКОВА

«МЕССЕ ФРАНКФУРТ РУС»: РАБОТАЕМ НА РЕЗУЛЬТАТ

Закончился непростой 2009 г. Каждая выставочная компания старалась по-своему справиться с трудностями, приспособиться к новым условиям. О том, как это удалось сделать компании «Мессе Франкфурт РУС», рассказывает ее генеральный директор Ойген АЛЕС



– Надо признать, что глобальный финансовый кризис достаточно сильно повлиял на мировую индустрию. А особенность выставочного бизнеса – в том, что он является отражением, индикатором состояния рынков. По сути выставка – это срез, который позволяет дать огромное количество маркетинговой, аналитической информации о положении дел в той или иной отрасли.

Работа в состоянии кризиса обязывает быстро реагировать на меняющиеся условия, грамотно распределять свои ресурсы и при этом внедрять и разрабатывать новые технологии.

Мы стараемся быстро и четко реагировать на потребности своих клиентов как со стороны участников, так и со стороны посетителей. Мы разрабатываем новые технологии, которые позволяют с минимальными затратами получать максимальные бизнес-результаты. Наша главная задача состоит в

том, чтобы создать реальный маркетинговый инструмент для укрепления и развития бизнеса наших партнеров.

Тем ни менее, надо сказать, год был очень сложным. Пока рано говорить, что нам удалось преодолеть трудности, которые принес нынешний кризис. В этом году общая площадь экспозиции сократилась в среднем на 30%. Наш главный антикризисный план – работать на результат и не опускать руки.

«Мессе Франкфурт РУС» находится в постоянном развитии. Не стал исключением и сложный кризисный год. Например, в 2009 г. мы, совместно с «Крокус Экспо», провели Techcare Forum Russia, посвященный теме химических чисток, прачечных и ухода за текстилем.

Мы верим, что только движение вперед является залогом успеха. Для нас удержание позиции состоит в том, чтобы постоянно доказывать своим партнерам, что в любой экономической ситуации мы способны делать профессиональные мероприятия, отвечающие всем современным требованиям игроков рынка.

Если говорить о перспективах выставочного бизнеса, то мы уверены – у него есть будущее. Пока существуют индустрии производства продукции, услуг и новых технологий, будут нужны выстав-

«Мессе Франкфурт РУС»

является российским подразделением одного из крупнейших международных выставочных концернов – Messe Frankfurt GmbH. Ежегодно она проводит более 100 выставок по всему миру. Компания имеет 82 представительства, отвечающих за деятельность в 150 странах.

В России дочерняя структура компании существует с 2001 г. За прошедший период она сформировала стабильную выставочную программу и укрепила свои позиции на рынке

В 2009 г. компания «Мессе Франкфурт РУС» организовала и провела в России и СНГ 9 выставок. Среди них такие заслужившие известность мероприятия, как Heimtextil Russia (текстиль для дома), Auto+Automechanika (запчасти и принадлежности для автомобилей), Techtextil Russia (промышленный текстиль). Компания установила прочные партнерские отношения с другими организаторами выставок, что позволяет ей постоянно расширять свою программу.

ки. Ведь это единственный профессиональный и самый оптимальный, с точки зрения затрат и вложений, способ выхода на новые рынки, поиска новых деловых партнеров, расширения и укрепления бизнеса.

«ЕВРОЭКСПО»: РАЗВИТИЕ ВОПРЕКИ КРИЗИСУ

Компания «Евроэкспо» входит в число известных и опытных организаторов выставок. В ее программе 15 ежегодных специализированных экспозиций. Наряду с этим она занимается дизайном, проектированием и строительством выставочных стендов. О работе в кризисный год журналу «БиВ» рассказал генеральный директор компании «Евроэкспо» Кирилл АНИСИМОВ.



– Разразившийся кризис повлек за собой комплексные изменения во всех сегментах российской экономики, в том числе в выставочной индустрии. Это выражается прежде всего в обострении конкуренции на фоне реального спада интереса к участию в выставках.

Чтобы устоять, необходимо создать выставочный продукт, соответствующий нынешним экономическим условиям. Это значит, что нужно повысить доступность мероприятий с помощью адекватной ценовой политики, параллельно поддерживая на высоком уровне востребованность выставочных проектов. Выставка должна быть в равной мере привлекательна для экспонентов и профессиональных посетителей, только в этом случае она будет эффективным маркетинговым и коммуникативным инструментом.

Несмотря на сложности, связанные с экономическим кризисом, ООО «Евроэкспо» продолжает активно развиваться. В рамках выставки «Связь-Экспокомм-2009» мы успешно скомплектовали специальную

экспозицию Министерства связи и массовых коммуникаций РФ. Высокий статус мероприятия подтвердило то, что его посетил Президент РФ Дмитрий Медведев. За счет консолидации усилий с ЗАО «Экспоцентр», поиска новых резервов мы с большим успехом провели эту выставку.

На фоне недавно появившегося альтернативного туристического выставочного проекта «Евроэкспо» успешно провела Московскую Международную осеннюю неделю профессионалов турбизнеса – MATIW. Традиционная (юбилейная) выставка ОТДЫХ/LEISURE, которую «Евроэкспо» проводит с 1995 г., еще раз подтвердила ее статус главного осеннего международного форума на туристическом рынке России.

Несмотря на напряженную конкурентную борьбу в ходе подготовки Международной специализированной выставки инструмен-

тов, оборудования и технологий (MITEX), данное мероприятие ежегодно подтверждает звание крупнейшей в России специализированной выставки инструментов: все ведущие игроки рынка принимают в ней участие.

В настоящий момент компания «Евроэкспо» своей приоритетной задачей ставит удержание лидирующих позиций на выставочном рынке. Уже в ближайшее время мы объявим о запуске нового крупномасштабного проекта.

Рынок выставочных услуг является зеркальным отражением экономики России в целом, поэтому перспективы его развития напрямую связаны с состоянием российской экономики. И пока не проявятся тенденции к ее существенному и стабильному улучшению, трудно делать оптимистичные прогнозы.

БВ



С ОПТИМИЗМОМ СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ

Компания «Асти Групп» – лидер в проведении выставочных мероприятий пищевой отрасли – закончила прошлый год на оптимистической ноте. О своих планах на будущее журналу «БиВ» рассказала руководитель компании «Асти Групп» Наринэ БАГМАНЯН.



В В чем вы видите основные проблемы своего бизнеса?

– Проблемы выставочной компании напрямую связаны с проблемами наших экспонентов. Мы работаем в промышленном, пищевом секторе и в области сельского хозяйства. Эти отрасли в значительно большей степени, чем другие, подвержены государственному регулированию, что делает проведение выставок по этим тематикам очень сложным. Возьмем, например, международные выставки «Индустрия Напитков» или «Мясная промышленность». Сейчас ситуация в алкогольной отрасли непростая: ликеро-водочные заводы то отдают контрольный пакет акций государству, то их хотят передать обратно частному бизнесу. В мясной промышленности государство то увеличивает квоту на ввоз импортной продукции, то уменьшает, «помогая» российским производителям. Однако эта протекция приводит к тому, что наша курица становится в два раза дороже, чем она стоила до введения ограничений на ввоз. Большие сложности для предприятий пищевого сектора в системе управления. Не хватает квалифицированных кадров как среди работников, так и среди управленцев. Их просто негде взять, в результате эти фирмы не могут гибко реагировать на потребности рынка. Много рамок в законодательной сфере.

Наша выставочная компания, в свою очередь, помогает фирмам-экспонентам выявить эти проблемы и предлагает пути их решения. Ведь они наши клиенты. Мы организуем конференции и семинары, посвященные вопросам правового регулирования и управления в соответствующих отраслях. Под эгидой нашей компании создана бизнес-школа агропромышленного комплекса (АПК). Это далеко идущий проект, который, возможно, окажется полезным нашим клиентам. Первый бизнес-семинар прошел в конце октября прошлого года, а тренинг второго уровня пройдет в Нидерландах, в городе Утрехте, 20–22 апреля 2010 г. во время



В Каковы результаты прошедшего года для вашей компании?

– Для нашей компании год оказался неплохим – может быть, потому, что основные выставочные проекты были заложены еще в 2008 г. Некоторые выставки, конечно, «просели», но, в общем, мы сохранили прежние объемы и с оптимизмом смотрим в будущее. Наша компания серьезно зависит от того, как чувствуют себя наши клиенты-производители, так как мы делаем выставки для реального сектора – для производителей. Нет клиентов – нет нас. В конце 2008-го и начале прошлого года было немного страшно – ведь не только российская, но и вся мировая экономика находилась в состоянии кризиса. Но с лета ситуация начала улучшаться, и самое главное – начали выдавать кредиты реальному сектору.

выставки VIV Europe. Инициатива организации школы исходила от наших компаний-клиентов сельскохозяйственного и пищевого секторов. Ведь сейчас директоров фабрик советского периода начинает сменять новый топ-менеджмент. В общей массе эти люди приходят на энтузиазме, без понимания того, как надо управлять бизнесом. Им бывает сложно высчитать оптимальную себестоимость продукта или эффективно управлять персоналом. Систематизации в головах мало, а получить MBA может не каждый. Оставить же предприятие и пойти учиться вряд ли возможно. Поэтому меня попросили сделать такой проект, ведь моя основная цель – чтобы клиенты заработали как можно больше денег. Тогда они будут больше вкладывать в наши выставки.

ВВ Как сейчас обстоят дела в вашей компании?

– В нашей компании мы никого не увольняем, а наоборот, берем новых сотрудников. На рынке появилось много хороших специалистов, которые имеют реальные зарплатные ожидания и адекватно оценивают свои профессиональные возможности. Что же касается кризиса, то, по-моему, такие «кризисные» встряски бывают полезны.

ВВ Каков же ваш секрет успеха?

– Я считаю, что надо всегда ориентироваться на потребности

клиента. Я говорю своему персоналу: «Пока вы не почувствуете себя “в шкуре” клиента – не сможете объяснить, почему ему надо прийти именно к вам на выставку». Иногда нас обвиняют в том, что мы просим большие деньги за участие в наших проектах. Но если я возьму с компании меньше, то не смогу сделать эффективной рекламной кампании или провести необходимые переговоры. Поэтому нашу ценовую политику я считаю экономически оправданной.

ВВ Будут ли у вас в новом году свежие проекты, или внимание будет сосредоточено на удержании позиций?

– Мы стараемся чутко реагировать на рынок. Если сегодня рынок мне подскажет новую идею, я смогу ее подхватить и воплотить. Вот, например, сейчас очень популярна кальянная тема. Поэтому в этом году мы решили кроме «Салона Сигар», сделать еще и «Кальян Холл». Мы будем продолжать развивать проект выставки «Зоо Россия» и бизнес-школы АПК.

ВВ Как вы оцениваете перспективы выставочного бизнеса в наступающем году?

– Мы, руководители выставочных компаний, недавно обсуждали эту тему и пришли к выводу, что сейчас на рынке все-таки должна наступить некая ста-

бильность. Кризис немного очистит рынок. В результате останутся только те выставочные компании, которые предоставляют самые лучшие услуги и «заточены» на клиента. Сегодня много говорят о том, что выставки как маркетинговый инструмент исчезнут. Их заменят конференции, конгрессы, виртуальные выставки. Я считаю, что ни одна конференция не сможет заменить живую выставку. Другое дело, что форматы выставки будут меняться. Сейчас приходишь на некоторые экспозиции – одни и те же производители с одним и тем же стендом. Это неправильно. Скоро такой подход перестанет работать. Каждый раз в проекте должно быть что-то новое, какая-то изюминка, иначе людям будет неинтересно приезжать.

ВВ Чего бы вы хотели пожелать себе и своим коллегам в новом выставочном году?

– Будем надеяться, что кризис закончится. Хочется, чтобы в нашем государстве бизнесу было комфортнее, чтобы госструктуры больше прислушивались к тому, что говорит бизнес-сообщество, и реально помогали тем, кто приносит ощутимую пользу стране. Тогда не только нам, но и нашим детям будет комфортнее жить в нашей стране.

Беседовала
Елена КРЕМЕНЕЦКАЯ



Рекламный рынок в поисках креатива

Нестабильная ситуация на российском рынке в первую очередь отразилась на рекламном бизнесе.

II Международный Фестиваль технологий продвижения и рекламы ProMediaTech–2010, который пройдет с 18 по 20 февраля в МВЦ «Крокус Экспо», может оказаться антикризисным лекарством для многих компаний, работающих в сфере продвижения товаров и услуг.



Участие в ProMediaTech–2010 поможет преодолеть препятствия, возникающие на пути развития не только молодых, но и состоявшихся в своей области компаний, считают организаторы выставки. Ведь только один раз в год можно увидеть, пообщаться вживую, вместе поработать, выбрать и оценить сразу более 180 российских и иностранных компаний, работающих на рынке event-индустрии, рекламы, маркетинга, PR-, IT- и Интернет-технологий. «Мы сделали основной упор на то, что мероприятие должно быть максимально интерактивным и зрелищным, поэтому выбрали формат не выставки, не конференции, а фестиваля», – говорит организатор проекта Анна Корзунова.

Слово «фестиваль» подходит для ProMediaTech как нельзя лучше. Сочетание выставочной части, деловой и шоу-программы позволяет привлечь самую широкую аудиторию – от руководителей и менеджеров рекламных, маркетинговых и PR-отделов предприятий различных отраслей до свободных художников, дизайнеров и специалистов типографий и издательских домов.

Название ProMediaTech выбрано не случайно. «Pro» означает продвижение товаров и услуг, «Media» – работа со средствами массовых коммуникаций, а «Tech» – технологии и оборудование. Поэтому в экспозиционной

части ProMediaTech всегда можно увидеть самый широкий спектр компаний, занимающихся разработкой, продвижением и воплощением самых смелых рекламных и маркетинговых решений. В этом году на свои стенды посетителей пригласят компании «Мультимедийные экспо-системы», Screenagency, группа компаний AdLabs, «Текон», ART Polymedia, AV Mediasystems и многие другие. Инновационные технологии в области строительства выставочных стендов продемонстрируют компании WAY SpA, Mero-TSK, «Билд-Экспо Сити», «ЕвроЭкспо», «Интерформ Экспо», «МВК Дизайн» и другие. Насыщенная деловая программа ProMediaTech–2010 будет посвящена темам инноваций в рекламе; маркетингу, PR, BTL; дизайну и креативу; брендингу; продвижению в Интернете; нестандартным коммуникациям и множеству других тем. Помимо этого в рамках фестиваля пройдет конференция «Эффективный выставочный маркетинг», которая станет хорошим тренингом для всех её участников. На конференции будут обсуждаться вопросы планирования участия в выставке, повышения эффективности работы сотрудников на выставке, маркетинга событий и др.

Фестиваль ProMediaTech–2010 готовит для своих посетителей и участников ежедневные шоу-программы, презентации и различ-



ные конкурсы. Именно они могут стать стартовой площадкой для молодых рекламных и маркетинговых агентств, компаний, занимающихся продвижением брендов и разработкой креативных идей. Статистика социальных опросов среди студентов свидетельствует о состоянии неуверенности в «завтрашнем дне», характерной, главным образом, для будущих специалистов в сфере маркетинга и рекламы. Для этого сегмента потенци-



альных рекламистов фестиваль ProMediaTech-2010 организует специальную зону «Профильное образование в рекламе», посетив которую, юные рекламные гении смогут оценить перспективность отрасли, несмотря на нестабильные экономические условия. Также у них появится уникальная возможность погрузиться в мир креатива и постоянного движения – повседневных спутников рекламного сообщества.

В рамках ProMediaTech-2010 будут подведены итоги II Международного конкурса социальных рекламных видеороликов «Ревиро», где молодые операторы, режиссеры, сценаристы и дизайнеры смогут заявить о себе и пробиться на неприступный Олимп современной российской рекламы. Также в рамках выставки все желающие получают возможность принять участие в шоу-матче, который проведет «Первый игровой телеканал» на основе горячо любимых геймерами гоночных игр. На стенде игрового телеканала будут ус-

тановлены компьютеры со всем необходимым игровым оборудованием (руль, педали, коробка передач), при помощи которых участники проекта смогут посоревноваться с чемпионом мира по видеоигре Need For Speed и пилотом профессиональной гоночной команды Voyko Racing Team Аланом Енилеевым.

Таким образом, этой зимой фестиваль ProMediaTech в очередной раз соберет вместе под одной крышей МВЦ «Крокус Экспо» всех специалистов по созданию, продвижению и доведению до конечного потребителя рекламного продукта. Участники фестиваля смогут обменяться опытом, получить знания о новейших технологиях и разработках, наладить контакты с потенциальными подрядчиками и клиентами, обсудить тенденции развития рекламного рынка, стратегию и тактику продвижения товаров и услуг, чтобы целый год затем воплощать полученные идеи в креативные решения.

Виктория РЕВА



ЯРКИЕ ИДЕИ, ЛЕГКИЕ РЕШЕНИЯ

Сеть магазинов бытовой техники и электроники «МИР»:

- основана в 1993 году
- насчитывает более 60 магазинов в крупнейших городах России
- является обладателями золотой премии «БРЭНД ГОДА/EFFIE-2004», победителем Всероссийского конкурса «Золотые сети» в 2004, 2005 и 2006 г.г.



- **ЦИФРОВАЯ ТЕХНИКА**
- **ЭЛЕКТРОНИКА**
- **БЫТОВАЯ ТЕХНИКА**

Единый формат магазинов:

- площадь от 1 500 м²
- ассортимент более 10 000 наименований
- современные торговые технологии

☎ **780 0000**

☎ **8 800 200 2 800** (звонок бесплатный)

www **www.mirinfo.ru**



Деревянное

Россия – страна деревянная. Какие бы новые технологии ни изобретали, какие бы новые строительные материалы ни появлялись, дерево не теряет своей привлекательности и ценности. Работа с деревом на Руси всегда была не только ремеслом, но и искусством. Деревянными кружевами украшали жилые дома и храмы, мастера-краснодеревщики создавали неповторимые предметы интерьера, деревянные шкатулки и сейчас являются желанным подарком, искусство русской деревянной игрушки не знает аналогов в мире.

И сегодня интерес к дереву как строительному материалу и предмету художественного творчества не иссяк, свидетельство тому – многочисленные выставки «деревянной» тематики: это и «Мебельный клуб», проходящий в ноябре в «Крокус Экспо», и «Евроэкспомебель», проводимая там же компанией МВК в мае, и её же «Деревянное домостроение», и экспоцентровская «Мебель». На всех этих выставках помимо основных экспозиционных товаров предлагают и многочисленные сувениры из дерева, подарки, предметы интерьера. Вполне естественно, что и художники по дереву именно здесь стараются показать свои творения. С одним из таких художников, Дмитрием Ильинчиком из Минска, мы встретились на выставке «Мебельный клуб».

Член Союза художников России Дмитрий Ильинчик работает с деревом, как сам говорит, всю жизнь. Сегодня его работы хранятся в Музее искусства и культуры Республики Беларусь, украшают дома и радуют людей многих стран мира.

Он часто принимает участие в выставках, проводимых в Москве, предпочитая мебельные экспози-

ции, выставки, связанные с обработкой дерева, а также экспозиции подарков и сувениров. Особенно ему нравится бывать в «Крокус Экспо». Здесь, по его словам, легко дышится, персонал приветлив и умеет ценить искусство. Ему есть с чем сравнивать, поскольку он бывает на выставках и в других выставочных центрах Москвы, Санкт-Петербурга и Европы.

Стиль, в котором работает мастер, называют корневой пластикой, но сам автор не готов давать своему стилю каких-либо определений, полагая, что это удел искусствоведов. Для него работа с деревом – это, прежде всего, общение с природой, которое начинается еще на этапе поиска материала.

Дмитрий – художник-мыслитель, одновременно он хочет заставить мыслить и зрителя: «Я люблю заставить зрителя немножко пошевелить мозгами, поработать. Всегда нужно делать такие вещи, чтобы заставить зрителя думать больше, чем сам художник». Некоторые образы, по его словам, «всплывают» у него сами и сразу, некоторые приходится «высматривать» долго, а потом бережно и терпеливо убирать из материала лишнее.



Дерево для автора – это своего рода море, из которого он выуживает своих рыб, бабочек, дев, витиеватые вазы и прочие образы. Частенько мастер использует топляк – дерево, долгое время пролежавшее в болоте или в озере: оно дает богатую фактуру и цвет.

Рыбы, пожалуй, самая многочисленная «популяция» в его коллекции и наиболее любопытная с точки зрения техники исполнения.

ИСКУССТВО



его заведет материал, на какой образ натолкнет. Значение имеет воображение автора и его стремление увидеть то, чего не увидит больше никто. По признанию мастера, иной «обрубок» может отлеживаться несколько лет, прежде чем «захочет сообщить что-то о себе».



Чтобы чувствовать природу, ей надо доверять. Дмитрий Ильинчик доверяет ей как художнику больше, чем самому себе: он перепоручает ей часть своей работы. Например, некоторые свои объекты он вымачивает в болотной жиже и только потом доводит до ума: «Чуть-чуть увидел форму – и туда. А потом уже добавил своего воображения». Это дает и богатство фактуры, и богатство оттенков. «Эту рыбу я утопил в болоте, в торфе, ее хорошо поели червячки, всякие жучки-паучки. Они-то и придали этой рыбе необычайную красоту. Мох я оставил для краски. Так что этот рисунок сделан самой природой».

«Обратите внимание на эту вазу. Если б не было такой красоты, если б не было такой текстуры, необычайной, воздушной, никогда б я с этим куском дерева не возился».

Для одной из сделанных мастером женских фигур был использован крымский можжевельник, ко-

Каждая из них со своим характером, выражающимся в пластике, цвете, форме, идее. Есть среди них настоящие акулы, есть мелкие рыбешки, есть рыбы-цветы и рыбы, похожие на цветущий кусок земли или на камень. Дерево для своих рыб Дмитрий Ильинчик использует разное, но преимущественно уже сухое.

Его рыбы получаются такими живописными, такими живыми!

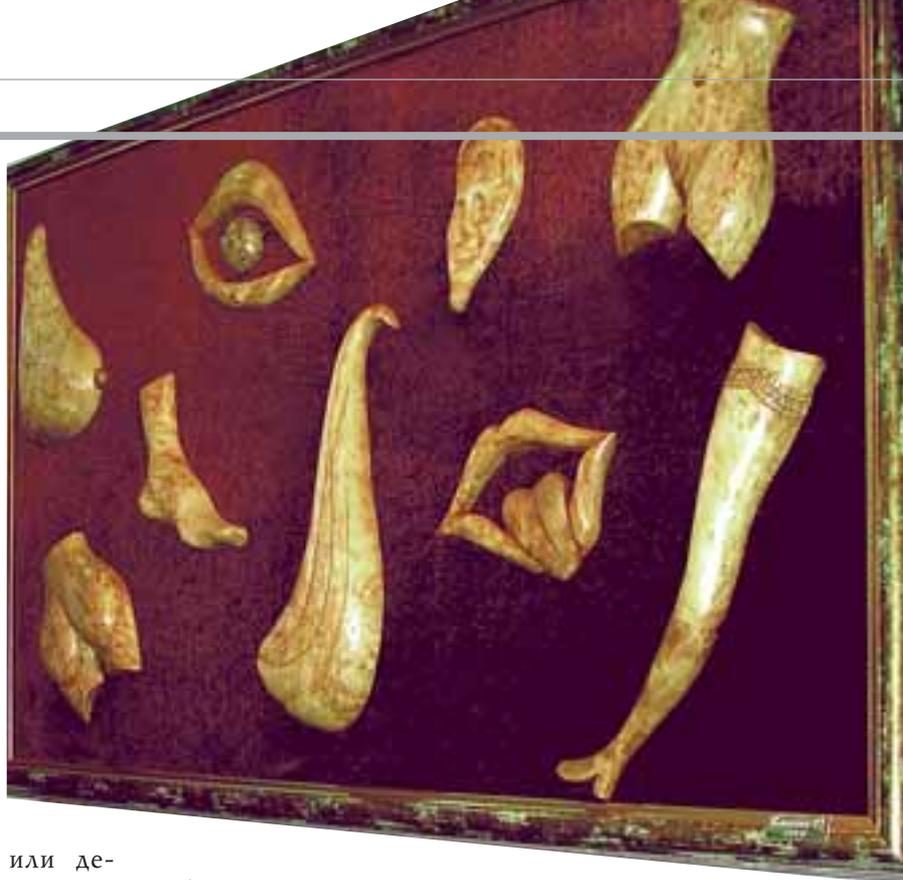
Многое в них остается нетронутым, «диким», местами даже присутствует мох. При этом один и тот же кусок дерева может давать разную фактуру и цвет. И художник обыгрывает это в форме, которая за счет контрастов проявляет себя еще ярче.

Он никогда не знает заранее, в какой технике будет работать в каждом конкретном случае и что именно «вырисуется» в итоге, куда

торый был добыт им лет десять назад в Крыму, в тех местах, где в 1929 г. произошло землетрясение. «Тогда камни ломали деревья, и за много лет они приняли необычайные формы. Оттуда, с гор, я и вытащил какое-то количество этого дерева». Многие в фигуре оставлено нетронутым, что-то угадывается, что-то додумывается, оттого эта работа вышла такой чувственной, а образ по-настоящему женственным.

Вот бабочка из карельской березы: рисунок дерева был таким, что крылья «просились» сами. Бабочка «сидит» на срезе пня. Пень, по всей видимости, сосновый или еловый, но прелесть его в том, что по краям у него удивительные расщелины, похожие на фьорды, эти края художник слегка обжёл, придав им большей выразительности. Композиционно получилось очень цельно. Это создано, как считает художник, самой природой, и важно было эту цельность не нарушить: «Если вырезать буду только я, результат всегда будет убогим. Как говорят настоящие художники, мастер лишь пытается повторить природу. И это так, что бы мы ни делали».

На вопрос «Учились ли вы где-нибудь изобразительному искусству?» Дмитрий Ильинчик рассказывает о том, что брал несколько мастер-классов у известных минских художников: «Кое-что почитал, кое-что посмотрел, но если я буду делать так, как делал кто-то



или делать по учебникам, я потеряю свою индивидуальность, и мое искусство превратится в ремесло. Скажу правду: нужно научиться лишь каким-то общим, первичным, вещам и понять, какой вообще бывает резьба». Его самодостаточность фактически и есть его художественный метод. «В искусстве ничего не получится, если не быть “больным”, если не любить фанатично свою работу. Сутками, годами, и всегда через любовь. Ремесленник никогда не достигает вершин. Будет делать великолепную работу, но это не будет искусством».

Дмитрий Ильинчик признается, что очень часто бывает недоволен

своими работами: «Может быть, из десяти удовлетворение приносит одна. И чем больше я работаю, тем больше мне кажется, что я бездарный художник. Бывает, распилю материал, потом сожгу или выкину. Но никогда не жалею о прожитом. Абсолютно!»

Не секрет, что в работе любого мастера есть место не только «чистому творчеству», но и «чистой работе». Как многие «деревовики», Дмитрий Ильинчик режет шкатулки. «Это только ради денег. Они кормят меня. Конечно, это красиво, это очень красиво! Но это другое. Бывает, заказывают что-то за весьма большие деньги. Но сами по себе деньги не греют. Сейчас для меня важнее получать наслаждение от процесса. А не работать невозможно. Это – мой мир, мои ощущения, то, ради чего я сейчас и живу. Работаю, пока руки не посиленют».

Ближайшая выставка, на которой можно будет посмотреть, оценить, а может быть, и приобрести работы Д.Ильинчика, – «Охота. Рыбалка. Отдых. Весна-2010», которая состоится 18–21 февраля 2010 г. в «Крокус Экспо».

Мария ИВАНОВА

При подготовке статьи использованы материалы журнала «ЛесПромИнформ»





ТВОЙ ДОМ

сеть торговых центров



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

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

Мы приглашаем Вас к сотрудничеству!

Телефоны отдела аренды:

(495) 727-17-16

Центральный офис в Москве

(4732)44-60-00

Офис в Воронеже



Crocus Group

Поделитесь опытом

В Торгово-промышленной палате РФ состоялось обсуждение вопроса «Об опыте работы выставочных комплексов в современных условиях и задачах по развитию материально-технической базы в регионах».

В заседании «круглого стола» приняли участие представители крупнейших выставочных операторов страны и регулирующих органов. С сообщением о работе Международного выставочного центра «Крокус Экспо» выступил заместитель директора МВЦ «Крокус Экспо» Мустафа МЕЛИКОВ.



ведения крупнейших международных и национальных форумов, выставок, конгрессов, конференций, корпоративных мероприятий, деловых встреч, презентаций и симпозиумов.

Исходя из этого, руководство «Крокус Интернэшнл» внесло в Совет Федерации, Государственную Думу, Министерство иностранных дел РФ и другие ведомства предложения об использовании возможностей комплекса при организации крупномасштабных акций в рамках реализации Стратегии-2020. Являясь членом Международной ассоциации конгрессов и конференций и Международной ассоциации конгрессных центров, Крокус Конгресс-центр принимает активное участие в международных тендерах на право проведения всемирных конгрессов.

Однако в условиях кризиса даже высокая техническая и материаль-

ная оснащённость комплекса не гарантирует достаточной занятости его выставочных и конгрессных площадей, и «Крокус Экспо», естественно, как и многие, не мог не ощутить определённого спада выставочной активности. Тем более, что, являясь относительно молодым выставочным центром, в первые годы своей работы он в большей степени ориентировался на гостевые мероприятия, проводимые ведущими международными и российскими выставочными компаниями.

Сегодня во главу угла поставлена работа по расширению собственной выставочной программы, поиску новых и перспективных проектов, совершенствованию уже сформированных и успешно развивающихся выставочных проектов. В качестве примера можно назвать Московский международный автосалон, который

По экспертной оценке представителей международной выставочно-конгрессной индустрии, по своим архитектурно-планировочным и техническим решениям, наличию развитой инфраструктуры и расположению «Крокус Экспо» идеально подходит для про-

ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ ЗАСЕДАНИЯ

Президент Российского союза выставок и ярмарок Сергей АЛЕКСЕЕВ:

– По результатам мониторинга выставочной сферы более 60% организаторов мероприятий сообщают о снижении площадей, размера доходов и числа посетителей экспозиций. 70% организаторов экспозиций в целях сохранения мероприятий прибегают к предоставлению специальных скидок участникам, 40% операторов работают над новыми программами.

В центральной части России, прежде всего в Москве, наблюдается пере-

избыток выставочных площадей, тогда как в регионах сохраняется их дефицит. В соответствии с разработанным Всемирной ассоциацией выставочной индустрии (UFI) критерием, оправданным считается строительство павильонов в пропорции 1 кв. м на 2 млн долл. выпускаемой в регионе валовой продукции.

Начальник отдела выставок и координации участников ВЭД Минпромторга РФ Александр ДИАНОВ:

– Развитие материальной базы выставочной сферы в России не ограничивается только строительством павильонов. Параллельно с этим необ-

ходимо развивать гостиничное и ресторанный хозяйство, транспортную систему, разного рода услуги. Все это сопряжено со значительными капитальными затратами, требует времени. Поэтому необходимо составить единый план развития и разработать соответствующую законодательную базу.

Заместитель генерального директора ООО «Мессе Дюссельдорф Москва» Михаэль МАНДЕЛЬ:

– В Германии в настоящее время работают 10 крупнейших и около 300 региональных выставочных центров. Общий доход только от выставоч-



За последние 4 года в России удвоилось количество выставочных комплексов – оно достигло 36. По оценкам Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI), общая закрытая площадь выставочных павильонов в России может составить в 2010 г. 900 тыс. кв. м, что поднимет страну в мировом рейтинге с 11-го на 7-е место

в 2008 г. получил самую высокую категорию («А») по международной классификации.

В конце 2008 г. на Общественном совете совместно с нашими основными партнёрами – организаторами выставок мы обсудили и приняли к практической реализации комплекс мер, направленных на преодоление кризисных явлений. Так, МВЦ «Крокус Экспо» провел работу по оптимизации внутренних из-

держек, численности персонала, существенному упрощению структуры комплекса и др.

По отношению к партнёрам по бизнесу, испытывающим трудности в выполнении договорных обязательств, «Крокус Экспо» предложил гибкую систему специальных скидок при сдаче выставочных площадей в аренду, отсрочки платежей, а также льготные тарифы на сервисные услуги без снижения их качества. В ре-

ной деятельности в стране составляет 10 млрд евро, а с учетом косвенного эффекта – 23 млрд евро. Выставочная сфера обеспечивает 250 тыс. рабочих мест. Развитие выставочных центров невозможно без поддержки местной администрации, которая решает вопросы выделения земли, выдачи разного рода разрешений, регистрации, создания и пользования инфраструктурой, организации эксплуатации.

Заместитель генерального директора ЦВК «Экспоцентр» Николай АНТОНОВ:

– В ходе реконструкции «Экспоцентра» было создано дополнитель-

но 18 тыс. кв. м экспозиционных площадей, что потребовало вложений в размере около 400 долл. на 1 кв. м. Для удобства посетителей сделан выход из метро непосредственно к павильонам и более удобные проходы между павильонами. Учитывая сложившуюся на рынке ситуацию, «Экспоцентр» установил льготные арендные ставки на новую площадь, разработал специальную систему скидок на услуги.

Генеральный директор ООО «ВЦ КраснодарЭкспо» Андрей КУРИЛОВ:

– В современных условиях экономически невозможно построить в ре-

В настоящее время МВЦ «Крокус Экспо» располагает общей площадью 548,8 тыс. кв. м. В трёх павильонах расположено 19 выставочных залов площадью свыше 220 тыс. кв. м и 11 конференц-залов. В самом крупном, третьем, павильоне размещён Крокус Конгресс-центр с концертным залом на 6200 мест и ультрасовременным комплексом из 36 трансформируемых конференц-залов общей площадью около 10 тыс. кв. м. Все конференц-залы одновременно могут принять до 9 тыс. участников мероприятий. Весной 2009 г. введена в строй гостиница, рассчитанная на размещение 450 человек.

зультате удалось сохранить почти все выставочные проекты. Широкие технические возможности и гибкое оперативное управление позволяют рассчитывать на ровное прохождение выставочным центром «Крокус Экспо» кризисного периода.

Значимым событием для всего торгово-выставочного комплекса и входящих в группу «Крокус Интернэшнл» компаний является ввод в эксплуатацию станции метро непосредственно на территории комплекса Крокус Сити. Строительство выставочного комплекса и станции метро (это первый случай в истории Метростроя) осуществлялось за счёт собственных средств компании «Крокус Интернэшнл» при кредитной поддержке Сбербанка.



гионе самокупаемый выставочный центр международного уровня без государственной поддержки.

Генеральный директор ООО «Мордовэкспоцентр» Лев АГЕЕВ:

– «Мордовэкспоцентр» провел реорганизацию своей деятельности, что позволило сохранить существующую программу мероприятий. Ведется активное сотрудничество с Германией, поставки из которой составляют 58% импорта машин и оборудования в регион. Для дальнейшего развития предпринимательства в инновационной сфере на территории ВЦ в Саранске планируется организовать технопарк.



В НОВЫЙ ГОД С НОВЫМИ ПРОЕКТАМИ

В наступившем году «Крокус Экспо» собирается познакомить специалистов, а также постоянных посетителей Международного выставочного центра с двумя новыми проектами – выставками «Свадебный рай/Wedding Paradise» и «Ночная жизнь мегаполиса/Night Life Of Megacity-2010».

Свадьба – одно из самых важных и незабываемых событий в жизни человека. Но подготовка и организация этого торжества считается делом нелегким и хлопотным. Будущим молодоженам, а также их родителям предстоит изрядно полотать голову над тем, где будет проходить праздник, как лучше провести свадебный банкет, где заказать лимузины, стоит ли приглашать тамаду, какие свадебные платья нынче в моде. И сколько же времени может понадобиться, чтобы иско-

лесить весь город в поисках самых красивых колец, самого пышного торта, самых изысканных нарядов. А ведь надо еще определиться, где лучше провести медовый месяц, какой выбрать отель.

Почему бы не собрать все эти отдельные элементы торжества в

одном месте? Компания «Дэвикта Экспо» так и сделала, задумав выставку «Свадебный рай/Wedding Paradise», которая пройдет 10–12 сентября 2010 г. в «Крокус Экспо» и соберет лучшие компании в сфере свадебного бизнеса. Посетители смогут сориентироваться в товарах и ценах на рынке свадебных услуг и вечерней моды, приобрести в одном месте свадебные платья, белье и аксессуары, мужские костюмы, вечернюю обувь и одежду, ювелирные украшения, свадебные подарки, а также украшения, шары,

**DEVICTA
EXPO**

фейерверки для организации торжеств и многое другое. Здесь же можно будет воспользоваться услугами брачных и астрологических агентств, туристических компаний, центров планирования семьи. Словом, решить разом огромное множество больших и маленьких предпраздничных проблем.

День открытия, 10 сентября, предназначен только для специалистов и предпринимателей свадебной индустрии. Остальные дни превратятся в интересный интерактивный праздник, организованный с привлечением всех широчайших возможностей МВЦ «Крокус Экспо».

Москва вслед за Нью-Йорком давно превратилась в «город, который никогда не спит». До рассвета работают не только бары и дискотеки, но и некоторые спортивные клубы, кинозалы, развлекательные центры. В последние годы в нашу столицу все чаще специально приезжают полуночники из тихой Европы, где в большинстве городов общественная жизнь замирает с наступлением сумерек. Бурная ночная жизнь стала



сегодня одной из визитных карточек российской столицы.

Для любителей «зажигать» по ночам и для специалистов индустрии ночных развлечений 25–27 ноября 2010 г. в МВЦ «Крокус Экспо» впервые стартует международная специализированная выставка-ярмарка «Ночная жизнь мегаполиса/Night Life Of Megacity–2010».

Проведение такого мероприятия предполагает очень высокие требования к техническим возможностям выставочной площадки. Ведь для того, чтобы создать атмосферу ночной жизни мегаполиса, продемонстрировать красоту подсветки, применить лазерные лучи, требуется оборудование, которое есть далеко не во всех выставочных центрах. Технические возможности МВЦ «Крокус Экспо» также позволяют экспонентам демонстрировать свое обо-

рудование в действии. Например, один из разделов выставки будет посвящен большим и очень большим экранам с галереей презентационного оборудования отечественных и иностранных производителей.

Потребность в качественных специализированных выставках этой направленности очень высока. Эксперты констатируют острый недостаток мероприятий, способных охватить и представить в одном месте и в одно время все сферы деятельности индустрии развлечений. Ведь этот рынок сейчас активно развивается, он перспективен для инвестиций. По различным оценкам, оборот «развлекательного» сектора экономики в нашей стране составляет до 4 млрд долл. в год, и динамика остается положительной, несмотря на кризис. Поэтому ожидается большой интерес к выставке со стороны специалистов индустрии развлечений и отдыха, руководителей ночных клубов, кафе, ресторанов, а также всех любителей ночной жизни.

Ирина КОНДРАШОВА

Снежная Королева
 меха • женская и мужская одежда • аксессуары

Катерина в меховом пальто с гребнем донца, рукавами расклешенными, воротником из кашемира и мехом донца донца
 от **119 990** руб.

Стильный комплект из меха благородной донцовой шкурки с гребнем и мехом донца
 от **114 990** руб.

Утонченный комплект из меха донца только мехом с гребнем, эластичности до коленочек с отделкой из меха донца, мехом и кашемиром
 от **85 990** руб.

А Вы где одеваетесь?

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

МОСКВА • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ • КАТЕРИНБУРГ • РОСТОВ-НА-ДОНУ • НОВОСИБИРСК
 МАГНИТОГОРСК • КАЗАНЬ • КРАСНОЯРСК • ЧЕЛЯБИНСК • ПЕРМЬ • ИРКУТСК • ДАК
 САМАРА • СУВУУ • НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЛНЫ • ТЮЛЬЯТИН • БЕЗМЕРОВО • ТОМЕНЬ



Сладкие грёзы

Ничего другого просто не приходит в голову после дегустации изделий нового Кондитерского дома *Sucré*, который компания *Grand Gusto Group (G.G.G.)* открыла в Крокус Сити.

Главное отличие нового предприятия от всех уже существующих – акцент на экологически чистых продуктах, или, как сейчас принято называть, «органик фуд». Это единственное в Москве производство, которое работает исключительно (подчеркнем: исключительно!) на натуральных ингредиентах. Никаких порошковых продуктов и синтетических заменителей – будь то молоко, яйца, улучшители муки и т.д. (Для хранения яиц, а их в кондитерском деле требуется немало, создан специальный цех – там за яйцами ухаживают, как за живыми; впрочем, они и есть живые). Более того, восхитительные оттенки розового, красного, палевого, желтого, голубого – все то, что заставляет непроизвольно сглатывать при виде воздушного пирожного или торта, – получены также исключительно из натуральных компонентов – экстрактов и вытяжек из цветов, ягод, фруктов. «Ну а синий-то, уж наверняка искусственный», – пытаюсь я «подловить» управляющую Кондитерским домом Егяню Гусейнову. «Мы от своих правил не отступаем, – улыбается она. – Нежный голубой оттенок наших изделий – это вытяжка из цветков василька».

Егяня по образованию – биохимик, а по призванию – кондитер. «Сладкому» мастерству она училась в разных странах. Имеет

сертификат МВА (управление персоналом). «Бывая за границей я всегда обращала внимание на то, как сделаны и оформлены кондитерские изделия. Когда предоставлялась возможность, посещала кондитерские цеха, стажировалась там. В результате у меня сформировалось четкое представление о том, каким должен быть самый лучший, самый современный кондитерский дом. Компания *G.G.G.* предоставила мне возможность создать его», – говорит она. Это тот счастливый случай, когда желание мастера совпадает с потребностями заказчика. Поставив задачу создать сильный и качественный кейтеринг в Крокус Сити, *G.G.G.* поняла, что ей необходим и кондитерский дом, который мог бы обслуживать не только кейтеринговые мероприятия, но и поставлять продукцию в рестораны и кафе группы, предлагать кондитерские изделия во время концертов и конференций.

Кондитерскому цеху *Sucré* трудно подобрать какое-нибудь одно определение: по чистоте и стерильности он напоминает хирургический блок, по технологичности производства – суперсовременную лабораторию, по красоте и грамоничности изделий – галерею произведений искусства. Чего стоит одна только кондитерская печь – ее заказали в Германии, у лидера по производству такого оборудования –

компании *Wachtel*. Печь сделана из высокопрочной стали, ее вес 1,7 т. «Эта печь – единственная в России и самая тяжелая в мире, – не без гордости говорит Юрий Слесарев, генеральный директор ООО «Русский Проект – Технология», крупнейшей в стране компании по оснащению предприятий общественного питания, которая занималась поставками оборудования для Кондитерского дома. – Заказ был интересный, индивидуальный».

Если пирожные, пирожки, кремы, муссы, желе, десерты – изделия полуконвейерные, то торты делаются только на заказ и каждый – индивидуально. Достаточно посмотреть на шоколадные кружева и «роспись» тортов, чтобы понять, что каждый из них – это работа художника.

«Сейчас хит наших продаж – это шоколадная пицца, мы единственные в Москве, кто ее производит, – рассказывают в Кондитерском доме. – По просьбе наших гостей мы планируем наладить ее доставку по заказам через Интернет по всему городу». А в планах компании *G.G.G.* – открыть в Москве целую сеть магазинов кулинарии, где будут продаваться не только кондитерские изделия от *Sucré*, но и другие готовые блюда, предлагающиеся в ресторанах группы.

Ирина МУРАВЬЕВА

Малый бизнес надеется на лучшее

Экономический кризис затронул практически все сферы бизнеса, как самого крупного, так и малого. О том, как малый и средний бизнес справляется с ситуацией, журналу «БВ» рассказал президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» Сергей БОРИСОВ.



БВ Экономический кризис – это крах или новый шанс для малого бизнеса?

– Безусловно, мировой финансовый кризис сильно сказался на деятельности российских компаний, как крупных, так и малых. Но с другой стороны, мы хорошо понимаем, что кризис несет в себе не только негативную составляющую. Это всегда новые возможности, в том числе и для малого бизнеса. И очень многое здесь зависит от действий Правительства РФ. Меры, принятые за последний год, безусловно, очень важны и нацелены на решение широкого круга проблем. Оперативно вступили в силу законы, направленные на поддержку финансовой системы, были разработаны дополнительные меры по стимулированию межбанковского кредитования. В течение прошлого года «Опора России» ежемесячно проводила мони-

торинг состояния малого и среднего бизнеса России в условиях кризиса. По сравнению с I полугодием осенью 2009 г. ситуация в малом бизнесе структурно не изменилась. Вместе с тем наметилась некоторая тенденция к лучшему, часть предпринимателей в ближайшее время ожидают улучшения состояния своего бизнеса. Наметились позитивные изменения в сфере заемного финансирования, ослабло административное давление, в том числе со стороны правоохранительных органов. Правда, серьезно выросло давление со стороны налоговых органов, увеличилось количество рейдерских захватов.

В целом серьезными проблемами для предпринимателей – с начала года и по настоящее время – остаются высокие налоговые ставки, ужесточение конкуренции и нехватка персонала требуемой квалификации.

БВ Что фактически произошло в 2009 г. с малым и средним бизнесом? Какие законодательные инициативы были приняты в кризисный период?

– К сожалению, полной статистики за 2009 г. пока нет. Что касается наиболее важных решений, принятых в кризисный период, то они себя оправдали. Прежде всего я имею в виду закон, совершенствующий систему контрольно-надзорных мероприятий. Вступил в силу закон, определяющий сферу полномочий милиции в рамках Процессуального кодекса. Малым предприятиям дали некоторые льготы при подключении к электросетям. Кроме того, государством было приня-

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» создана предпринимателями 18 сентября 2002 г. Основная цель ее деятельности – содействие консолидации предпринимателей и иных граждан для участия в формировании благоприятных политических, экономических, правовых и иных условий развития предпринимательской деятельности в РФ. В составе организации «Опора России» действует 80 региональных отделений, которые защищают права предпринимателей на местах.

то решение о сокращении налоговой нагрузки по упрощенной системе с 15 до 5%. В апреле 2009 г. премьер-министр Владимир Путин сделал нам подарок, увеличив верхний порог по упрощенной системе налогообложения с 20 млн до 60 млн руб. Это существенная помощь малому бизнесу. Принято решение об освобождении предпринимателей, уплачивающих единый налог на вмененный доход от обязательного использования контрольно-кассовых терминалов. Что касается допуска малого и среднего бизнеса к госзаказу, то требования к обеспечению заявки на участие малых предприятий в конкурсах и аукционах снижены с 5 до 2%. Мера, конечно, не самая значительная, но тем не менее... Начался процесс сокращения обязательной сертификации. И сейчас самое важное – понять, как все эти нормативно-правовые документы работают на практике, отслежи-

вать нарушения и грамотно, быстро и четко реагировать на них.

В Что ожидает малый бизнес в ближайшее время?

– Нам предстоит сделать еще очень многое, чтобы малый и средний бизнес стал основополагающим элементом российской экономической системы.

Малый бизнес заявлен в числе государственных приоритетов, и мы надеемся, что работа, которая началась в 2008 г., продолжилась в 2009-м, получит логическое развитие в 2010 г. В своем Послании Федеральному Собранию Президент России сделал основной акцент на инновациях. Тем самым определил курс дальнейшего развития страны. В частности, он пообещал обеспечить государственную поддержку инновационному предпринимательству, одобрил идею создания бизнес-инкубаторов при вузах и научно-исследовательских институтах. Но нужно понимать, что без создания условий для развития инновационных предприятий задачу перехода от сырьевой экономики к инновационной не решить. Самородков-кулибиных у нас очень много, но нужно их собрать, нужно научить их, как защищать свои права, интеллектуальную собственность, каким образом развивать технологии, на каких условиях и каким образом организовать коммерциализацию своих идей, как сделать рыночным продуктом ту или иную идею. Этот процесс должен быть массовым. Вот тогда и будут достигнуты все заявленные цели.



- 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



HONDA
The Power of Dreams

Accord



реклама

Рекомендуем воспользоваться TRADE-IN



АОЯМА МОТОРС

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

МКАД, 48 км, ул. Домостроительная, д.4, Тел.: (495) 363-42-22, 363-43-33
Волгоградский пр-т, д.18, Тел.: (495) 676-90-00, 676-03-40

www.aoyama.ru

Три шага к успеху



Calisto Catering – кейтеринговая компания, более шести лет обслуживающая гостей МВЦ «Крокус Экспо». С 1 ноября 2009 г. к двум уже существующим направлениям деятельности добавилось и третье – выездное обслуживание.

В МВЦ «Крокус Экспо» работают 3 ресторана компании: с европейской, русской и восточной кухней. Ее постоянные клиенты с удовольствием пользуются банкетной службой: компания предлагает проведение торжественных мероприятий на территории «Крокус Экспо». Особая гордость Calisto – самый большой в Европе фуд-корт на 6200 человек. Сейчас она предлагает своим клиентам новую услугу – выездное обслуживание (собственно кейтеринг).

Если первые два направления развиваются уже около шести лет, то выездное обслуживание как таковое – новшество для Calisto Catering. Однако накопленный опыт позволил сотрудникам компании организовывать на выезде мероприятия любой сложности – от фуршета до гала-ужина. В частности, профессиональная команда Calisto Catering уже провела несколько новогодних торжеств на площадках клиентов.

Позволить себе органично развивать различные направления деятель-

ности под силу не каждой компании. Чтобы запускать новые проекты, нужно быть уверенным в своих силах, опыте, профессионализме и таланте. Подробно о новом проекте рассказал коммерческий директор Calisto Catering Нияз МИРЗОЕВ.

БВ Как и когда пришла идея организации нового направления деятельности?

– Идея пришла после посещения классического обеда на свежем воздухе в Англии. Это было примерно год назад. Мероприятие проходило в загородном доме на летней площадке, и уровень обслуживания поразил меня. Сервис был на высоте, блюда подавались вовремя, учитывались и спонтанные пожелания клиентов. И тогда я подумал, что и в России было бы неплохо помогать людям проводить время со вкусом, как это делают в Европе.

БВ Почему же реализация проекта так долго откладывалась?

– Дело в том, что новое направление требует проработки, внимания и уси-

ленного контроля. Вместе с этим мы можем позволить себе оставлять без внимания и наши нынешние площадки питания – фуд-корт и рестораны в Крокус Сити. Мы не имеем права на ошибку, иначе подведем многочисленных клиентов.

БВ И все же вы решили открыть третье направление – кейтеринг. Наверняка вы знаете секрет успеха: в чем, по-вашему, он заключается?

– Выслушивать критику и делать выводы. Только учитывая пожелания клиентов, можно добиться настоящего признания. Важно увидеть, что нравится вашим гостям, а что бы они хотели получить более высокого качества. Так мы работаем с каждым клиентом, включая нашего постоянного партнера – компанию Tupperware, для которой в сентябре 2009 г. был организован грандиозный гала-ужин на 2 тыс. человек. Тогда все остались довольны.

И сегодня мы уверены в успешности нового проекта на 100%, так как умеем работать с полной отдачей.

Мария СОКОЛЬЩИК

Рынок закрыли, базар остался

Наведение порядка на российских рынках, торгующих дешевыми потребительскими товарами, имеет неоднозначные последствия. С одной стороны, абсолютно правомерна борьба с контрабандой, антисанитарией, нелегальной иммиграцией и другими проблемами оптовых рынков. С другой стороны, их закрытие может привести к ликвидации большого сектора торговли дешевыми товарами, которые весьма востребованы значительной частью населения.

При действующих в России налоговой и таможенной системах цивилизованные торговые сети не в состоянии конкурировать с вещевыми рынками и продавать товары, прежде всего импортные, по таким же низким ценам. Это связано с высокими налогами и импортными пошлинами, которые вынуждены платить легальные продавцы.

Российская система таможенных пошлин была сформирована в середине 90-х годов в условиях острейшего дефицита финансовых средств и поэтому имеет ярко выраженный фискальный характер. На многие импортные потребительские товары установлена 20%-ная пошлина, что в совокупности с уплачиваемым при ввозе товара НДС означает одномоментное обложение в размере более 40%, а вместе с накладными расходами выплаты при импорте превышают 50% таможенной стоимости товара.

В странах-членах ВТО такой уровень обложения трактуется как запретительный, т.е. направленный на максимальное ограничение ввоза товара. В России, несмотря на высокий налог, объемы импорта не снижаются, но это порождает ряд аномальных и криминальных явлений, которые негативно сказываются и на потребителе, и на производителе, и на государственном бюджете.

Возьмем для примера рынок обуви. В 1996 г. в России на нее была существенно повышена пошлина. Это привело к тому, что официально регистрируемый импорт обуви сократился за два года (1997-1998 гг.) в 9 раз. Между тем количество реализуемого товара не изменилось, поскольку потребность в обуви не уменьшилась. Просто значительная часть импорта была переведена в теневой сектор и тем самым уведена из-под налогообложения.

В 2006 г. пошлины были снижены до 10%, а на дешевую обувь – до 2 евро за пару. Новый уровень пошлин стал экономически приемлемым для импортеров, и поэтому платежи начали производиться в полном объеме. В результате, по данным Национального обувного союза, официально регистрируемый импорт вырос за два года в 6 раз, а общие ежегодные поступления в бюджет увеличились на 400 млн долл.

Другой пример. В 2007 г. были обнулены пошлины на цифровые видеокамеры. В течение нескольких последующих месяцев, по данным Российской ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники, официально регистрируемый импорт этих камер вырос в 5,5 раза, несмотря на сохранение НДС.

Аномально высокие платежи при импорте действуют в торговле России со многими странами, что заставляет импортеров искать обходные пути ввоза товаров. Об этом говорит статистика Европейского союза, свидетельствующая, что фактические поставки товаров в Россию в несколько раз превышают показатели российской таможенной статистики ввоза этих товаров. Например, в 2008 г. согласно отчету ФТС РФ импорт одежды (позиции 61 и 62 ТН ВЭД) из стран ЕС составил 856 млн долл., в то время как статистика ЕС показывает, что экспорт этих товаров в Россию составил более 3,5 млрд долл. По отдельным странам расхождение еще больше: по Италии – почти в 5 раз, Германии и Франции – в 7 раз.

Показательный пример представляет собой импорт в Россию мебели из Италии: согласно итальянской статистике, из этой страны в Россию было направлено мебели более чем на 1 млрд долл., однако Россия зафиксировала ввоз лишь на 547 млн долл.

Еще более значительный разброс данных наблюдается в торговле с Китаем и Турцией, откуда в огромных количествах поступают товары по теневым каналам. Расхождение между национальными показателями экспорта из этих стран в Россию и официально фиксируе-



ПОСТАВКИ ОДЕЖДЫ В РОССИЮ В 2008 г. (млн долл.)

	Импорт (статистика РФ)	Экспорт (статистика ЕС)
Италия	382	1800
Германия	120	880
Франция	57	380

мым российским импортом составляет миллиарды долларов. Так, китайская статистика свидетельствует об экспорте в Россию в 2008 г. одежды на сумму 5,2 млрд долл., а российская – о ввозе из Китая одежды только на 2,2 млрд долл.

Причины такого расхождения – в том, что действующий в нашей стране уровень налогообложения существенно удорожает эти товары, что значительно сужает возможный круг их покупателей. У поставщиков и продавцов возникает проблема реализации. Рынок не приемлет столь высоких цен. Отсюда – теневые поставки.

В результате создаются большие нелегальные потоки импорта, которые идут на реализацию на вещевые рынки. Уклонение от уплаты пошлин и налогов становится источником обогащения участников этих незаконных операций.

Понятно, что закон и государственная дисциплина требуют соблюдения действующих правил ввоза товаров, и, следовательно, ужесточается контроль за импортом. В стремлении решить эту задачу государство вступает в борьбу с десятками, а может быть и сотнями тысяч людей, задействованных в импортном бизнесе. Однако, как нам известно от Карла Маркса, нет такого преступления, на которое не пошел бы капитал при 300%-ной прибыли. А в случае с импортом в Россию создана и существует ситуация, в которой можно получить и больше. Поэтому после закрытия одних рынков появляются другие, что обусловлено самой экономической системой.

Исследования показывают, что чем выше уровень обложения товара при импорте, тем активнее используются «серые» и «черные» схемы ввоза. Пороговым уровнем, после которого резко возрастает применение нелегальных методов импорта, является обложение в размере 23–25%.

Существенно сократить объем нелегальных потоков импорта можно только путем резкого снижения импортных пошлин. Их эффективный уровень для российских эконо-

мических условий составляет не более 5%. При таком размере общий таможенный платеж при импорте (пошлина плюс НДС) уменьшится с 42% до 24%, т.е. до порогового значения, ниже которого обложение становится приемлемым для добросовестных импортеров. Одновременно это существенно уменьшит привлекательность и соблазн злоупотреблений со стороны недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности, поскольку изменит баланс в формуле «преступление и наказание», снизив выгоды от преступления и усилив значимость наказания.

Такое снижение пошлин позволило бы увеличить официально регистрируемый импорт и связанные с ним платежи, а следовательно и поступления в бюджет. Одновременно это нормализовало бы ситуацию на рынке, избавило бы его от контрабанды и сняло давление на отечественного производителя, позволило бы сохранить сектор торговли дешевыми товарами, но уже в более цивилизованной форме на базе торговых сетей. Кстати, данный уровень пошлин отвечал бы необходимым требованиям, предъявляемым ВТО.

Борис СМЕРНОВ

Кризисы познаются в сравнении

Экономический кризис, охвативший мировую экономику, заставил вспомнить об аналогичных событиях, происходивших в прошлом.

Один из вопросов, занимающих экономистов, — является ли нынешний кризис структурным, циклическим, или имеет какой-то иной, новый, характер.

При всем многообразии мнений относительно переживаемого миром экономического кризиса большинство экспертов считают, что его главное отличие от предыдущих — одновременное воздействие на весь мир. Экономисты, верившие в теорию «отвязывания», в соответствии с которой экономики некоторых развивающихся стран стали меньше зависеть от развитых и поэтому могут избежать кризиса, начавшего свое движение с США, оказались неправы.

Вместе с тем эксперты отмечают устойчивость экономик Китая и Индии, которые продолжают демонстрировать неплохие показатели роста. Но другие страны с низким доходом на душу населения оказались просто в бедственном положении после того, как в результате кризиса снизились объемы мировой торговли, инвестиций и помощи беднейшим странам.

Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц заявил, что 2009 г., вероятно, станет худшим для глобальной экономики со времен Второй мировой войны. Отмечая внезапность и глобальность нынешнего кризиса, он утверждает, что нет и никогда не будет всеобъемлющей экономической теории, позволяющей найти микроэкономические причины макроэкономических явлений, или, другими словами, найти и описать взаимосвязь экономических бумов и спадов, инфляции и дефляции, надувания и сдувания «пузырей» с поведением индивидуумов.

Известный предсказатель кризисов Нуриэль Рубини отмечает, что

важным отличием нынешней рецессии от предыдущих стало своевременное вмешательство правительств многих стран в экономические процессы. Оперативные меры по регулированию денежно-кредитной политики, бюджетному стимулированию и господдержке финансовой системы предотвратили катастрофический спад экономики в 2008–2009 гг., что свидетельствует об учете ошибок, сделанных во время предыдущих кризисов.

Лорд Скидельский, председатель Центра глобальных исследований и член Британской академии выделяет некоторые общие черты между нынешним кризисом и Великой депрессией 1929–1932 гг. Он указывает, что оба кризиса зародились в США, обоим предшествовал существенный рост рынка вторичных финансовых обязательств. И в том, и в другом случае иницирующим фактором стал финансовый коллапс; им предшествовал подъем реальных процентных ставок до 5%. Вместе с тем Скидельский отмечает изменение истоков финансового коллапса: в 1929 г. первопричиной стал фондовый рынок, в 2008 г. — банковская система, что отражает структурные различия в методах финансирования инвестиций. Одновременно он указывает на изменение процесса развития нынешнего кризиса и связывает это с использованием монетарных и фискальных рычагов, описанных в трудах Кейнса.

Профессор Калифорнийского университета Ли Оханиан выделяет два существенных различия между сегодняшним кризисом и Великой

депрессией. Первое состоит в том, что нынешняя экономическая ситуация несравнимо благоприятнее той, что имела место в 1929–1932 гг. Так, уровень безработицы в США в 1930-е годы был в 4 раза выше, чем сейчас. Нынешний кризис по своим параметрам и последствиям ближе к рецессиям, имевшим место в середине 70-х и в начале 80-х годов.

Второе отличие состоит в степени влияния на ход кризиса финансовых факторов, особенно на начальной стадии. Профессор Оханиан указывает на три важных индикатора: изменение в процентных ставках между надежными и рискованными активами, изменение в объемах привлечения финансовых посреднических услуг и ссудного кредитования, а также изменение стоимости активов, в частности биржевых цен и цен на жилье, по отношению к объемам производства. Все эти индикаторы, по его словам, гораздо хуже в теперешней ситуации, чем в 1930-х годах.

Продолжительность нынешнего кризиса, по мнению профессора Оханиана, будет зависеть от успешности государственного вмешательства в экономические процессы и влияния на естественные экономические факторы, такие как спрос и предложение, распределение ресурсов.

В антикризисной политике важно, чтобы предпринимаемые меры не препятствовали нормальному перераспределению ресурсов от менее эффективных производителей к производителям более эффективным. В противном случае рецессия может затянуться.

Вице-президент Международной финансовой корпорации Юрки Коскело обратил внимание на перераспределение влияния стран в мировой экономике вследствие кризисов: до кризиса 80-х годов мало кто придавал значение экономикам Китая и Индии. Однако последующие годы вывели эти страны в число лидеров по темпам экономического роста.

Ректор Академии народного хозяйства при Правительстве РФ Владимир Мау предлагает оценивать кризисы не только как экономические явления, но и как социальные,

экономического развития, приводящего в конце концов к нарушению рациональных пропорций и структур, которое достаточно сложно временно выявить. Что касается российской экономики, то в условиях кризиса проблема структурных изменений стала еще острее. Решение этой проблемы определит жизнеспособность экономики на много десятилетий вперед.

Доцент Высшей школы экономики Владимир Соколов сопоставляет кризисные ситуации в Мексике в 1994 г., в Азии в 1997 г. и в России

ний, что приводило к необъективной оценке инвестиционных проектов и, в конечном итоге, к некачественному инвестированию. Правительства попытались использовать транши МВФ, что сопровождалось ужесточением монетарной политики – введением высоких процентных ставок и жесткой дисциплины в фискальной сфере.

Одной из фундаментальных причин российского кризиса 1998-го года была валютная несбалансированность. В течение некоторого времени Россия проводила весьма успешную политику стабилизации валютного курса, нацеленную на снижение темпов инфляции, и это ей удавалось. Однако оборотной стороной было завышение валютного курса рубля. В результате в России были одновременно проведены девальвация и дефолт платежей по государственным долгам, которые доминировали на внутреннем рынке.

В 2008 г. экономику России защищали большие валютные резервы, а государственный долг был весьма умеренным. Основной проблемой, на которую указывают экономисты, являлись долги частного сектора. По некоторым оценкам, девальвация, которая была проведена в конце 2008–начале 2009 г. и которая вызвала переток валюты из государственных резервов в частный сектор, была попыткой привести в порядок валютный баланс, чтобы ликвидировать перекос и иметь активы в иностранной валюте. Вместе с тем кризис обнажил сильнейшую зависимость российской экономики от цен на нефть.

Суммируя высказывания экспертов о текущем экономическом кризисе, можно сказать, что он показал, насколько мировая экономика зависит от здоровья финансовой системы, а та, в свою очередь, от такого не поддающегося предсказаниям фактора, как доверие людей к действующей экономической системе.

Глобальный кризис требует глобального ответа, но, к сожалению, ответные меры предпринимаются в основном на национальном уровне. Это усиливает неопределенность при оценке продолжительности выхода из кризиса.



требующие осознания их значимости и необходимости соответствующих изменений. Это позволит определить комплекс мер по преодолению кризисных явлений и вывода экономики на новый уровень. Он ссылается на опыт выработки регулирующей политики в ходе кризиса 1930-х годов: в США это была модель Рузвельта, в Германии – нацистская экономика. В 70-е годы появились новые модели – рейганомика, тэтчеризм.

Вместе с тем В.Мау подчеркивает, что практически все кризисы имеют циклический характер и являются следствием активного эко-

в 1998 и в 2008 гг. Так, в Мексике причиной кризиса стали чрезмерные заимствования частного сектора, в особенности банковского, которые повысили дефицит платежного баланса до критических размеров. Правительство решило использовать валютные резервы, но успеха это не принесло. Возникла паника банков, потеря платежеспособности и девальвация песо.

Причиной азиатского кризиса послужили факторы финансовой уязвимости, массивные внешние заимствования и риски, связанные с негласными государственными гарантиями для частных компа-

Борис ПАВЛОВ

Противостояние систем

Журнал «БиВ» продолжает знакомить читателей со всемирными выставками, проводившимися в прошлом веке, по материалам книги Валерия Шпакова «История всемирных выставок». В этом номере рассказывается о Всемирной выставке в Париже в 1937 г. Свежим напоминанием о ней стало восстановление в Москве на проспекте Мира скульптуры Веры Мухиной «Рабочий и колхозница», впервые представленной на этой ЭКСПО.

Всемирная выставка в Париже проводилась под девизом «Искусство и техника в современной жизни». Как никогда прежде, эта ЭКСПО превратилась в арену пропаганды отдельными странами своих политических и экономических систем путем демонстрации национальных достижений. На ней в полной мере проявилось противостояние двух тоталитарных режимов того времени. Павильон социалистического Советского Союза, стоявший напротив павильона фашистской Германии, всем своим монументальным видом как бы оппонировал соседу, проникнутому националистическим духом. Было что-то символическое в том, как орел со свастикой в когтях, установленный на немецком павильоне, грозно смотрел на мухинских «Рабочего и колхозницу», венчавших советский павильон. Для Советского Союза выставка явилась первой крупной международной экспозицией после революции 1917 г. в качестве нового государства

Выставка была открыта 24 мая в присутствии 10 тыс. гостей. Она располагалась в центре Парижа на территории протяженностью 3,5 км, площадью 66 га. Представленные экспонаты распределялись по 15

группам и 114 классам. Обслуживали выставку специальные автобусы, в том числе электромобили по четыре вагончика, на четырех человек каждый, а также курсировавшие по Сене небольшие пароходы.

Франция со своими колониями занимала около 200 залов, остальные 44 страны-участницы расположились в 50 национальных павильонах. Кроме того, было представлено много тематических экспозиций. Среди них наиболее интересной была выставка научных открытий, размещенная в Гран-Пале у Елисейских полей.

Под руководством известных французских физиков Ф.Жолио-Кюри и А.Лазара был создан гигантский электростат, заряжавший два трехметровых полушария до напряжения 5 млн Вольт. Здесь же посетителям демонстрировались на новейшей аппаратуре научные опыты, иллюстрирующие открытия Ампера, Фарадея, Вольты.

Большое внимание привлекал павильон «Кино», показывавший весь процесс создания фильма – от производства пленки до съемки и проявки. Организатор этого павильона Луи Люмьер – один из двух братьев-изобретателей кинематографа – широко использовал кино и в других экспозициях.



Посетители не обходили своим вниманием и павильон печати, рассказывавший об истории развития типографского дела со времен Гуттенберга, и Дворец радиофонии, где наряду с демонстрацией разнообразных радиотехнических приборов были размещены первые телевизионные аппараты со специальным залом для просмотра.

Интересен был и Дворец света, вогнутый фасад которого представлял собой гигантский экран размером 60×10 м для демонстрации под открытым небом специальных кинофильмов и диапозитивов (киноаппаратура была расположена в 40 м от экрана). Над зданием павильона был сооружен маяк, превышавший по мощности в 10 раз самый сильный из существовавших в то время.

Во Дворце холода посетители знакомились с развитием холодиль-

ной техники. Всеобщее внимание привлекал столб снега высотой 32 м, созданный с помощью мощных радиаторов, по которым циркулировала охлажденная жидкость.

Из национальных павильонов «сильное впечатление», как отмечала пресса, производил павильон республиканской Испании, экспозиция которой отражала трагедию, переживаемую страной, – гражданскую

Герника самолетами германского легиона «Кондор» 26 апреля 1937 г.

Выразительным был финский павильон, созданный по проекту архитектора Альваро Аалто. Представленная в нем бронзовая фигура великого финского бегуна, чемпиона мира и Олимпийских игр 1920, 1924, 1928 гг. Пааво Нурми, выполненная известным скульптором Аалто-немом, получила Гран-при выставки.



войну. На главном фасаде павильона были размещены огромная фотография солдат-республиканцев и текст с программными положениями, отстаиваемыми этими бойцами. Эмоциональное напряжение экспозиции подчеркивали художественные произведения. Перед входом стояли несколько скульптур Пабло Пикассо и работа Хулио Гонсалеса «Монсеррат» – женщина, олицетворяющая Родину и держащая в одной руке ребенка, а в другой серп. На одной из стен зала размещалась фотокомпозиция, посвященная убитому франкистами поэту Федерико Гарсиа Лорке. Наиболее сильным эмоциональным элементом павильона, несомненно, была размещенная в главном зале огромная (3,5×7,8 м) картина Пабло Пикассо «Герника», изображавшая жертв жестокой бомбардировки баскского города

Американский павильон – 10-этажное здание высотой 40 м – напоминал нью-йоркские небоскребы, освещенные прожекторами, лучи которых скрещивались над ним на высоте 200 м. В экспозиции активно использовались автоматизированные диаграммы и действующие макеты, которые рассказывали о жизни страны. В центральном зале высотой 20 м на огромном окне была изображена карта США.

Однако наибольший интерес вызывали павильоны СССР и Германии.

Немецкий павильон был построен по проекту главного архитектора Третьего рейха и любимца Гитлера Альберта Шпеера. Это было достаточно массивное, тяжеловесное и мрачное здание, увенчанное олицетворявшим тысячелетний рейх орлом, держащим свастику. Павильон

состоял из двух частей – башни главного фасада и длинного корпуса выставочной галереи, идущей вдоль Сены. На его крыше находился ресторан, а в подвальном помещении – кинотеатр.

Главное внимание в немецком павильоне привлекали дизельный двигатель и гоночный автомобиль. Кроме того, были выставлены: модель новой автострады, цейсовские приборы, мейсенский фарфор, золингенская сталь, целый ряд музейных экспонатов. В отдельном зале демонстрировался представленный Дрезденским музеем гигиены уникальный стеклянный макет человека, показывающий работу его внутренних органов и кровеносной системы, – так называемый стеклянный человек. Большой успех выпал на долю известного и любимого Гитлером кинорежиссера Лени Рифеншталь, фильмом которой «Триумф воли» и «Олимпия», посвященный Олимпийским играм в Берлине 1936 г., получили золотую медаль выставки.

Советский павильон представлял собой устремленное ввысь ступенчатое здание, увенчанное скульптурой Веры Мухиной «Рабочий и колхозница», поднятой на высоту 34 м. Павильон выполнял функцию постамента. Проект любимого сталинского архитектора Бориса Иофана полностью отвечал задаче прославления страны, отмечавшей 20-летие революции. Он имел настолько огромный успех, что фактически стал эмблемой выставки.

Архитектурное противостояние павильонов СССР и Германии создавало впечатление, что их создатели хорошо знакомы с замыслами друг друга (на самом деле именно так и было), хотя по регламенту выставки участники не должны были заранее знать о проектах других экспонентов. Оба павильона получили золотые медали выставки.

Корпус советского павильона был облицован красным мрамором, а главный фасад, выходивший на площадь перед мостом через Сену, отделан мрамором, цвет которого от оранжевого и желтого внизу переходил к дымчато-голубому наверху, почти сливаясь с цветом скульптуры и вертикалями из нержавеющей стали. К главному входу, украшенному гербом СССР и барельефами, выполненными

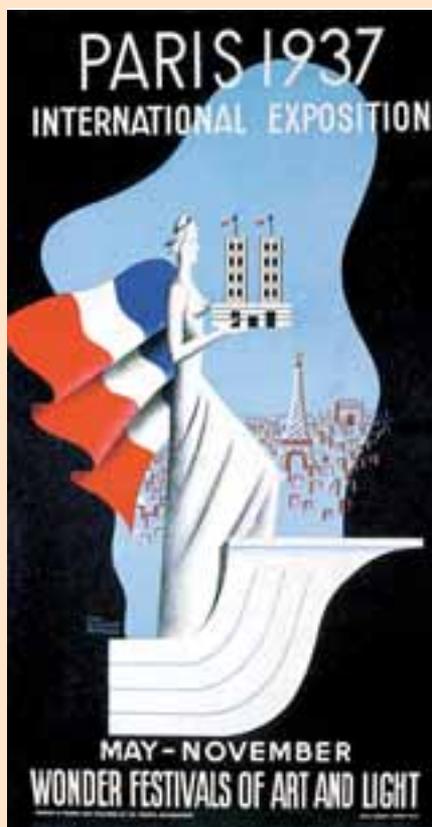
по рисункам Владимира Фаворского, вела мраморная лестница шириной 17 м. По бокам лестницы были установлены две стеллы с барельефами на тему «Братство народов СССР» (скульптор Иосиф Чайков).



Павильон состоял из шести залов, расположенных на одной оси. Из первого зала во второй вела трехмаршевая лестница, по бокам которой на горизонтальных подставках находились экспонаты. С этой лестницы открывался вид на 3-й, 4-й и 5-й залы, размещавшиеся на одном уровне. Последний, шестой, зал был на метр выше.

Экспонаты для выставки собирались практически со всего Советского Союза. Первый зал был посвящен рассказу о политическом устройстве страны и нес основную пропагандистскую нагрузку. Здесь были размещены тексты отдельных статей только что принятой новой Конституции СССР, карты и диаграммы, рассказывающие о ликвидации безработицы, увеличении численности рабочего класса, об условиях труда (в то время самый короткий в мире рабочий день), росте грамотности населения. Посетителей восхищала огромная карта страны – «Индустрия социализма», площадью 22,5 кв. м, выполненная на Петергофской гранильной фабрике из 10 тыс. поделочных камней и самоцветов. Эту уникальную работу жюри оценило высшей наградой – Гран-при. Сейчас карта хранится во Всероссийском геолого-разведочном НИИ в Санкт-Петербурге. В зале были также размещены как символ индустриализации новые модели тракторов, выпускавшихся на советских заводах.

Следующий зал рассказывал о расцвете социалистической науки и культуры. Представленные цифры, безусловно, впечатляли: в стране было 839 научно-исследовательских институтов по сравнению с 20 в царской России, там трудились 90 тыс. научных работников (до 1917 г. – 2 тыс.), издавалось 9 тыс. 250 газет и журналов тиражом 38 млн экземпляров по сравнению с 859 газетами,



издававшимися тиражом 2,7 млн экземпляров до революции.

В третьем зале демонстрировалось искусство народов СССР. В четвертом – достижения в исследовании и освоении Севера и отдельные технические изобретения.

Показ промышленного и городского строительства был сосредоточен в следующем зале, в центре которого стоял макет Дворца Советов высотой 5 м из горного хрусталя. В том же зале экспонировалась

панорама и действующая модель канала «Москва–Волга» со всеми шлюзами. Павильон завершала скульптура Сталина высотой 3,5 м.

За представленную экспозицию СССР получил 270 наград (из 16 704, присужденных участникам выставки), из которых: 95 Гран-при, 62 почетных диплома и 70 золотых, 40 серебряных и 6 бронзовых медалей. Советский павильон осмотрели около 20 млн человек из более 30 млн посетивших выставку.

Выставка закрылась 25 ноября 1937 г. и явилась последним крупным международным выставочным форумом в Европе перед началом Второй мировой войны. Успех советского павильона продемонстрировал, сколь велика роль художественного решения экспозиции не только для показа отдельных экспонатов, но и для пропаганды идеологических задач.

С того времени оформление выставок стало искусством особого назначения, выполнявшим функцию активного содействия идеологической пропаганде.

Внутриполитическая обстановка в Советском Союзе того времени не могла не сказаться на судьбе многих организаторов советской экспозиции. Так, по возвращении в Москву был репрессирован Генеральный комиссар советской экспозиции Иван Межлаук. Были

арестованы директор МХАТа Михаил Аркадьев, гастролировавший с театром в период выставки в Париже, и кинорежиссер Лебедев-Шмидтгоф, автор успешно представленного на выставке фильма «Концерт Бетховена» и слов прозвучавшей в нем известной песни Исаака Дунаевского «Эх, хорошо в стране советской жить! Эх, хорошо стране полезным быть!». По свидетельству автора художественного оформления советского павильона Николая Суетина, все идеологические руководители, отвечавшие за формирование экспозиции на Парижской выставке, по возвращении в страну были арестованы как «враги народа».

Эконом

Конец нефтяной эры

«Эконом», Чехия

Предсказывать конец нефтяной эры – это как предвещать конец света. В большинстве случаев такие прогнозы не сбываются.

Римский клуб, например, в конце 1970-х говорил, что конца нефтяного века стоит ждать уже где-то в 2000 г.

Не вышло. Нефть по-прежнему покрывает примерно треть энергетических потребностей человечества.

И хотя все нефтяные месторождения, согласно прогнозам, должны были быть исчерпаны еще десять лет назад, сейчас производителей, горнопромышленников и переработчиков заботит другое – падение спроса.

Есть опасность того, что конец нефтяной эры действительно наступит. Но не из-за недостатка сырья. Человечество просто потеряет интерес к нефти.

Русские – новые нефтяные чемпионы

Сейчас на рынке избыток нефти. На Нью-Йоркской бирже, главном центре торговли фьючерсами, по данным газеты New York Times, предложение периодически превышает спрос в 15 раз.

В то же время Роттердам, важнейший нефтяной терминал Европы, сообщает о рекордных запасах. Склады полны и в США. Кроме того, около 60 млн баррелей нефти хранятся в огромных танкерах в море. Помимо этого, Россия ведет добычу в полном объеме. Экспорт нефти приносит треть доходов государственного бюджета. Москва во время экономического кризиса включила оборудование на полную мощность, так что по общей добыче ей даже удалось обойти «первого ученика в классе» – Саудовскую

Аравию. Пытаясь возместить недостающие доходы бюджета, Кремль, конечно, идет против других производителей, которые, наоборот, стараются удержать цену на нефть, по крайней мере, на уровне 75–80 долл. за баррель. Такая цена обеспечивает рентабельность добычи и гарантирует достаточную прибыль в кассах стран-экспортеров.

За дешево не добываем

Если цена упадет и будет ниже 30 долл. за баррель, производителям и крупным компаниям уже будет неинтересно вкладывать деньги в разведку новых месторождений.

Когда цена нефти колебалась в районе 34 долл. за баррель, а так было весной 2009 г., объем инвестиций снизился на целых 20%.

«Здесь есть своя логика. Зачем инвестировать в увеличение объемов добычи сырья, которого и так в избытке, к тому же за невыгодную для нас стоимость?» – говорит официальный представитель ОПЕК Омар Ибрагим.

Катастрофические сценарии не пройдут

Если еще пять лет назад катастрофические сценарии (однажды нефтяные месторождения иссякнут) казались вполне возможными, то сегодня уже никто всерьез не думает о том, что нефть вдруг закончится или что в течение 20–30 лет человечество почувствует ее серьезную нехватку.

«Нефти достаточно. Просто начинает ощущаться то, что месторождений, которые легко разрабатывать, становится меньше», – утверждает Кевин Боуин из British Petroleum.

Только в первой половине 2009 г., как утверждают специалисты компании IHS Cambridge Energy Research Associates, были открыты месторождения с запасами нефти около 10 млрд баррелей. Считается, что всего запасов нефти в мире осталось около 1258 млрд баррелей.

Подает надежды Мексиканский залив, новые месторождения есть и в Гане, в Сьерра-Леоне, на восточном побережье Бразилии и подо льдом Арктики.

Цена вырастет, но не намного...

Как будут вести себя цены на нефть? Большинство экспертов считают, что в обозримом будущем цена вырастет. Но точно несущественно. Говорят, что ценовой шок, пережитый рынком летом 2008 г., когда баррель продавался за 147 долл., больше нам не грозит.

Тогда в основном виноваты были спекулянты, сломя голову скупавшие нефтяные контракты во время экономического бума. В итоге цены выросли. Сейчас такое развитие событий в расчет не берут. К тому же биржевой надзор США рассматривает возможность принятия таких правил, когда один трейдер сможет приобрести лишь ограниченное количество контрактов.

... не намного вырастет и добыча

Добыча нефти в 2008 г. не развивалась, в 2009 г. она явно чуть снизится. А что будет дальше?

ОПЕК отважился на долгосрочные прогнозы. Предполагается, что в 2030 г. миру в сутки будет необходимо около 106 млн баррелей. Но такие прогнозы зыбки. Год назад говорили о потреблении 113 млн баррелей в день.

Даже если мы будем учитывать то, что эти прогнозы очень похожи на долгосрочные прогнозы погоды, очевидно, что все крупные игроки на рынке принимают во внимание то, что спрос на нефть будет падать.

Международное энергетическое агентство ожидает, что в 2009 г. спрос на нефть упадет почти на 3%. Только в 2010 г. спрос может вновь начать медленно повышаться, приближаясь к объемам 2008 г. ОПЕК считает, что уровень спроса на нефть достигнет докризисного уровня не раньше, чем через пять лет.

Прочь от нефти

Нефть уже и в политике не пользуется спросом. Президент Барак Обама в предвыборной борьбе объявил войну сильной зависимости США от нефти, а среди главных мишеней этой войны он назвал автомобили.

Обама в июне 2008 г. сотрясал воздух: «Мы должны избавиться от нашей фатальной зависимости от этого бешено дорогого реликта XIX столетия, за который мы платим поставщикам огромные деньги, хотя многие из них по отношению к нам испытывают только явную неприязнь».

Сравнение с XIX веком уместно. Внедорожники, столь любимые в США, в городе на одном галлоне бензина проедут около 40 км (1 американский галлон = 3,8 л. — *Прим. пер.*). Это примерно столько же, сколько мог проехать первый действительно массово изготавливаемый и массово используемый автомобиль — легендарный Ford T 1908 г.

Будет больно, но мы справимся

К концу нефтяной эпохи готовятся не только крупнейшие потребители, но и производители. Например, бывший министр нефтяной

промышленности Саудовской Аравии шейх Ямани говорит следующее: «Каменный век закончился не потому, что у человечества не осталось подходящего сырья для производства инструментов и оружия. Это произошло оттого, что люди нашли хорошую альтернативу. Точно так же нефтяная эра закончится не тогда, когда из земли добудут последнюю каплю нефти. С нефтью мы будем расставаться долго и мучительно».

Главные производители нефти (особенно в Персидском заливе) уже готовятся к «посленефтяной эпохе». Они стараются вкладывать средства в туризм и превращают свои страны в финансовые центры.

Миллиардная прибыль от экспорта нефти идет в так называемые суверенные фонды. А за нефтедоллары покупаются компании в Европе и США.

Les Echos

Путин добился подписания договора между EDF и «Газпромом»

«Эко», Франция

Председатель российского правительства добился новых успехов в реализации своей европейской энергетической стратегии. По случаю визита Владимира Путина в Париж французская госкомпания EDF подписала договор о приобретении 10% консорциума, ответственного за строительство морского участка газопровода «Южный поток». Помимо этих финансовых обязательств (их сумму по-прежнему держат в секрете) EDF заключит контракт на приобретение значительных объемов российского газа для обеспечения бесперебойного снабжения потребителей. Во время сентябрьских переговоров на уровне глав правительств речь шла о 5 млрд куб. м в год.

Проектом до настоящего времени владели в равных долях российская госмонополия «Газпром» и итальянская компания ENI. «Южный поток» с его проектной мощностью в 63 млрд куб. м в год должен с 2013 г. начать поставки российского газа в Восточную Европу по дну Черного моря. Треть членов ЕС и практически все страны-кандидаты на присоединение уже подписали с Москвой договоры по прокладке газопровода или по покупке и транзиту газа в рамках проекта «Южный поток». Германия со своей стороны присоединилась к проекту «Северный поток», который должен пройти по дну Балтийского моря в обход Белоруссии и балтийских стран. Одна лишь Великобритания отказывается сотрудничать с «Газпро-

мом», который намеревается стать доминирующим поставщиком на европейском рынке углеводородов, рискуя в свою очередь попасть в зависимость от клиентов (страны ЕС представляют собой больше половины его рынков сбыта).

Диверсификация путей

Подписанный премьер-министрами двух стран договор стал серьезной угрозой для рентабельности запущенного прошлым летом проекта ЕС «Набукко».

Если Москва стремится снизить зависимость от украинского транзита, то сам Евросоюз хочет уменьшить свою зависимость от российского газа, который покрывает около четверти его потребностей, но, как подозревают многие, может

быть использован как инструмент геостратегического давления. «Набукко» с его проектной мощностью в 31 млрд куб. м в год должен обеспечить с 2014 г. поставки в Европу голубого топлива из Азербайджана и Казахстана, а возможно даже из Туркменистана и Ирана. Более того, целый ряд партнеров по «Южному потоку» намеревается погнаться за двумя зайцами, участвуя также и в «Набукко» (Турция, Румыния, Австрия, Венгрия и Болгария).

Проблема заключается в том, что в России и Центральной Азии недостаточно газа для обеспечения полной загрузки и, таким образом, рентабельности обоих газопроводов одновременно, подчеркивают аналитики. В настоящее время «Франция поддерживает также и "Набукко"», — заявил французский источник. Европейская энергетическая безопасность состоит «в диверсификации источников и путей. Сейчас же мы диверсифицируем пути».

Франция импортирует из России (ее третий крупнейший поставщик после Норвегии и Алжира) 14% потребляемого в стране газа. Владимир Путин со своей стороны подчеркнул, что договор между EDF и «Газпромом» представляет собой «обмен активами», как это уже было с немецкими партнерами России в рамках «Северного потока», о присоединении к которому, кстати, ведет в настоящее время переговоры и GDF Suez. ■

THE GLOBE AND MAIL

Кэннон: Канада играет в Арктике роль «энергетической сверхдержавы»

«Глоб энд мэйл», Канада

Правительство консерваторов верит в сотрудничество стран Арктического побережья, но при этом мир должен понимать, что на севере Канада играет приоритетную роль в качестве «энергетической сверхдержавы».

«Наша Северная стратегия ясно дает миру понять: Канада контролирует арктические земли и воды и подходит к этому крайне ответственно», — заявил министр иностранных дел Канады Лоренс Кэннон в своей речи в Канадском экономическом клубе.

По-видимому, резкий тон г-на Кэннона был адресован в первую очередь России. Ранее в этом году он уже заявлял, что агрессивные попытки Москвы утвердить свой суверенитет над Арктикой «не запугают Канаду».

«Именно поэтому мы так жестко реагируем в тех случаях, когда другие страны, такие как Россия, устраивают учения или принимают другие меры, которые угрожают нашей безопасности на Севере и подрывают сотрудничество, к которому мы должны и будем стре-

миться», — добавил он. В марте 2009 г. российское правительство сформулировало принципы своей северной политики, которые подразумевают, в том числе, создание в Арктике специальной группировки войск.

Летом канадское правительство разработало свою Северную стратегию, наметив для Арктики ряд инициатив, фокусирующихся на вопросах суверенитета, экологии, социального и экономического развития и управления.

Коснувшись вопроса об энергии, г-н Кэннон также отметил, что в Арктике располагается приблизительно одна пятая мировых запасов нефти и что Канада может получить доступ к этим «потенциальным богатствам» с помощью канадских компаний, разрабатывающих новые технологии.

Тем временем канадский парламент поставил на голосование предложенный одним из депутатов законопроект о переименовании Северо-Западного прохода в «Канадский Северо-Западный проход».

Кроме этого, Кэннон обсудил вопрос, формально не затронутый в Северной стратегии, — чрезвычайной ситуации в Арктике.

В принципе за ликвидацию последствий катастроф в регионе отвечает Арктический совет — форум стран, рассматривающий межгосударственные проблемы в Арктике и проблемы коренного населения. Однако его программы фокусируются в основном на трудностях, связанных с перевозкой нефти и газа и на радиационной опасности.

Некоторые из присутствовавших на выступлении выразили сомнение в эффективности принятого в настоящий момент порядка действий в случае авиакатастроф или возникновения опасности для крупных судов.

По словам г-на Кэннона, он намеревался встретиться с лидерами стран Арктического побережья, чтобы обсудить эти вопросы, однако встреча так и не состоялась из-за проблем с графиком. ■



Великая геополитическая битва за контроль над транзитными энергетическими маршрутами

«ОпЭдНьюс», США

Так как все мы живем в настоящем, очень сложно полностью оценить будущие последствия решений, которые поддерживают или принимают политики и бизнесмены. Сегодня мы наблюдаем за поразительной геостратегической игрой, в рамках которой страны стремятся заключить долгосрочные соглашения, особенно в области энергетики. На глобальном уровне транзитные маршруты будущих нефте- и газопроводов становятся объектом силового противоборства, в котором участвуют не только поставщики и потребители, но и транзитные государства. Там, где «любовный треугольник» или какая-нибудь другая фигура кажутся наилучшим выходом из положения, призванным предотвратить господство какой-либо одной страны, способной управлять регионом и оказывать политическое или экономическое давление, происходит интенсивное ухаживание.

Давайте возьмем пример из жизни и взглянем на динамику проекта трубопровода «Набукко» и интересы, стоящие за этим проектом.

«Набукко» и страны-поставщики

Сторонники «Набукко» и «Южного потока» ведут между собой внушительные битвы за подписание соглашений о поставках. Эти соглашения призваны не только гарантировать, что столь необходимый для трубопроводов газ будет доступен – так как экономически невыгодно строить трубопроводы,

которые не будут загружены на полную мощность, – но и обеспечить проектам политическую и финансовую поддержку. «Газпром» ввязался в битву, призванную предотвратить поставки газа из стран, которые он считает естественными угодьями России – таких как Азербайджан и Туркменистан, – хотя обе страны уже пообещали поставлять газ для «Набукко», т.к. понимают свою уязвимость в случае наличия единственного экспортного маршрута.

Ухаживания продолжаются, и в октябре 2009 г. глава правления «Газпрома» Алексей Миллер лично отправился в Баку, чтобы подписать долгосрочный контракт на покупку и продажу газа с государственной нефтяной компанией Азербайджана SOCAR. После подписания Миллер сделал заявление, которое показывает, что стоит на кону: «Россия и Азербайджан имеют общую границу и уже связаны единой инфраструктурой. Это позволило «Газпрому» предложить Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики наилучшие коммерческие условия закупки газа. Наше партнерство является логичным и полностью отвечает взаимным интересам. Уверен, что в ближайшие годы объем поставок азербайджанского газа в Россию будет увеличиваться».

Это заявление и контракты интересны потому, что соглашение предусматривает поставку 500 млн куб. м газа начиная с января 2010 г. и возможное увеличение объемов, зависящее от экспортного потен-

циала Азербайджана. Это соглашение подписано в то время, как «Газпром» с апреля 2009 г. отказывается от поставок из Туркменистана, ссылаясь на снижение спроса в Европе. Спустя несколько дней после визита в Азербайджан Миллер провел встречу с президентом Туркменистана, но никакого решения по поводу возобновления поставок из Туркменистана не было принято.

Кто кого держит за хвост?

Если внимательно присмотреться к «Набукко», то можно обнаружить паутину привлекательных сделок, соответствующих сложному узору переплетающихся нужд.

Россия уже давно и очень агрессивно стремится к заключению зафиксированных соглашений о поставках. Изначальная идея состоит в том, что если заключить такую сделку первым, это удержит в стороне других игроков. Этот подход не смог создать эксклюзивные отношения, т.к., похоже, у таких стран, как Азербайджан и Туркменистан, достаточно запасов, чтобы удовлетворить запросы нескольких заказчиков. Ценовые соглашения также были зафиксированы на определенные периоды времени, но падение мировых цен на энергоресурсы поставило «Газпром» в катастрофическое положение: по сообщению, российский газовый монополист платил 375,5 долл. за 1 тыс. куб. м туркменского газа, в то время как казахстанский и узбекский газ стоил ему 217 и 210 долл. за тысячу кубометров соответственно.

«Злополучный» взрыв, в котором туркмены обвиняют Россию, произошел в апреле 2009 г. на газопроводе, соединяющем две страны, и поставки были прекращены. «Газпром» заявил, что не собирается возобновлять покупки туркменского газа в 2009 г. По сообщениям, Туркменистан теряет из-за этого 1 млрд долл. в месяц.

«Газпром» подписал 25-летнее соглашение о поставках туркменского газа с государственной компанией «Туркменнефтегаз» в 2003 г. Цены были зафиксированы ниже мировых рыночных и составляли меньше половины от цены, которую Европа на тот момент платила за газ. Были проведены переговоры о последующем повышении цены в обмен на обещание увеличить объем поставок до 60 млрд куб. м в 2007 г., 60–70 млрд – в 2008 г. и последующий экспорт – до 80 млрд куб. м ежегодно до 2028 г.

Понятно, что в этом контексте заявление Туркменистана, сделанное в июле 2009 г., о его готовности поставлять газ в систему «Набукко» не стало ни для кого сюрпризом. Схожим образом, завершение в октябре 2009 г. строительства 188-километрового отрезка газопровода (общей длиной в 7 тыс. км), идущего в Китай, стало еще одним важным шагом в сторону диверсификации. Туркменское правительство заявило: «Поставки газа в Китай станут еще одной важной вехой в успешном внедрении стратегии диверсификации экспортных маршрутов на мировые рынки».

За Туркменистаном старательно «ухаживают» из-за его огромных запасов газа. В 2008 г. консалтинговая фирма Gaffney Cline & Associates (GCA) провела исследование месторождения Южный Иолотан-Осман, в ходе которого было обнаружено, что само месторождение является пятым крупнейшим в мире и содержит от 4 до 14 трлн куб. м газа. Эти хорошие новости были несколько подпорчены в октябре 2009 г., когда появились сообщения о том, что компанию GCA, возможно, ввели в заблуждение. В любом случае, нельзя недооценивать потенциал Туркменистана.

«Набукко» и транзитные государства

Несколько восточноевропейских стран отвернулись от России и присоединились к Европейскому союзу, поддерживая цель энергетической безопасности, призванную снизить зависимость ЕС от российского газа. Столкновение между Россией и Украиной, произошедшее в январе 2009 г. и приведшее к отключению поставок газа в страны Европы в середине зимы, стало тревожным звонком, убедившим ЕС в необходимости диверсифицировать маршруты поставок. Болгария, стремящаяся стать международным газовым узлом и участвующая в обоих проектах, извлекает пользу из этой ситуации, в частности усилив позиции Софии в торговле с Россией по поводу энергетических соглашений. Помимо всего прочего, она может пригрозить увеличить транзитные тарифы. Украина использует эту угрозу против России, и в сентябре 2009 г. «Газпром» заявил, что ожидает повышения украинских транзитных тарифов на 58% в 2010 г. На кону стоит многое, т. к. транзитные тарифы являются настоящим золотым дном. Будучи в 2007 г. в Болгарии, Владимир Путин заметил, что София могла бы зарабатывать до 2,5 млрд долл. в год в виде платы за транзит.

Россия: еще один проницательный игрок?

Можно было бы предположить, что Россия кладет себе в карман разницу между рыночными ценами и тем, что она платит своим поставщикам, но действительность такова, что Москва использует купленный по дешевке газ для своих внутренних нужд. Она также использовала его, чтобы поддерживать на очень благоприятных условиях Украину, и Украина очень громко выступает против попыток России поднять цены. Следует заметить, что Украина импортирует большую часть своего газа из Туркменистана через Россию. Такие страны, как Россия и Украина, до последнего отказываются сваливать рост цен на газ на конечных потребителей,

опасаясь общественных беспорядков, и пытаются удержать на плаву неконкурентоспособные отрасли. Одним из способов является удержание цен на энергоресурсы на заниженном уровне. Неблагоприятным последствием этой стратегии является тот факт, что Украина – одна из самых неэффективных с энергетической точки зрения стран в Европе.

Не следует рассматривать Россию как забияку и хулигана – скорее это раненый медведь. И как любая другая страна, Россия заботится о своих собственных интересах и не всегда делает это утонченно, особенно потому, что ей кажется – справедливо или нет, – что все объединяются против нее. Россия также вынуждена противостоять своей собственной экономической действительности, особенно в том, что касается чрезмерной зависимости ее экономики и государственного бюджета от нефтегазовых доходов. Попытки диверсифицировать экономику до сих пор не принесли никаких видимых результатов. Таким образом, для России жизненно важно обеспечивать гарантированный приток доходов от продажи своих собственных нефти и газа, а также нефти и газа своих соседей, которые она покупает для дальнейшей перепродажи или которые она транспортирует дальше на Запад за определенное вознаграждение. Но времена меняются: покупка нефти и газа или их отправка только через Россию – больше не единственный вариант действий.

Появление нового способа транспортировки

В то время как между странами продолжаются трубопроводные битвы, в мире набирает силу производство сжиженного природного газа. Этот способ транспортировки природного газа с помощью морских танкеров откроет новые рынки, ослабит зависимость некоторых стран от существующих трубопроводных маршрутов и снизит число игроков, способных влиять на доставку и ценовую политику.

Коррупция обходится России в 318 миллиардов долларов – треть от ВВП

«Крисчен сайенс монитор», США

Почему в России продолжают расти цены на всё – от жилья до еды, хотя практически везде в мире жестокий экономический кризис подстегивает конкуренцию и заставляет цены понижаться?

У экспертов есть простой ответ на этот вопрос – коррупция.

«По нашим оценкам, предприниматели вынуждены прибавлять к производственным расходам до 40% из-за взяток, чиновничьего вымогательства и экономических преступлений», – говорит председатель общественного Комитета по борьбе с коррупцией Анатолий Голубев, который считает, что для России коррупция – более страшная угроза, чем терроризм. «Она разрушает души людей, уничтожает страну изнутри», – убежден он.

Как показывают опросы, большинство россиян в повседневной жизни сталкиваются с коррупцией на каждом шагу – при встрече с автоинспектором, при устройстве детей в хорошую школу, при оформлении ключевых документов. У большинства бизнесменов в расходных книгах есть специальная графа «Решение вопросов» – обычный эвфемизм для взяток милиции, инспекторам, местным чиновникам.

«В этой стране, если ты государственный чиновник и у тебя есть определенная власть над людьми, ты непременно будешь использовать ее ради личной выгоды, – утверждает эксперт Московского Центра Карнеги Маша Липман. – Это повсеместная проблема».

По оценкам независимого московского фонда «Индем», тщательнейшим образом исследовавшего этот вопрос, каждый год общая сумма взяток, которые дают россияне, составляет примерно

318 млрд долл. Это колоссальная сумма – треть российского валового внутреннего продукта.

Согласно данным исследования Pricewaterhouse Coopers, 71% российских и иностранных компаний, работающих в стране, стали в прошлом году жертвами «экономических преступлений». Это вдвое превышает средний уровень остальных стран БРИК – Бразилии, Индии и Китая, и на 12% больше, чем показало исследование 2007 г.

Медведев: коррупция – враг общества номер один

Кремлевские лидеры прекрасно осведомлены об этой проблеме и часто выбирают ее в качестве мишени для своей риторики. Премьер-министр Владимир Путин, бывший Президентом России с 2000 по 2008 г., которого многие до сих пор считают наиболее могущественным из лидеров страны, с самого момента прихода к власти уверял, что борьба с коррупцией возглавляет список его задач.

Президент Дмитрий Медведев поставил на антикоррупционную карту свою политическую репутацию, когда в прошлом году, вскоре после того, как пришел в Кремль, назвал коррупцию «врагом номер один».

«Коррупция – один из главных барьеров на пути нашего развития. Очевидно, что борьба с ней должна вестись по всем направлениям», – заявил г-н Медведев в своем втором ежегодном Обращении к Федеральному Собранию.

Со 147-го места в рейтинге Transparency International на 146-е

Однако, как говорит эксперт «Индема» Виктор Коргунюк, до

сих пор «серьезных» попыток противостоять коррупции не предпринималось. Все ограничивается словами. «Вся система основана на коррупции, и никто не будет рубить сук, на котором сидит».

Единственная слабая похвала усилиям Медведева пока исходит от международной антикоррупционной организации Transparency International, которая в этом году добавила России в своем Индексе восприятия коррупции одну десятую пункта. В результате та – наряду со Сьерра-Леоне – заняла 146-е место (вместо прошлогоднего 147-го) в рейтинге, оценивающем уровень коррупции в 177 странах.

«Улучшением это я бы не называла, но ситуация стабилизировалась», – говорит директор российского отделения Transparency International Елена Панфилова.

По ее словам, индекс, составляющийся на основании экспертных опросов, вероятно, отражает надежды, которые часть бизнесменов и политиков связывает с такими нововведениями, как принятый в этом году российским парламентом Закон «О борьбе с коррупцией». «В России никогда раньше не было такого всеобъемлющего закона, который определял бы категории коррупции и устанавливал бы уголовные наказания за каждую категорию», – говорит г-жа Панфилова.

«В прошлом звучало немало антикоррупционной риторики, однако сейчас на наших глазах создается институциональная и юридическая основа для настоящей борьбы с коррупцией, – считает она. – Все, конечно, будет зависеть от того, как этот закон будет применяться».

TAIPEI ■ TIMES

Китай нацелился на Туркменистан

«Тайпей таймс», Тайвань

Что это – повод для беспокойства? Евросоюз ухаживает за Ашхабадом, чтобы избавиться от своей зависимости от поставок российского газа; но вполне возможно, что Пекин его обошел. Туркменистан стал очередным лакомым куском для испытывающего энергетический голод Китая, и это создает угрозу для надежд Европы на превращение затворнического, но богатого газом государства в Средней Азии в крупного поставщика энергоресурсов.

Пекин в текущем году вкладывает в Туркменистан миллиарды долларов, выдавая Ашхабаду крупные кредиты и рассматривая его газовые месторождения как часть своей масштабной стратегии по овладению энергоресурсами Центральной Азии для обеспечения своей изголодавшейся по энергии промышленности.

ЕС, который давно уже обхажива-

ет Ашхабад, рассматривая его в качестве возможного источника прямых поставок природного газа, способного ликвидировать зависимость Евросоюза от российских энергоресурсов, очень медленно реагирует на продвижение Китая. «Неудивительно, что китайцы действуют так быстро», – заявил заместитель исполнительного директора Международного энергетического агентства (МЭА) Ричард Джонс, участвовавший в энергетической конференции в Ашхабаде.

«Они продвигаются вперед по всему миру, стараясь заполучить нефть, газ и даже уголь», – сказал он. «Сейчас... у китайцев прогрессивное руководство, и они действуют быстрее, чем Европа, которая не является страной, а представляет собой консорциум в составе 30 государств», – отметил Джонс.

В июне Пекин выделил Ашхабаду кредит на 4 млрд долл. Его рассматривают как попытку получить права на мощное газовое месторождение Туркменистана Южный Иолотан. Китай в ближайшее время также открывает новый трубопровод длиной 7 тыс. км для перекачки туркменского газа.

«Им легче работать с CNPC (China National Petroleum Co), потому что это единая корпорация, действующая по принципу "все включено". Они получают технологии, финансовые средства и так далее в одном пакете», – отметил западный дипломат. «Метод их работы состоит в том, что они контролируют реальную добычу. Китайцы для них весьма привлекательны, потому что могут давать все новые кредиты», – заявил он.

THE WALL STREET JOURNAL

Россия примеряется к «налогу Тобина»

«Уолл-стрит джорнэл», США

Как заявил представитель Центробанка, Россия ищет способы помешать биржевым торговцам, спекулирующим валютой, добиться повышения обменного курса рубля – вплоть до введения налога на трансграничные валютные операции. Подобный план ставит Россию в один ряд с другими странами, экспортирующими сырьевые товары, включая Бразилию и Индонезию, расценивающих приток спекулятивного капитала как угрозу доходам экспортеров сырья.

«Нам необходимо разработать эффективный способ контролировать трансграничные транзакции, нечто вроде налога Тобина», – заявил первый заместитель председателя Центрального банка России Алексей Улюкаев. На прошедшей в Москве конференции, посвященной вопросам конвертируемости рубля, Улюкаев заверил, что Россия введет подобные меры только после всесторонних обсуждений.

Лауреат Нобелевской премии Джеймс Тобин предложил ввести на-

лог на операции с иностранными валютами, с тем чтобы снизить неустойчивость валютных курсов после случившегося в 1971 г. краха Бреттон-Вудской валютной системы. С тех пор это намерение Тобина получило широкую известность благодаря политическим дебатам, регулярно проводящимся в попытках расширить налогообложение других видов финансовых операций.

Вопрос о более широком применении налогов был поднят на саммите 20 ведущих мировых экономик. Тог-

да российский министр финансов Алексей Кудрин подверг критике сделанное премьер-министром Великобритании Гордоном Брауном предложение о введении ведущими экономиками мира глобального налога на финансовые транзакции.

В Бразилии вступил в силу новый государственный налог на торговлю выпущенными бразильскими компаниями американскими депозитарными расписками (АДР). Бразильский министр финансов Гвидо Мантега заявил, что 1,5%-ный налог на АДР является частью более масштабной стратегии по сдерживанию роста реала, курс которого к доллару США в 2009 г. вырос на 36%.

Южная Корея заявила о принятии ряда мер, имеющих целью помочь местным компаниям лучше справиться с управлением валютными рисками и снизить дисбаланс, который сделал ее рынок восприимчивым к валютным колебаниям.

Чтобы замедлить рост курса рубля, в октябре и первой половине ноября российский Центробанк закупил валюты на почти 21 млрд долл. При этом ставка рефинансирования ЦБ РФ была снижена на 3,5 процентного пункта до 9,5% – рекордно низкого

уровня. Однако эти меры не смогли остановить рост рубля – с сентября его курс относительно доллара поднялся на 10%.

Центральный банк Индонезии заявил, что страна рассмотрит возможность введения аналогичных мер контроля. В ноябре Тайвань запретил иностранным фондам вкладывать деньги в срочные депозиты в попытке воспрепятствовать валютным спекуляциям.

В сентябре российский премьер-министр Владимир Путин заявил, надеясь привлечь инвестиции, что страна не станет снова возвращаться к мерам контроля над капиталом, от которых она отказалась в 2006 г. Чиновники и экономисты предупредили, что подобные средства также представляют определенную опасность. «Меры, направленные на ограничение рисков, необходимы, но не надо заходить слишком далеко, поскольку в этом случае вы рискуете нарушить работу механизма ценообразования», – заявил выступавший на той же конференции Константин Корищенко. Он возглавляет Московскую межбанковскую валютную биржу (ММВБ) – крупнейшую фондовую биржу страны.

Старший экономист московского филиала банка «Голдман Сакс» Рори Макфаркуар (Rory MacFarquhar) считает, что едва ли хоть одна страна введет налог Тобина в одностороннем порядке, поскольку финансовые операции просто будут осуществляться в другой налоговой зоне.

И все же у Центробанка России «имеются средства сделать заграничные займы более дорогостоящими, что в долгосрочной перспективе может оказаться удачным решением». Председатель Центрального банка Сергей Игнатьев обсудил несколько «мягких» стратегий решения проблемы спекулятивного капитала, включая ограничения на иностранные займы для государственных компаний.

Маловероятно, что в ближайшее время приток спекулятивного капитала в Россию остановится, поскольку опасения инвесторов по поводу цен на нефть и кремлевской политики рассеиваются, считает старший стратегический аналитик компании «Уралсиб» Крис Уифер. «Сейчас Россия в выгодной позиции, и вложения в акции используются для еще большего повышения их рейтинга», – сообщил он.

The Miami Herald

Эксперты предупреждают Конгресс о том, что США теряют лидерство в космосе

«Майами хералд», США

Некогда очевидное господство Америки в космосе размывается по мере того, как активность наращивают другие страны, включая Китай, Иран и Северную Корею, доложила подкомитету Конгресса по космосу и аэронавтике группа экспертов.

«Нас стремительно нагоняют, – считает Марти Хаузер, вице-президент базирующегося в Колорадо-Спрингс фонда Space Foundation, представляющего его интересы в Вашингтоне. – Особенно важно отметить, что в последнее десятилетие Ки-

тай начал осуществлять пилотируемые космические полеты».

По количеству запусков космических кораблей сейчас лидирует Россия. Китай недавно стал третьей после Соединенных Штатов и России страной, космонавт которой вышел в открытый космос.

«Китай закладывает основы долгосрочной космической программы – с нашим участием или без него, – полагает директор Института космической политики вашингтонского Университета Джорджа Вашингтона

Скотт Пэйс. – Нам грозит опасность остаться за бортом».

Как утверждает Хаузер, китайские стартовые комплексы оснащены «по последнему слову техники».

Раньше в космической гонке участвовали только США и Советский Союз, но сейчас, по словам членов экспертной группы, свои космические агентства есть у 60 стран. Космические программы активно развиваются в 13 странах, причем восемь из них способны запускать на орбиту спутники.

За последние 10 лет число стран, обладающих спутниками связи или системами GPS на орбите, возросло с 27 до 37, заявил исполнительный директор Рэй Уильямсон, исполнительный директор фонда Secure World Foundation, штаб-квартира которого находится в г. Сьюпириор, штат Колорадо. «Членами так называемого космического клуба стали самые разные страны, такие как Алжир, Иран, Нигерия, Венесуэла, Южная Африка и Турция», – сообщил он.

«В прошлом году Китай запустил на орбиту спутник связи, принадлежащий Венесуэле, который дал этой стране возможность “расширить свое влияние в Латинской Америке и Карибском бассейне”, – добавил Уильямсон. Спутник транслирует венесуэльский новостной канал TeleSUR, который президент Венесуэлы Уго Чавес решил сделать альтернативой новостным каналам США.

В настоящий момент Соединенные Штаты обладают единственной в мире законченной глобальной навигационной спутниковой системой (GPS), однако, по словам вице-прези-

дента Ассоциации аэрокосмической промышленности – отраслевой организации, объединяющей связанные с космической промышленностью коммерческие предприятия, – Дж.П. Стивенса, в следующем марте Россия запустит на орбиту последние шесть спутников, которые завершат ее собственную систему.

Эксперты связывают относительный упадок американской космической отрасли с колебаниями бюджета НАТО и постоянными переменами курса при каждой смене администрации или состава Конгресса. Кроме того, спад интереса к космосу частично связан с прекращением холодной войны и конкуренции с Советским Союзом. Большинство членов подкомитета поддерживают космические программы США, т.к. в их округах расположены предприятия аэрокосмической промышленности.

Стивенс убежден, что космические технологии важны для экономического и военного потенциала Америки. При этом сейчас на долю США приходится лишь 15% мирового рынка космического бизнеса.

«Наше лидерство больше не гарантировано, – считает Стивенс. – Нас обгоняют».

«За последнее десятилетие американская доля мировых пусковых мощностей и процент коммуникационных спутников, принадлежащих США, “серьезно упали”, – добавил Пэйс.

Председательница подкомитета Габриэль Гиффордс, депутат-республиканец от Аризоны, полагает, что, пока страна сомневается в полезности исследования Космоса, остальной мир уже осознал его преимущества.

«Сейчас, когда США задаются вопросом о том, надо ли нам по-прежнему так активно вкладываться в космическую программу, остальной мир, не колеблясь, стремится реализовать возможности, которые обещают исследование и использование космического пространства», – убеждена Гиффордс.

«Мы не должны поступаться лидерством Америки», – считает второй по старшинству член подкомитета конгрессмен-республиканец от Техаса Пит Олсон.

Использованы материалы сайта www.inosmi.ru

МВЦ «Крокус Экспо», 2010 г.

ФЕВРАЛЬ

2–4 февраля, пав. 2, залы 6, 7

12-я Международная выставка и конференция CSTB–2010
Организатор: «МИДЭКСПО – выставки и ярмарки»

2–5 февраля, пав. 1, залы 3, 4

14-я Международная выставка отопительного и санитарно-технического оборудования AQUA-THERM MOSCOW–2010
Организатор: ITE / Reed Exhibitions

2–5 февраля, пав. 1, залы 5, 8

15-й Международный форум «ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ–2010»
Организатор: Reed Exhibitions

9–11 февраля, пав. 2, зал 5

7-й Всероссийский стоматологический форум «ДЕНТАЛ РЕВЮ–2010»
Организатор: «ДЕ-5»

16–19 февраля, пав. 3, зал 13

Профессиональные строительные выставки RUSBUILD–2010
8-я Международная выставка металла в строительстве и архитектуре METALBUILD
4-я Международная выставка смесей, бетонов, растворов и оборудования MIXBUILD
Международная выставка полимерных материалов в строительстве и архитектуре POLYBUILD
2-я Международная выставка территориального планирования, градостроительства и архитектуры REGIONBUILD
Организатор: «М-Экспо»

18–20 февраля, пав. 1, зал 3

2-й Международный фестиваль технологий продвижения и рекламы PROMEDIATECH
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

18–21 февраля, пав. 1, зал 1

Международная специализированная выставка
ZORUSSIA PROFESSIONAL 2010
Организатор: «Асти Групп»

18–21 февраля, пав. 2, залы 6, 7, 8

8-я Международная специализированная выставка
«ОХОТА. РЫБАЛКА. ОТДЫХ. ВЕСНА–2010»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

18–21 февраля, пав. 2, зал 5

1-я Международная туристско-историческая выставка
«ЗАМКИ, КРЕМЛИ и ДВОРЦЫ»
Организаторы: МВЦ «Крокус Экспо», ООО «РусЭкспоТерра»

20–28 февраля, пав. 3, зал 15

3-я Международная выставка катеров и яхт
«МОСКОВСКОЕ БОУТ ШОУ–2010»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

24–26 февраля, пав. 1, зал 1

3-я Международная специализированная выставка
«КОМПОЗИТ-ЭКСПО–2010»
2-я Международная специализированная выставка
«ПОЛИУРЕТАНЭКС–2010»
Международная специализированная выставка
«ИННОВАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ»
Организатор: «Мир-Экспо»

24–27 февраля, пав. 3, зал 13

2-я Международная специализированная выставка «ОЧКОВАЯ ОПТИКА»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

МАРТ

9–12 марта, пав. 1, зал 3

Международная специализированная выставка «МИР ЛЕСА–2010»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

10–12 марта, пав. 3, зал 14

12-я Международная специализированная выставка канцелярских и офисных товаров «СКРЕПКА ЭКСПО. ВЕСНА–2010»
Организатор: «Скрепка Экспо Проект»

10–12 марта, пав. 3, зал 17

Международная выставка товаров для детей «ИГРУШКА–2010»
Организатор: «НАИР Экспо»

10–13 марта, пав. 1, залы 1, 2, 4

6-я Международная выставка «САЛОН КАМИНОВ»
6-я Международная выставка индустрии природных технологий «ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ»
4-я Международная выставка «AQUA-SALON. WELLNESS & SPA. БАССЕЙНЫ И САУНЫ»
Выставка «ДОМ И САД. MOSCOW GARDEN SHOW»

Организатор: World Expo Group

11–13 марта, пав. 2, зал 9

Международная специализированная выставка «MOSCOW HOBBY EXPO/ МОСКОВСКАЯ ВЫСТАВКА ХОББИ»
Организаторы: МВЦ «Крокус Экспо», ООО «НИКО»

13–16 марта, пав. 2, залы 7, 8

Международная туристская выставка «ИНТУРМАРКЕТ (ITM)–2010»
Организатор: «Экспотур»

16–19 марта, пав. 3, зал 13

3-й Международный медицинский Форум/выставка «ИНДУСТРИЯ ЗДОРОВЬЯ»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

18–20 марта, пав. 1, зал 4

5-я Специализированная отраслевая выставка «ЖКХ–2010: ТЕХНОЛОГИИ, ИНВЕСТИЦИИ, НОВОЕ КАЧЕСТВО»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

18–20 марта, пав. 1, зал 4

5-я Отраслевая выставка «ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ ПОДМОСКОВЬЯ–2010»
Организатор: «МосОблЭкспоСтрой»

18–21 марта, пав. 1 зал 3

9-я Международная специализированная выставка «ЛАНДШАФТНАЯ АРХИТЕКТУРА. ФЛОРИСТИКА»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

19–21 марта, пав. 1 зал 2

Международная специализированная выставка «ДОМАШНИЙ ПЕРСОНАЛ»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

22–25 марта, пав. 3, залы 17, 18

Международная специализированная выставка обуви, сумок и аксессуаров «МОСШУЗ–2010»
Организатор: «МосШуз»

24–26 марта, пав. 2, зал 8

6-й Всероссийский Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ–2010»
Организатор: «Инконнект»

25–27 марта, пав. 2, зал 6

2-я Международная выставка «ОБРАЗОВАНИЕ: СТРАТЕГИЯ–2020»
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

25–28 марта, пав. 1, зал 1

Выставка технического антиквариата XV ОЛДТАЙМЕР ГАЛЕРЕЯ ИЛЬИ СОРОКИНА
Организатор: «Олдтаймер»

27–28 марта, пав. 3, залы 14, 15

Международная выставка собак «ЕВРАЗИЯ–2010»
Организатор: «Российская Кинологическая Федерация»

АПРЕЛЬ

2–4 апреля, пав. 3, зал 15

Московская международная выставка «МОТО ПАРК–2010»
Организатор: «РТЕ-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 ОБОГАЩЕНИЕ РУД И МИНЕРАЛОВ»
Организаторы: «Примэкспо», ITE Group PLC

15–18 апреля, пав. 1, залы 1, 4

18-я Московская международная выставка «MIBS SPRING / КАТЕРА И ЯХТЫ. ВЕСНА– 2010»
Организатор: ITE

15–18 апреля

Пав. 2, залы 7, 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»

В программе выставок возможны изменения и дополнения

Исправление. В предыдущем номере журнала («БиВ», № 5, 2009) на с. 40 в начале статьи неверно указан организатор выставки. Организатором выставки «Инновации и технологии» является компания «Иннотех-Экспо». Редакция приносит извинения.

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

ПИТАНИЕ

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

БАЛЬНЕОЛОГИЯ

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

ОТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

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

СЕРВИС

- Shuttle-bus к Гейзерной колоннаде
- Парикмахерская, косметика, маникюр, педикюр
- Продажа газет, журналов, открыток и сувениров
- Спорт-центр «Имперал»: 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

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