

№4 (42) 2009

# Бизнес и Выставки

«Крокус Интернэшнл» – 20 лет

Заглядываем  
на много  
лет вперед




# 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

# Добро пожаловать в сады здоровья



Открываем 15. 4. 2009

  
**SPA RESORT SANSSOUCI**  
— Garden of Health —

[www.sanssouci.kv.cz](http://www.sanssouci.kv.cz)

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

#### ПОСЕЛЕНИЕ

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



#### ОТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

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



#### ПИТАНИЕ

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

#### БАЛЬНЕОЛОГИЯ

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

#### СЕРВИС

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

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

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



# Бизнес и Выставки

№ 4 (42) 2009

Издатель  
Арас АГАЛАРОВ

Главный редактор  
Борис ФАНТАЕВ

Заместитель главного редактора  
Ирина СКИБИНСКАЯ

Редактор  
Надежда КАЛМЫЧКОВА

Отдел рекламы  
Тел.: (495) 223-4215

Фото: А. Гуляев, 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](mailto: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 редакции . . . . . 4

Крокус Экспо: день за днем. . . . . 5

## Главная тема

«Крокус Интернэшнл» – 20 лет . . . . . 6

На шаг впереди . . . . . 12

Заглядываем на много лет вперед . . . . . 16

Наши перспективы – развитие . . . . . 20

«БилдЭкспо»: миллион застроенных метров. . 22

## Выставки и рынки

Весь мир выставок. . . . . 26

Ездили и будем ездить . . . . . 29

Автопром на обочине . . . . . 30

Автомобильным выставкам – быть! . . . . . 34

Всё для офиса . . . . . 37

Итальянская мебель завоевывает Россию. . . . 38

Карло Пейс: «Создавая дом, я влияю  
на вашу судьбу» . . . . . 40

Доказано право на существование. . . . . 44

Главное событие года в металлургии . . . . . 46

Подмосковные дни . . . . . 48

16



|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| Подъем не за горами. . . . .         | 50 |
| От тракторов до биотоплива . . . . . | 54 |

**История успеха**

|   |    |
|---|----|
| Гусеница, покорившая пять континентов . . . | 56 |
|---|----|

**Развитие бизнеса**

|   |    |
|---|----|
| Кейтеринг: вкусно всегда и везде. . . . . | 60 |
|---|----|

**Предпринимательский форум**

|  |    |
|--|----|
| Главное направление – инвестиционное<br>сотрудничество . . . . . | 62 |
| Всем миром против кризиса . . . . .                              | 66 |

**Дайджест**

|                     |    |
|---------------------|----|
| Инопресса . . . . . | 70 |
|---------------------|----|

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| <b>Рынки и цены.</b> . . . . . | 79 |
|--------------------------------|----|

**Календарь выставок**

|                              |    |
|------------------------------|----|
| Автомобили . . . . .         | 36 |
| Мебель . . . . .             | 43 |
| МВЦ «Крокус Экспо» . . . . . | 80 |



# СИБИРСКИЙ

## ОТ РЕДАКЦИИ

Два бурных десятилетия нашей истории с ее глобальными социально-политическими и экономическими сдвигами смело можно приравнять к столетиям эволюционного развития в иных странах. Удержать компанию на плаву в эти годы – не столько удача, сколько умение капитана вести свой корабль. А если прибавить, что компания создавалась, развивалась и существовала без какой бы то ни было государственной поддержки и участия, то 20-летний юбилей становится особенно значимым.

Сегодня «Крокус Интернэшнл» и ее «капитан» Арас Агаларов принимают поздравления с 20-летием компании. Теплые слова в адрес «Крокус Интернэшнл» направили ее партнеры, представители власти и бизнеса из России и из-за рубежа.

Журнал «Бизнес и Выставки», который с 1996 г. освещает деятельность компании «Крокус Интернэшнл» и пропагандирует значимость выставочного бизнеса для экономики страны в целом, присоединяется к поздравлениям друзей, коллег и всех тех, кто отметил 20-летний, очень непростой, путь компании. Этими поздравлениями мы открываем главную тему журнала, которая посвящена юбилею «Крокус Интернэшнл».





**П**остановлением Правительства РФ ЗАО «Крокус Интернэшнл» назначено генеральным подрядчиком строительства комплекса зданий Дальневосточного университета на острове Русский. Общий проект включает сооружение учебного корпуса с конференц-залом и студенческого городка, а также подведение коммуникаций и обустройство территории. Возводимый комплекс предполагается использовать для проведения конференции Организации стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества в 2012 г. Общая стоимость проекта оценивается в сумму около 1 млрд евро.



**В** резиденции посла Италии в Москве президенту Stocus Group Арасу Агаларову вручена высшая награда страны — орден «За заслуги перед Итальянской Республикой» (OMRI). А.Агаларов получил орден за значительный вклад в развитие экономических отношений между Россией и Италией. Главой Совета ордена является президент Италии. В разные годы им награждались первый президент России Борис Ельцин, бизнесмены Вагит Алекперов и Михаил Погосян, режиссеры Никита Михалков и Юрий Любимов.



**М**ВЦ «Крокус Экспо» подвел итоги работы в первом полугодии 2009 г. За этот период в выставочном центре проведено 77 мероприятий, из которых 54 – гостевые выставки, 10 – собственные, 13 – корпоративные мероприятия. Общая площадь проведенных выставок составила более 900 тыс. кв. м.

**В** Крокус Сити состоялось заседание Союза производителей и импортеров. В нем приняли участие руководители компаний-членов объединения: «Бонанза», «Дикая Орхидея», «Диском», «Крокус Интернэшнл», «Мир», «Снежная Королева», «Союз», а также Ассоциации РАТЭК. На заседании обсуждалась текущая экономическая ситуация, рассматривались возможные последствия для компаний замены ЕСН на страховые взносы, совершенствование системы сертификации импортных товаров, итоги прошедшего форума объединения «Опора России».

**Д**иректор Крокус Конгресс-центра Леонид Лозбенко принял участие и выступил на пленарном заседании ежегодной конференции Международной ассоциации конгрессных центров AIPC, которая проходила в Ля-Корунье (Испания). На конференции рассматривались вопросы деятельности конгресс-центров в условиях глобального финансово-экономического кризиса. По итогам дискуссии было отмечено, что именно в кризисных условиях обмен информацией и опытом в рамках делового и научного сообщества становится особенно значимым, что подтверждается ростом активности работы примерно половины международных конгресс-центров, входящих в ассоциацию, в 2008/2009 финансовом году.



**Н**ачальник Московского метрополитена Дмитрий Гаев посетил строительную площадку возводимой на территории Крокус Сити станции метро «Мякинино». Д.Гаев подтвердил, что отрезок линии метро от станции «Строгино» до станции «Митино» будет открыт в конце 2009 г., как и было запланировано; строительство идет в соответствии с графиком. Все станции на новой линии, включая «Волоколамскую» и «Мякинино», будут открыты одновременно для приема и высадки пассажиров. В августе закончена проходка второго тоннеля на отрезке Строгино – Мякинино. Активно ведется строительство вестибюля станции «Мякинино». Завершен монтаж основных конструкций моста через Москву-реку. Начаты работы по техническому обустройству путей и вестибюлей уже готовых станций.



# ОПОРА

ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ

Президенту компании  
«Крокус Интернэшнл»  
А.Н. АГАЛАРОВУ

Уважаемый Арас Исхандерович!

От всей души поздравляю Вас и Вашу коллегу с Юбилеем «Крокус Интернэшнл»!

20 лет – это почти вся история современного Российского предпринимательства. За эти годы произошло очень много преобразований, социальных и политических событий, Россия. Но несмотря ни на что, авторитет и репутация оставались неизменно высокими. На протяжении десятилетия демонстрирует высочайшую



Дорогие коллеги и друзья!

Очень надеюсь, что для вас эти двадцать прекрасных лет пролетели так же незаметно, как и для меня. Удивительно, но, несмотря на все то, что подарил нам российская история за эти годы, я по-прежнему прекрасно помню появление «Крокус Интернэшнл».

Вначале это был очень необычный по тем временам магазин на углу Пушкинской улицы и Столешников переулка, куда и даже зайти решалось, настолько все казалось богатым и дорогим.

А потом появился такой дорогой сердцу каждого компьютерщик «Комтек» – выставка информационных технологий! Сколько времени мы там провели, глазами на невероятные по тем временам технологии, а уж потом мне посчастливилось участвовать в «Комтек» и в качестве экспонента!



Президенту ЗАО «Крокус Интернэшнл»  
А.Н. Агаларову

Уважаемый Арас Исхандерович!

Хочу поздравить Вас с двадцатилетием компании «Крокус

За десятилетия созданная Вами компания прошла огромный путь от частной организации до многоотраслевого холдинга. Появление новых компаний в конце 90-х годов стало частью общего процесса реформирования предпринимательства в России, и Вы были одним из тех драйверов движения. Сегодня «Крокус Интернэшнл» является лидером в своих сферах деятельности, как разработчик проектов и выставочная

Одной из отличительных черт компании «Крокус Интернэшнл» – направленность на развитие человеческого капитала. Ярким примером является проект «Крокус

## ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Москва, 125002, Москва, 25, Москва, 4. А/Я Организация РОССИЯ, ТУРПРОМПАЛАТА, Москва 111170 ТЭЛ: Факс 4950 420 000, тел: 4950 420 000  
4. Москва, 125002, Москва, 25, Москва, 4. А/Я Организация РОССИЯ, ТУРПРОМПАЛАТА, Москва 111170 ТЭЛ: Факс 4950 420 000, тел: 4950 420 000

№ 120/100 от 10.05.2011 2011 г.

Президенту группы компаний  
«Крокус Интернэшнл»  
А.Н. Агаларову

Уважаемый Арас Исхандерович!

Поздравляю Вас и всех работников «Крокус»!  
В наше непростое время два десятилетия –  
Сегодня для России  
путь



## МЭР МОСКВЫ ЮРИЙ МИХАЙЛОВИЧ ЛУЖКОВ

Июль 2009 ГОДА

Президенту ЗАО «Крокус Интернэшнл» А.Н. Агаларову

Уважаемый Арас Исхандерович!

От имени Правительства Москвы и от себя лично сердечно поздравляю Вас, а в Вашем лице всех сотрудников ЗАО «Крокус Интернэшнл» с 20-летием многофункциональной торгово-финансовой группы!

За минувший период совместное предприятие выросло в мощный холдинг, работающий в нескольких секторах экономики Москвы и России. В условиях перестройки и интенсивного развития позиции столицы компания нашла свою нишу, заняв лидирующие позиции в области делового бизнеса, выставочной и торговой деятельности. Созданный холдинг как крупнейший в нашей стране и Восточной Европе выставочный комплекс активно помогает продвижению имиджа Москвы как одного из ведущих международных деловых центров.

На современном этапе первостепенное значение приобретает инновационное развитие отечественной экономики. Решению этой задачи содействуют проводимые в «Крокус Экспо» специализированные промышленные выставки, демонстрирующие передовые достижения российской и зарубежной науки и инженерной мысли.

Убежден, что компания «Крокус Интернэшнл» будет и дальше вносить заметный вклад в формирование благоприятного экономического климата в Москве, привлечение иностранных инвестиций и укрепление конкурентоспособного производства.

Желаю Вам, уважаемый Арас Исхандерович, и всем сотрудникам холдинга здоровья, счастья, успешной реализации новых перспективных замыслов и крупных проектов!



Уважаемый Арас Исхандерович!

Поздравляю Вас с 20-летием со дня основания акционерного общества «Крокус Интернэшнл».

За эти годы Ваша компания накопила богатый опыт производственной деятельности в городе России.

Разработанный и осуществленный в Москве проект универсального делового центра может стать моделью для других регионов страны.

Высокий статус и престиж Вашего коллектива и широкий признание Российского делового мира.

Министерство регионального развития России рассматривает «Крокус Интернэшнл» как одного из партнеров, способного эффективно участвовать в создании Дальневосточного университета на острове Русский.

Мы знаем, что высокий профессионализм коллектива Вам решать задачи любой сложности, и рассчитываем на плодотворное сотрудничество.

Прошу Вас передать коллективу «Крокус Интернэшнл» пожелания на благо России, успехов в Вашей работе, счастья и благополучия.



Общероссийская общественная организация  
**«ВСЕРОССИЙСКИЙ АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ КОНГРЕСС»**  
 «ВМУМЕ АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ КОНГРЕСС»  
 «ВМУМЕ АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ КОНГРЕСС»  
 125114, г. Москва, ул. Улановский дом 12/14  
 Тел: 775-0114000, факс: 775-0114000  
 E-mail: info@vmume.ru  
 № 12/14 от 12.05.2009 г.

ITALIA

We are sure that you continue your fruitful activity in the interest of development of our relationship and cultural contacts, and we know that we can rely on your friendly and professional support.  
 We wish you and your company success and prosperity, the implementation of all your projects, stability and progress.

Уважаемый Арас Исхандерович!

От имени Президиума Всероссийского Азербайджанского Конгресса «Крокус-Интернешнл» с 20-летним юбилеем.  
 За прошедшие годы, компания «Крокус-Интернешнл» активно поддерживает инициативы России, ее прогресса. Ведущими направлениями бизнеса компании проведение международных выставок, оптовая и розничная торговля.



Уважаемый Арас Исхандерович!

От имени Московской Международной выставки «Крокус-Интернешнл» с 20-летним юбилеем.  
 20 лет – срок серьезный для любой и нашей страны, где экономическое преобразование было достигнито болезненными шагами.  
 В условиях интенсивного развития страны заняла лидирующее положение в деловом и торговом секторах существования «Крокус-Интернешнл», немалый вклад в формирование нового стандарта, расширение экономических связей международной интеграции.  
 Благодаря заинтересованности и интересам бизнеса и общества Вы устаете...



Президенту  
 ЗАО «Крокус Интернешнл»  
 Г-ну Ахмедову А.И.

Уважаемый Арас Исхандерович,

От компании ITE и от себя лично поздравляю Вас и весь коллектив ЗАО «Крокус Интернешнл» с юбилеем.  
 20 лет – серьезный возраст для компании. За эти годы «Крокус Интернешнл» успешно прошел путь становления, развития и совершенствования, надежно зарекомендовав себя в самых разных областях – строительстве, организации профессиональных выставочных мероприятий, торговле, финансах.  
 Этот день Ваша компания является многофункциональной группой. Особо хотелось бы отметить важную роль «Крокус Интернешнл» в развитии бизнеса, у истоков которого стояла Ваша компания.  
 ITE, являющейся организатором крупнейших выставок, «Крокус Интернешнл» в части использования возможностей «Крокус Экспо» стало залогом успеха и проведения выставочных мероприятий.  
 Надеемся, что совместными усилиями мы добьемся новых успехов в развитии промышленности России.  
 ITE LLC MOSCOW



Уважаемый Арас Исхандерович!

Поздравляю Вас и весь коллектив ЗАО «Крокус Интернешнл» с 20-летним юбилеем, а также с 5-летием со дня открытия выставочного центра «Крокус Экспо».

Не один год разнонаправленная деятельность компании «Крокус Интернешнл» придает развитию Подмосковья заметный динамизм. Она способствует достижению важных целей, среди которых переход на качественно новый уровень строительства, развитие производственных проблем области, создание дополнительных высокопроизводительных рабочих мест. «Крокус Экспо» - с его торговыми и развлекательными предприятиями, выставочными комплексами и автомагистралями к открытию крупнейшим в России кризисно-выставочным центром – уже сегодня по праву можно назвать самобытным городом.

Проводимые в «Крокус Экспо» тематические выставки создают для подмосковных предприятий мощные стимулы к развитию. Прежде всего, это крупнейшая в России и Восточной Европе выставка «Мосбилд», а также «Бережливые технологии и оборудование в жилищно-коммунальном хозяйстве Подмосковья». Регулярной стала выставка «Подмосковье», в которой принимают участие муниципальные районы, городские округа, строительные, пищевые, сельскохозяйственные компании и предприятия. На этой выставке «Подмосковье» представлено во всем его хозяйственно-экономическом многообразии. Большой интерес вызывает составившие несколько лет назад выставку «Культурная реальность Подмосковья» и «Культура – Подмосковью». Все это – серьезное подспорье нашей работе по улучшению жизни, быта, условий работы населения области, и мы рады, что в лице «Крокус Экспо» нашли серьезного и заинтересованного партнера.

Желаю Вам, Арас Исхандерович, и всем сотрудникам компании доброго здоровья, счастья и дальнейших успехов в труде на благо России и Подмосковья!

Губернатор  
 Московской области

Б.В. Громов

Май 2009 г.

ASSOCIATION OF EUROPEAN BUSINESSES  
 ASSOCIATION OF EUROPEAN BUSINESSES  
 Ассоциация Европейского Бизнеса  
 Ассоциация Европейского Бизнеса  
 Ассоциация Европейского Бизнеса



Уважаемые коллеги!

Вместе с развитием бизнеса в России, все более и более значимую роль играет и выставочное дело. Традиционно и российскими и иностранными компаниями, продающими свои товары и услуги в России, удовлетворение спроса российских потребителей, и всегда найдется в выставочных и профессиональных площадях для демонстрации рыночной деятельности в России невозможно без наличия выставочных комплексов, в ряду которых на них - «Крокус Интернешнл» - преобразована площадка для встреч, проведения деловых контактов и развития совместной работы. Отдельно бизнес в Российской Федерации и искренне желаю «Крокус» плодотворной работы и в будущем!

Ассоциация Европейского Бизнеса в РФ



Президенту ЗАО «Крокус Интернэшнл» А.И. Агаларову

Уважаемый Арас Искендерович!

От имени Правительства Москвы и от себя лично сердечно поздравляю Вас, а в Вашем лице всех сотрудников ЗАО «Крокус Интернэшнл» с 20-летием многофункциональной торгово-финансовой группы!

За минувший период совместное предприятие выросло в мощный холдинг, работающий в нескольких секторах экономики Москвы и России. В условиях перестройки и интенсивного развития хозяйства столицы компания нашла свою нишу, заняв лидирующие позиции в области девелоперского бизнеса, выставочной и торговой деятельности.

Созданный холдингом крупнейший в нашей стране и Восточной Европе выставочный комплекс активно помогает продвижению имиджа Москвы как одного из ведущих международных деловых центров.

На современном этапе первостепенное значение приобретает инновационное развитие отечественной экономики. Решению этой задачи содействуют проводимые в «Крокус Экспо» специализированные промышленные выставки, демонстрирующие передовые достижения российской и зарубежной науки и инженерной мысли.

Убежден, что компания «Крокус Интернэшнл» будет и дальше вносить заметный вклад в формирование благоприятного экономического климата в Москве, привлечение иностранных инвестиций и укрепление конкурентоспособного производства.

Желаю Вам, уважаемый Арас Искендерович, и всем сотрудникам холдинга здоровья, счастья, успешной реализации новых перспективных замыслов и крупных проектов!

Мэр Москвы  
Ю.М. ЛУЖКОВ



Президенту ЗАО «Крокус Интернэшнл» А.И. Агаларову

Уважаемый Арас Искендерович!

Поздравляю Вас и весь коллектив ЗАО «Крокус Интернэшнл» с 20-летием компании, а также с 5-летием со дня открытия выставочного центра «Крокус Экспо».

Не один год разносторонняя деятельность компании «Крокус Интернэшнл» придает развитию Подмосковья заметный динамизм. Она способствует достижению важных целей, среди которых – переход на качественно новый уровень строительства, решение транспортных проблем области, создание дополнительных высокооплачиваемых рабочих мест. «Крокус Сити» с его торговыми и развлекательными предприятиями, выставочными павильонами и готовящимся к открытию крупнейшим в России конгрессно-выставочным центром уже сегодня по праву можно назвать своеобразным городом.

Проводимые в Крокус Экспо тематические выставки создают для подмосковных предприятий мощные стимулы к развитию. Прежде всего это крупнейшая в России и Восточной Европе выставка «Мосбилд», а также «Передовые технологии и оборудование в жилищно-коммунальном хозяйстве Подмосковья». Регулярной стала выставка «Подмосковье», в которой принимают участие муниципальные районы, городские округа, строительные, пищевые, сельскохозяйственные компании и предприятия. На этой выставке Подмосковье представлено во всем его хозяйственно-экономическом многообразии. Большой интерес вызвали состоявшиеся несколько лет назад выставки «Культурная реальность Подмосковья» и «Культура – Подмосковью». Все это – серьезное подспорье нашей работе по улучшению жизни, быта, условий работы населения области, и мы рады, что в лице Крокус Экспо нашли серьезного и заинтересованного партнера.

Желаю вам, Арас Искендерович, и всем сотрудникам компании доброго здоровья, счастья и дальнейших успехов в труде на благо России и Подмосковья!

Губернатор Московской области Б.В. ГРОМОВ



Президенту ЗАО «Крокус Интернэшнл»  
А.И. Агаларову

Уважаемый Арас Искендерович!

Искренне рад поздравить Вас с двадцатилетием компании «Крокус Интернэшнл».

За эти два десятилетия созданная Вами компания прошла огромный путь от небольшой частной организации до многоотраслевого холдинга. Появление негосударственных компаний в конце 80-х годов стало частью общего процесса возрождения духа частного предпринимательства в России, и Вы были одним из пионеров этого движения. Сегодня «Крокус Интернэшнл» является лидером в таких сложных сферах деятельности, как девелоперские проекты и выставочная деятельность.

Отличительная черта компании «Крокус Интернэшнл» – нацеленность на разработку комплексных решений. Ярким примером является проект «Крокус Сити», который сочетает в себе торговые центры, выставочные павильоны, деловые офисы и гостиничные площади. В этом заложен огромный синергетический эффект для развития экономики Москвы и Московской области. Такие решения могут стать мощным катализатором развития бизнеса и в других российских регионах.

Желаю компании «Крокус Интернэшнл» сохранить нынешний темп развития, оставаться такой же динамичной и новаторской!

Президент,  
Председатель Правления Сбербанка России  
Г.О. ГРЕФ



Министерство регионального развития  
Российской Федерации

Уважаемый Арас Искендерович!

Поздравляю Вас с 20-летием со дня основания Закрытого акционерного общества «Крокус Интернэшнл».

За эти годы ваша компания накопила богатый опыт в области продвижения современных форм торговли в городах России.

Разработанный и осуществленный в Москве проект современного универсального делового центра может стать моделью для аналогичных центров в других регионах страны.

Высокий статус и престиж Вашего коллектива подтверждаются широким признанием российского делового мира.

Министерство регионального развития Российской Федерации рассматривает «Крокус Интернэшнл» как одного из стратегических партнеров, способного эффективно участвовать в создании комплекса Дальневосточного университета на острове Русский.

Мы знаем, что высокий профессионализм коллектива позволяет вам решать задачи любой сложности, и рассчитываем на дальнейшее плодотворное сотрудничество.

Прошу Вас передать коллективу «Крокус Интернэшнл» пожелания процветания на благо России, успехов в Вашей работе, крепкого здоровья, счастья и благополучия.

Министр регионального развития  
Российской Федерации  
В.Ф. БАСАРГИН



Президенту компании «Крокус Интернэшнл» А.И. АГАЛАРОВУ

Уважаемый Арас Искендерович!

От всей души поздравляю Вас и Ваших коллег с Юбилеем «Крокус Интернэшнл»!

20 лет – это почти вся история современного российского предпринимательства. За эти годы произошло очень многое – перемены, преобразования, социальные и политические события, изменившие лицо России. Но несмотря ни на что, авторитет и репутация Вашей компании всегда оставались неизменно высокими. На протяжении двух десятилетий «Крокус Интернэшнл» демонстрирует высочайшую эффективность и конкурентоспособность. Является эталоном качества, стиля и вершины профессионализма. Безусловно, во многом успех компании – именно Ваша заслуга, Арас Искендерович. Ваш новаторский, пробивной и сильный характер сыграл в этом далеко не последнюю роль. Вам и Вашим коллегам удалось продемонстрировать колоссальную работоспособность. И получается, что, несмотря на трудности и препятствия, административный гнет и несовершенство законов, бизнесом в России можно заниматься, можно преуспевать и достигать больших высот в своем деле. Пример «Крокус Интернэшнл» должен стать ориентиром для большого числа малых и средних предпринимателей.

Уверен, впереди у Вас и Вашей компании еще много лет плодотворной работы. От всей души желаю Вам и всему коллективу «Крокус Интернэшнл» новых побед и свершений! Самое главное – никогда не терять веры в себя, ставить перед собой большие задачи и эффективно решать их!

Президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», член Общественной палаты Российской Федерации  
С.Р. БОРИСОВ



Президенту «Крокус Интернэшнл» А.И. Агаларову

Уважаемый Арас Искендерович!

От имени Московской Международной Бизнес Ассоциации поздравляю Вас и всех сотрудников компании «Крокус Интернэшнл» с 20-летним юбилеем!

20 лет – срок серьезный для любой организации, особенно в нашей стране, где экономические и политические преобразования были достаточно болезненными, но главное – не напрасными.

В условиях интенсивного развития Москвы компания прочно заняла лидирующие позиции в области выставочной, девелоперской и торговой деятельности. За годы своего существования «Крокус Интернэшнл», без сомнения, внес немалый вклад в формирование инвестиционного климата столицы, расширение экономических связей и укрепление международной интеграции.

Благодаря целеустремленности, верному пониманию интересов бизнеса и общества вы успешно справляетесь со своими задачами и продолжаете динамично развиваться.

От всей души желаем компании «Крокус Интернэшнл» оставаться верной своим многолетним идеалам и ценностям!

Уверен, что возглавляемая Вами организация и впредь будет демонстрировать высочайший уровень эффективности.

Генеральный директор ММБА,  
Советник Мэра Москвы,  
Член Правления ТПП РФ  
А.И. Борисов



Посольство Италии

Президенту компании «Крокус Интернэшнл» господину А.И. Агаларову

Уважаемый господин Агаларов!

От имени Итальянского института внешней торговли (ИЧЕ) мы сердечно поздравляем Вас с 20-летием созданной и возглавляемой Вами компании «Крокус Интернэшнл».

Мы знаем Вас как активного участника итало-российских торговых отношений и как энтузиаста итальянской моды.

Ваше имя хорошо известно среди лидеров итальянской модной индустрии. Вы содействуете продвижению знаменитых итальянских брендов в ваших московских магазинах модных товаров, давая возможность российским покупателям познакомиться с итальянским стилем.

Мы высоко ценим Ваш вклад в развитие культурных отношений между нашими странами.

Вы создали крупнейший в России выставочный центр и активно содействуете развитию внешнеэкономических связей. Многие итальянские компании участвуют в торговых выставках, проводимых в Крокус Экспо, и большинство из них представлены в рамках официальных экспозиций, организуемых Институтом внешней торговли.

Ваша активная деятельность и Ваш вклад в развитие итало-российских отношений были отмечены нашим правительством, наградившим Вас высшим итальянским орденом «За заслуги перед Итальянской Республикой» (ОМРИ).

Мы уверены, что Вы продолжите Вашу плодотворную деятельность в интересах развития наших отношений и культурных связей. Нам доставляет удовлетворение пользоваться Вашей дружеской и профессиональной поддержкой.

Желаем Вам и Вашей компании успехов и процветания, реализации всех задуманных проектов, стабильности и прогресса.

С наилучшими пожеланиями

Роберто Пело  
Директор Московского представительства ИЧЕ  
и торгового отдела Посольства Италии



Президенту ЗАО «Крокус Интернэшнл» г-ну А.И. Агаларову

Уважаемый Арас Искендерович!

ЗАО «Международная выставочная компания», МВК, искренне поздравляет Вас и весь коллектив ЗАО «Крокус Интернэшнл» с 20-летним юбилеем.

Созданная и возглавляемая Вами компания прошла сложный и трудный путь от обычного кооператива до крупного холдинга. За эти годы в нашей стране многое изменилось как в экономической, так и в социальной жизни. Но, несмотря на все дефолты и кризисы, авторитет и репутация «Крокус Интернэшнл» всегда оставались на высоте. На протяжении двух десятилетий «Крокус Интернэшнл» демонстрирует стабильное развитие и высокую конкурентоспособность. Стилем компании является профессионализм и нацеленность на будущее. Невозможно переоценить Ваш вклад в становление компании и превращение ее в одного из ведущих участников выставочного бизнеса. Благодаря Вашей энергии и инициативе наша страна получила один из крупнейших выставочных комплексов в мире, вошла в число лидеров мировой выставочной индустрии. Вы собрали в «Крокус Интернэшнл» высококвалифицированных и работоспособных специалистов, успешно реализующих самые смелые Ваши проекты. Компания МВК нашла в лице «Крокус Интернэшнл» надежного и высокопрофессионального партнера. Мы уверены, что наша совместная работа позволит преодолеть любые сложности, которые могут возникнуть в нынешний кризисный период, и мы будем вместе и в дальнейшем развивать выставочную индустрию России.

От всей души желаем Вам и всему коллективу «Крокус Интернэшнл» новых побед и свершений!

С уважением

Президент ЗАО «Международная выставочная компания», МВК,  
А.В. Лапшин

Генеральный директор ЗАО «Международная выставочная компания», МВК,  
А.Ю. Шабуров



Президенту группы компаний «Крокус Интернэшнл» А.И. Агаларову

Уважаемый Арас Искендерович!

Поздравляю Вас и всех работников «Крокус Интернэшнл» с юбилеем! В наше непростое время два десятилетия – немалый возраст.

Сегодня для России как никогда важен переход на инновационный путь развития. Необходимо всячески стимулировать развитие обрабатывающих производств, внедрение новых технологий. В условиях мирового кризиса проблема инновационного развития принимает еще более острый и настоятельный характер

Множество выставок, проходящих в «Крокус Экспо», содействуют решению задачи модернизации экономики и развития конкурентоспособного наукоемкого производства.

Важен вклад «Крокуса» и в налаживание внешнеэкономических связей России. Проведенная осенью 2008 года выставка «Арабия-Экспо» имела весьма серьезный положительный резонанс в странах арабского мира. Мы рады, что такая выставка станет впредь традиционной.

Желаем «Крокусу» сохранять достигнутые темпы, расти и развиваться!

Президент ТПП РФ  
Е. ПРИМАКОВ

## «ВСЕРОССИЙСКИЙ АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ КОНГРЕСС»

Вице-президенту ВАК, Президенту компании «Крокус Интернэшнл» господину Агаларову А.И.

Уважаемый Арас Искендерович!

От имени Президиума Всероссийского Азербайджанского Конгресса и от себя лично сердечно поздравляю Вас и многотысячный коллектив компании «Крокус Интернэшнл» с 20-летним юбилеем.

За прошедшие годы компания «Крокус Интернэшнл» стала одним из символов экономической мощи России, ее процветания, возрождения, прогресса. Ведущими направлениями бизнеса компании являются организация и проведение международных выставок, оптовая и розничная торговля одеждой и обувью в России. «Крокус Экспо» входит в шестерку крупнейших в мире выставочных центров. «Крокус Интернэшнл» вышел на международный уровень и сегодня определяет лицо российского бизнеса. Ваша компания символизирует успешность и открытость, честность и порядочность – столь важные составляющие высокой репутации.

Нам приятно отметить Ваш редкий дар быть отзывчивым и полезным своим соотечественникам.

Желаем еще больших успехов «Крокус Интернэшнл», а Вам – удачи во всех делах. Пусть Вашу семью всегда сопровождают счастье и благополучие!

С уважением

Президент ВАК, член Общественной палаты РФ, академик РАМН  
М.Д. АЛИЕВ



29 июня 2009 г.

«Крокус Интернэшнл», Москва

Уважаемые коллеги!

От лица Ассоциации европейского бизнеса в России я рад поздравить «Крокус Интернэшнл» с двадцатилетним юбилеем!

В последние годы, вместе с развитием бизнеса в России, все более и более значимую роль в экономике страны играет и выставочное дело. Традиционно и российские производители, и иностранные компании, продающие свои товары и услуги в России, работают на обеспечение спроса российских потребителей и всегда нуждаются в обеспечении качественными и профессиональными площадками для демонстрации своей продукции.

Развитие цивилизованной рыночной деятельности в России невозможно без наличия профессиональных торгово-выставочных комплексов, в ряду лучших из них – «Крокус Интернэшнл». «Крокус Интернэшнл» – прекрасная площадка для встреч, проведения переговоров, для установления деловых контактов и развития совместной работы. От Ассоциации европейского бизнеса в России я искренне желаю «Крокус Интернэшнл» многих лет успешной работы и в будущем!

ФРАНК ШАУФФ

Генеральный директор Ассоциации европейского бизнеса в России



Президенту ЗАО «Крокус Интернэшнл» Г-ну Агаларову А.И.

Уважаемый Арас Искендерович!

От компании ITE и от себя лично поздравляю Вас и весь коллектив ЗАО «Крокус Интернэшнл» с юбилеем.

20 лет – серьезный возраст для компании. За эти годы «Крокус Интернэшнл» успешно прошел путь становления, развития и совершенствования, надежно зарекомендовал себя в самых разных областях – строительстве, организации профессиональных выставочных мероприятий, торговле, финансах.

На сегодняшний день Ваша компания является многофункциональной торгово-финансовой группой. Особо хотелось бы отметить важную роль «Крокус Интернэшнл» в выставочном бизнесе, у истоков которого стояла Ваша компания.

Для компании ITE, являющейся организатором крупнейших выставок, сотрудничество с «Крокус Интернэшнл» в части использования возможностей выставочного центра «Крокус Экспо» стало залогом успеха в проведении профессиональных мероприятий. Надеемся, что совместными усилиями мы сможем и в дальнейшем быть полезными выставочной индустрии России.

За годы работы на российском рынке персонал «Крокус Интернэшнл» доказал, что способен решать самые сложные задачи в кратчайшие сроки. В Вашей компании работают высококвалифицированные специалисты, успешно реализующие самые ответственные проекты.

Для нас особая честь в течение многих лет сотрудничать с Вашей авторитетной компанией.

С уважением

Генеральный директор компании ITE  
А.В. ШТАЛЕНКОВ



Дорогие коллеги и друзья!

Очень надеюсь, что для вас эти двадцать прекрасных лет пролетели так же незаметно, как и для меня. Удивительно, но, несмотря на все то, что подарила нам российская история за эти годы, я по-прежнему прекрасно помню появление «Крокус Интернэшнл».

Вначале это был очень необычный по тем временам магазин на углу Пушкинской улицы и Столешникова переулка, куда я даже зайти не решался, настолько все казалось богатым и дорогим.

А потом появился такой дорогой сердцу компьютерщик «Комтек» – выставка информационных технологий! Сколько же времени мы там провели, глаза на невероятные по тем временам технологии, а уж потом мне посчастливилось участвовать в «Комтек» и в качестве экспонента!

Сейчас, в середине 2009-го, «Крокус» – это отлаженный, энергичный и чрезвычайно передовой бизнес. Поверьте, нам есть с чем сравнить: Reed Exhibitions проводит около 500 выставок по всему миру. Мы гордимся тем, что являемся партнерами «Крокуса», и очень этим дорожим. Мы готовы и дальше продолжать сотрудничество с компанией «Крокус», профессионально и эффективно решать все возникающие проблемы.

Величайший спортсмен планеты, пловец Майкл Фелпс, после своих восьми золотых медалей в Пекине сказал: «Не бойтесь мечтать о великом, и тогда все станет возможным». Я желаю всему коллективу «Крокус Интернэшнл» ни на секунду не переставать мечтать! Мечтайте о том, что сначала кажется невероятным и невозможным, и тогда никто вас не остановит! Удачи и Успеха!

ГРИГОРИЙ ЗАРАЙСКИЙ  
Генеральный директор,  
Reed Exhibitions (Russia)



# ТВОЙ ДОМ

сеть торговых центров



ТВОЙ ДОМ

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

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

Мы приглашаем Вас к сотрудничеству!

**Телефоны отдела аренды:**

(495) 727-17-16

Центральный офис в Москве

(4732)44-60-00

Филиал в Воронеже



Crocus Group

# НАШАГ

**1989**

Регистрация совместного советско-американского предприятия «Крокус Интернэшнл». Основная сфера деятельности – оптово-розничная продажа одежды и обуви.

**1990**

Создание подразделения по продаже компьютерной и бытовой техники. Проведение 1-й Международной компьютерной выставки Comtek («Комтек»).



**1991**

Открытие первого магазина «Крокус Москва» (Б. Дмитровка, 20/5).



Проведение 1-й Международной выставки электронной и бытовой техники СЕМ (СЭМ)

**1992**

Открытие магазина «Крокус Москва» площадью 600 кв. м (Земляной Вал, 41). Регистрация предприятия по сборке компьютеров «Компьютерленд». Проведение 1-й Международной выставки World Food.



**1993**

Открытие нового офиса «Крокус Интернэшнл» на ул. Гримау, 10А. Создание региональной сети дистрибуции обуви в России.



Двадцать лет назад мы жили в другой стране. Вместе со всей экономикой коренным образом преобразилась и выставочная деятельность. Компания «Крокус Интернэшнл» не просто стояла у истоков нового выставочного (а теперь точнее говорить – выставочно-конгрессного) бизнеса, но и сама формировала его, организовывала новые выставки, внедряла современные технологии и принципы работы.

# ВПЕРЕДИ



## 1994

Основание коммерческого банка «Крокус-Банк». Создание строительно-монтажной фирмы «Билд-Экспо», обслуживающей выставочные проекты компании.

## 1995

Расширение программы международных выставок, включающей специализированные экспозиции Comtek (Москва, Киев, Санкт-Петербург), SEM, World Food (Москва, Алматы, Санкт-Петербург), Netcom, Moda.



## 1996

Открытие лицензионного бутика обуви и аксессуаров Sergio Rossi (Петровка, 19). Объединение 10 магазинов одежды и обуви класса «люкс» в торговую сеть «Крокус Москва». Организация торговой сети «Сконтти», включающей несколько десятков магазинов одежды и обуви для массового потребителя.



Начало строительства «Дома Агаларова». Начало издания отраслевого журнала «Бизнес и Выставки».

## 1997

Расширение программы международных выставок ЗАО «Крокус Интернэшнл», к уже существующим добавляются выставки Photo World Moscow, ИНМ (товары для дома), Health & Beauty, Textissima / INERIO-TEX, TeleRadio-BroadcastExpo. Презентация 34-квартирного элитного жилого комплекса «Дом Агаларова» (ул. Б. Грузинская, 19)



**К** 1989 г., моменту образования «Крокус Интернэшнл», выставочную сферу СССР, как и любой другой сектор экономики, отличала ветхость, отсутствие визионерского взгляда вперед, дефицит как материальной базы, так и идей. На всей огромной тогда территории СССР проводилось не более 200 мероприятий в год. Сегодня только в России их проводится более 2 тыс. Свыше 60 городов страны имеют собственную инфраструктуру для проведения торговых выставок.

В конце 80-х гг. изменения в организации хозяйственной жизни поставили многие производственные предприятия в трудное положение, они оказались не готовыми к такому быстрому развитию событий. Переход от системы централизованного снабжения к свободной купле-продаже всего необходимого застал многих врасплох. Именно тогда пришло понимание важности торговых выставок, которые стали не просто инструментом регулирования и формирования рынка, но и местом встреч производителя и покупателя, остро нуждавшихся друг в друге.

**1998**

Открытие лицензионного бутика Charles Jourdan (Тверская, 23), открытие первого корпуса торгового комплекса «Твой Дом» (24-й км МКАД).

**1999**

Начало строительства второго корпуса магазина «Твой Дом».

**2000**

Открытие лицензионного бутика Les Sorains (Столешников пер., 9), первого в Москве специализированного двухэтажного магазина эксклюзивной обуви «Крокус Москва» (Б. Дмитровка, 20/5), лицензионного магазина Rifle (Профсоюзная, 24), открытие второго корпуса мегамагазина «Твой Дом» (24-й км МКАД), начало строительства торгово-выставочного делового комплекса «Крокус Сити» (66-й км МКАД)



**2001**

Открытие первой очереди торгово-выставочного делового комплекса «Крокус Сити» – универсального торгового центра «Твой



Дом».

**2002**

Открытие Тропического парка бутиков «Крокус Сити Молл».



Если в советские годы количество выставочных организаций можно было пересчитать на пальцах одной руки, и все они находились под единой крышей Торгово-промышленной палаты, то в конце 80-х произошла дезинтеграция выставочного сектора. В каждом регионе были созданы собственные независимые структуры, которые начали заниматься организацией торговых выставок. В ту пору, однако, тематика этих выставок как в зеркале отражала обветшалую структуру советской экономики.

Возобновление предпринимательства в нашей стране совпало с бурным ростом рынка компьютерной техники. Едва ли не каждая созданная тогда коммерческая структура занималась продажей компьютеров. Но торговля ими имела весьма примитивные формы. Компьютерный рынок формировался в основном за счет поставок продукции «желтой сборки» через большое число посреднических фирм. Цены на эту продукцию в России были одними из самых высоких в мире. И тогда компания «Крокус Интернэшнл» задалась вопросом: зачем каждый раз ездить за границу, чтобы купить компьютеры? Не проще ли пригласить в Москву производителей, так называемых вендоров, чтобы они сами все привезли? Именно такие решения называются визионерскими, прорывными, именно они формируют совершенно новые направления в любой сфере человеческой деятельности.

Итак, абсолютно новым словом не только в выставочной сфере, но и в целом в становлении цивилизованного рынка в России стала компьютерная выставка «Комтек», организованная компанией «Крокус Интернэшнл» в 1990 г. В Москву приехали с готовностью заключать контракты представители «грандов» компьютерного мира: компании IBM, Hewlett-Packard, Compaq, Microsoft и многие другие. Популярность этой выставки у посетителей сегодня уже трудно недооценить. К павильонам «Экспоцентра», где тогда проходила выставка, с утра выстраивались километровые очереди. У стендов нельзя было протолкнуться от желающих приобщиться к новинкам западной техники.

Выставка «Комтек» содействовала приходу на российский рынок непосредственных производителей. Они принесли с собой цивилизованные правила работы, принятые на Западе, стимулировали создание соответствующей информационной и технологической среды. Насыщение рынка техникой привело в итоге к падению цен на нее – правильное даже сказать к их выравниванию, приведению в соответствие с мировым уровнем. В итоге в России был создан структурированный, построенный в соответствии с цивилизованными правилами рынок информационных технологий, содействовавший вхождению страны во всемирную информационную систему. Трудно переоценить значение во всем этом принятого некогда «Крокусом» решения о проведении первой в Советском Союзе выставки компьютерных технологий.

Другим предметом повышенного спроса и «белым пятном» на выставочной карте страны была электронная и электробытовая техника. «Крокус Интернэшнл» и здесь оказался на шаг впереди, организовав выставку «Консьюмер Электроникс». Посетители получили возможность увидеть технику таких желанных и еще недавно недоступных марок, как Sony, Panasonic, Akai, Philips и других. Оптовым покупателям впервые была предоставлена возможность ознакомиться с полным ассортиментом продукции этих компаний и заключить контракты, не выезжая из Москвы. Московские магазины стали наполняться качественной зарубежной бытовой техникой.

Дефицит продовольствия оставался большой проблемой того периода. В 1992 г. «Крокус» организовал выставку «Уорлд Фуд» (кстати, успешно существующую до сих пор), в которой стали участвовать сотни зарубежных компаний, желавших выйти на российский рынок со своей продукцией и технологиями. В 1994–1995 гг. эта экспозиция догнала по размерам крупнейшую московскую продовольственную выставку «Продэкспо».

Расширяя свою выставочную деятельность, выводя на рынок новые выставочные продукты, организуя выставки инновационного по тем



временам направления, «Крокус Интернэшнл» стал в середине 90-х гг. вторым после «Экспоцентра» организатором выставочных мероприятий в России. В программе компании было более 12 крупных экспозиций, суммарная площадь которых превышала 110 тыс. кв. м. Для понимания этих цифр необходимо пояснить, что это составляло более трети общей программы «Экспоцентра», имевшего такие преимущества, как унаследованный от советского периода крупнейший в России выставочный комплекс и все важнейшие коммерческие связи.

«Крокус», в отличие от «Экспоцентра», начинал свою выставочную деятельность с нуля. Но наряду с трудностями это давало и определенные преимущества. Не будучи обремененным старыми обязательствами, понятиями и традициями, компания сразу стала формироваться как современное предприятие рыночного типа, ориентированное на новейшие выставочные технологии и принципы работы. Становление и развитие такого игрока не могло не сказаться на общей ситуации в выставочной сфере страны.

Тем более что «Крокус», не ограничившись Москвой, начал свою деятельность в других городах. Были проведены компьютерные и продовольственные выставки в Санкт-Петербурге, организована экспозиция «Уорлд Фуд» в Алматы, выставка «Комтек» прошла в Киеве.

В выставках «Крокус Интернэшнл» удельный вес иностранных участников достигал 70–80%, чему могли позавидовать многие более мажорные организаторы.

Дефолт 1998-го прервал период бурного развития выставочной сферы и как бы подвел черту под этим периодом. Рост выставок практически прекратился. Резко сократилось иностранное участие в выставках в России. В связи с падением активности в этой сфере «Крокус Интернэшнл» в 2000 г. принял решение продать свою выставочную программу английской компании ITE. Частью этого контракта было обязательство «Крокуса» не заниматься выставочной деятельностью в течение 5 лет.

Однако и тут стратегическое мышление и умение заглянуть вперед не подвело руководство «Крокуса». Понимая необходимость развития собственной инфраструктуры, «Крокус» приобретает участок заброшенной земли за МКАД, где планирует со временем создать собственный город – Крокус Сити.

Тем временем в выставочной сфере проходила посткризисная структурная перестройка. Она заняла 4–5 лет. В начале 2000-х гг. в стране сформировалась тенденция к экономическому росту. Это дало новый толчок развитию выставочной сферы. Темп ее роста вернулся к прежним показателям – 15% и более в год.

Во многих российских городах начинают строиться или реконструироваться экспозиционные павильоны. Компания «Крокус Интернэшнл» реализует свой давний план строительства собственного выставочного комплекса. В 2004 г. на Московской кольцевой автодороге открывается первый павильон Выставочного центра «Крокус Экспо», который впоследствии стал одним из крупнейших в мире. Россия по обеспеченности выставочными площадями перемещается в мировом рейтинге с 11-го на 7-е место.

МВЦ «Крокус Экспо» становится крупнейшим в России организатором специализированных торговых выставок. В 2008 г. в его программе – около 160 мероприятий, из которых 125 – выставочные. Суммарная площадь всех экспозиций превысила 2,1 млн кв. м.

Просторные павильоны, современная погрузочно-разгрузочная техника, обширные стоянки, крупнейшая в Европе площадка общественного питания, гостиница, гибкая система работы с клиентами – все это задает тон современной российской выставочной деятельности, заставляет равняться на лидера, создает стимулы, у одних вызывает восхищение, у других – зависть и неудовольствие. Но всеми признано, что «Крокус» является локомотивом развития современной выставочной индустрии России.

Борис ПАВЛОВ,  
Ирина МУРАВЬЕВА

#### 2004

Открытие в Крокус Сити первого павильона Выставочного центра «Крокус Экспо» общей площадью



63,3 тыс. кв. м.

#### 2005

Открытие второго павильона МВЦ «Крокус Экспо» площадью



90,2 тыс. кв. м.

#### 2006

Возобновление выпуска журнала «Бизнес и Выставки» в новом формате.

#### 2007

Открытие третьего павильона МВЦ «Крокус Экспо» общей площадью



394 тыс. кв. м.

#### 2008

Начало строительства станции метро «Мякинино» на территории



Крокус Сити.

#### 2009

Открытие Крокус Конгресс-центра и крупнейшего в России кон-

# ЗАГЛЯДЫВАЕМ НА МНОГО ЛЕТ ВПЕРЕД



**Осенью 2009 г. исполняется 20 лет компании «Крокус Интернэшнл». За эти годы компания прошла путь от обычного кооператива до крупного холдинга, превратилась в многоотраслевую структуру, работающую не только в Москве, но и в других регионах России. О том, как удалось достичь этих результатов, какие трудности пришлось преодолеть на этом пути, рассказывает президент «Крокус Интернэшнл» Арас АГАЛАРОВ.**

**■** Арас Искендерович, 20 лет для компании – это немало. За эти годы жизнь в стране изменилась. Помните ли вы, что вами руководило, когда задумали начать свой бизнес и создать кооператив?

– В середине 80-х годов теперь уже прошлого века у многих людей в нашей стране сложилось чувство неудовлетворенности тем, как развивалась экономика. Запад и технологически, и по темпам роста быстро уходил вперед. Нужны были принципиальные перемены в хозяйственной жизни страны. В значительной степени этим было обусловлено начало того, что назвали перестройкой.

Одним из важнейших шагов стало принятие в 1987 г. закона, разрешающего предпринимательскую деятельность. Правительство рассчитывало использовать частную инициативу для активизации экономического развития. Естественно, что многие увидели в этом хорошую возможность для самореализации и самовыражения. Я не был исключением и решил тогда начать свое дело. Сейчас это воспринимается как достаточно импульсивное действие с пониманием всех условностей того времени. Но тогда это было принципиальное и фундаментальное решение, что, между прочим, было подтверждено последующими двадцатью годами развития компании.

**■** Можно ли выделить какие-то основные этапы, поворотные пункты в истории компании?

– Да, действительно, прошедшие годы можно разделить условно на некоторые этапы. Первый – это начальные два года, когда пришлось искать свою нишу, сферу бизнеса, в которой можно работать и преуспеть. Наверное, для всех, кто начал тогда свой бизнес, эти годы были в чем-то похожи. В тот период мы

занимались торговлей продуктами питания, сувенирами, компьютерами. Постепенно внимание сосредоточилось на товарах народного потребления, основными из которых стали обувь и одежда. Для этой работы в 1989 г. было создано совместное советско-американское предприятие «Крокус Интернэшнл». К середине 90-х годов компания имела уже более 50 магазинов по всей Москве.

Параллельно с этим с 1990-го года мы начали заниматься организацией специализированных выставок и фактически стали пионерами проведения торговых выставок западного типа в новых экономических условиях. В 1996 г. в нашей программе было более 12 крупных экспозиций, а компания стала одним из крупнейших организаторов выставок в России. Наша работа по организации выставок, в которых участвовали сотни зарубежных компаний, в значительной степени содействовала тогда привлечению в страну капитала, ноу-хау, насыщению рынка продуктами питания, товарами народного потребления и бытовой техникой, развитию производства компьютеров и других товаров.

Следующий этап развития компании начался в середине 90-х годов с проекта строительства жилого дома на Большой Грузинской улице. «Крокус» вошел в девелоперский бизнес. Но наши проекты стали не просто девелоперскими – строительство жилья переходило в управление недвижимостью, создание крупных магазинов приводило к масштабному расширению торговой деятельности, возведение выставочных павильонов стимулировало развитие нашего выставочного бизнеса.

Качественно новый этап становления компании связан с началом строительства в начале 2000-х годов

торгово-выставочного делового комплекса «Крокус Сити». Идея его создания заключалась в объединении разных видов деятельности – торговой, выставочной, гостиничной, которые синергически содействуют взаимному развитию и вовлекают в себя новые виды бизнесов. Этот этап развития продолжается и сейчас, конца ему пока не видно.

**■** Как вы оцениваете эволюцию нашего законодательства, регулировавшего развитие предпринимательства за эти 20 лет?

– Объективно говоря, в 90-е годы страна вступила с уже не работающим советским законодательством и еще не созданными новыми законами для рыночной экономики. Новые правила регулирования хозяйственной деятельности, разрабатывавшиеся тогда, приходилось осваивать, что называется, с колес. В тот период было создано таможенное законодательство, разработан Налоговый кодекс, преобразована судебная система. Все это создавалось в беспрецедентных условиях перехода от централизованной системы управления к рыночной, в условиях хаоса ценообразования, острейшего дефицита финансовых средств. Как мы помним, нефть стоила тогда 10–15 долл. за баррель. Все это определило фискальную направленность сформированного в тот период законодательного механизма. В стране были установлены предельно высокие таможенные пошлины на импорт, существенный налог на добавленную стоимость, значительный налог на прибыль.

В 2000-е годы финансовая ситуация в корне изменилась. Благодаря высоким ценам на нефть в течение почти восьми лет торговый баланс был положительным, бюджет сводился с большим профицитом, валютные запасы росли из года в год.

Однако фискальная направленность налогового законодательства не менялась. По моему мнению, в этом одна из причин отсутствия в экономике структурных изменений инновационного характера. Сейчас, в условиях экономического кризиса, решение этой задачи многократно усложнилось. Однако в современной мировой экономике фактор стимулирующего законодательства и благоприятного инвестиционного климата является более эффективным инструментом развития, чем наличие природных, трудовых, финансовых и фондовых ресурсов, как это было раньше. Яркий пример – экономика Сингапура.

**■ Как удалось добиться стабильного развития компании на протяжении всего двадцатилетия?**

– Ответить на этот вопрос просто. Мы не гонялись за какими-то фантазиями, не строили нереальных прожектов, а систематично и целеустремленно работали в соответствии с собственными планами, принимали взвешенные решения, руководствовались реальными факторами. Это обеспечивало поступательное движение вперед и реализацию задуманных нами проектов. Залог успеха в бизнесе – это кропотливая, систематическая работа. Именно этим мы занимаемся повседневно. На протяжении всех лет ничто не доставалось нам просто так. Всего приходилось добиваться упорным трудом. В этом и состоит успех людей, посвятивших свою жизнь конкретной работе.

К этому можно добавить, что в построении бизнеса необходимо руководствоваться не теоретическими, а практическими соображениями. При выработке стратегии мы формулируем сначала общие цели, затем ставим конкретные задачи для их достижения, а в процессе реализации большое внимание уделяем отдельным деталям и частным особенностям проектов. Более того, считаем, что детали являются определяющим фактором успеха в ходе реализации намеченных проектов. И наша практика это подтверждает.

**■ Для развития бизнеса очень важно наличие финансовых средств. Как вам удается находить источники**

**финансирования масштабных строительных проектов «Крокуса»?**

– Все наши проекты – это абсолютно самостоятельные, независимые, частные инициативы, осуществляемые компанией «Крокус Интернэшнл». Их финансирование мы ведем за счет собственных средств и банковских займов. Никакие другие вспомогательные источники финансирования не используются. Основным нашим кредитором является Сбербанк России. Мы весьма признательны руководству Сбербанка за такую поддержку и веру в успешность наших проектов.

Для получения кредитов мы, естественно, проводим большую работу по подготовке технико-экономических обоснований всех наших начинаний. Как показывает практика, мы в основном не ошибаемся, иницилируя тот или иной проект.

Никаких налоговых льгот компания не имеет, и все платежи в государственный бюджет, местным органам компания осуществляет на общих основаниях в соответствии с действующим законодательством.

**■ Сейчас много говорится о частно-государственном партнерстве. Как вы относитесь к этой форме сотрудничества?**

– Строго говоря, некоторые проекты, реализуемые «Крокусом», логически могли бы быть отнесены к такому сотрудничеству. Например, создание выставочного центра «Крокус Экспо» мы рассматриваем не только как часть бизнеса компании, но и как проект национального значения, давший стране один из крупнейших в мире выставочных комплексов и позволивший России стать одним из лидеров мирового выставочного бизнеса. Однако строительство было осуществлено компанией полностью самостоятельно, без чьей-либо помощи.

Реальным проектом частно-государственного партнерства является строительство станции метро «Мякинино» на территории Крокус Сити. В первоначальном проекте развития Московского метрополитена эта станция не была предусмотрена. Это и понятно – до конца 90-х годов на месте Крокус Сити было чистое поле. В начале 2000-х годов здесь уже были торговые

корпуса и выставочный центр. Поэтому, естественно, компания «Крокус Интернэшнл» выступила с инициативой изменить первоначальный проект и включить в него сооружение новой станции метро. Финансирование этого строительства компания взяла на себя и выделила на это 600 млн руб.

Самый последний пример – возведение зданий Дальневосточного университета на острове Русский в заливе Петра Великого. Основной проблемой этого проекта являются сжатые сроки, отведенные на строительство. По действующим нормативам такой объект должен строиться 7 лет. Однако здания нужны уже в 2012 г. для проведения конференции стран АТЭС. Компания «Крокус Интернэшнл» взялась построить объект за два с половиной года, используя свой опыт быстрого строительства Крокус Сити.

**■ Каковы дальнейшие планы, какие новые проекты должны быть реализованы в ближайшее время?**

– В этом году мы должны завершить несколько объектов, сооружение которых было начато ранее. Это мебельный центр площадью 60 тыс. кв. м рядом с торговым центром «Твой Дом», концертный зал Crocus City Hall на 6200 посадочных мест, архитектурно являющийся частью третьего выставочного павильона, торговоразвлекательный комплекс Vegas на пересечении МКАД и Каширского шоссе общей площадью более 400 тыс. кв. м и, конечно же, упоминавшаяся станция метро в Крокус Сити. Будет завершена также первая очередь комплекса резиденций в Agalarov Estate.

После окончания строительства станции метро, в следующем году, планируем начать сооружение второй очереди «Крокус Сити Молл» площадью 225 тыс. кв. м.

У нас есть конкретные планы дальнейшего развития Крокус Сити, включающие строительство офисных и торговых зданий. Их реализацией мы будем заниматься в соответствии с нашим графиком работ, который рассчитан на много лет вперед.

Беседовал Борис ПАВЛОВ

# II Международный фестиваль технологий продвижения и рекламы



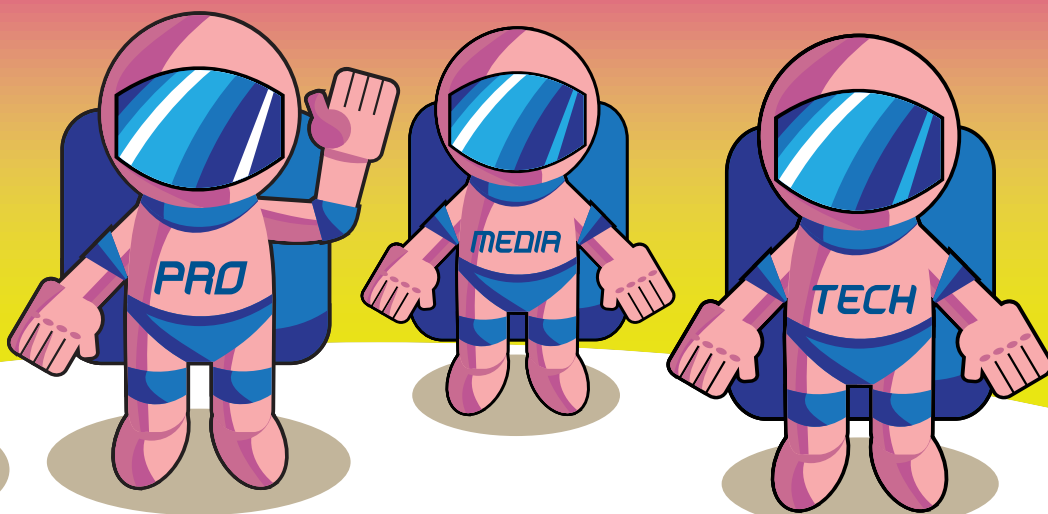
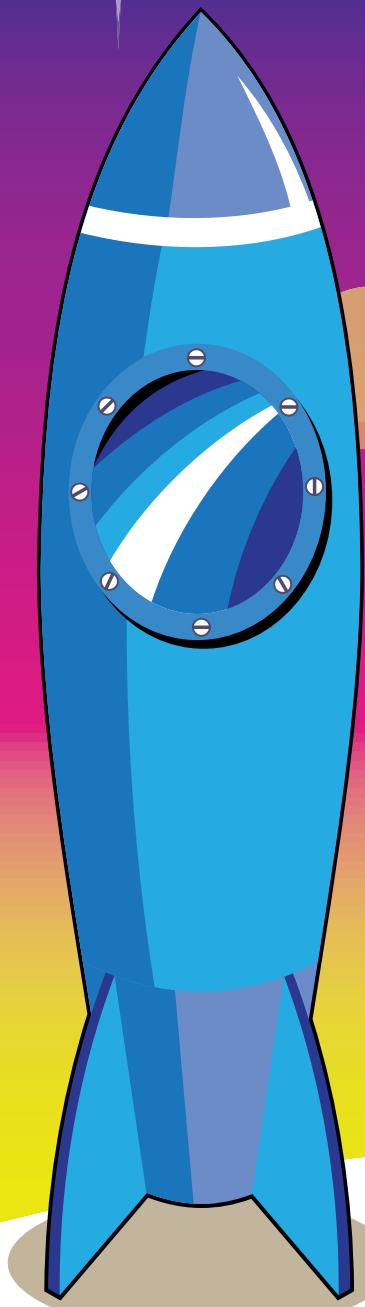
## PRO MEDIA TECH

- Рекламные услуги
- Маркетинг
- PR
- Событийная индустрия
- BTL
- Нестандартные коммуникации
- Дизайн и креатив
- Информационные агентства
- Издательские дома
- Интернет-порталы
- Презентационное оборудование
- Сценическое и звуковое оборудование
- Рекламная полиграфия
- Дизайн и строительство выставочных стендов
- IT-технологии.
- Программное обеспечение

## 18 - 20 февраля 2010

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

## Навстречу инновациям!



Дирекция выставки: (495) 727-26-39, e-mail: [festival@crocus-off.ru](mailto:festival@crocus-off.ru), [festival2@crocus-off.ru](mailto:festival2@crocus-off.ru), [www.pmtf.ru](http://www.pmtf.ru)

Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**  
Международный выставочный центр

Генеральный партнер:



Информационный партнер:

**marketing  
pro**

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

# НАШИ ПЕРСПЕКТИВЫ – РАЗВИТИЕ



Банков в России много, но далеко не все могут отпраздновать сегодня 15-летний юбилей. Председатель правления «Крокус-Банка» Виктор МИШИН вспоминает о том, как возглавляемая им организация из расчетно-кассового центра превратилась в универсальный банк.

**ВВ** Виктор Максимович, в чем секрет устойчивости «Крокус-Банка»?

– Наш банк всегда придерживался консервативной политики. То, что сегодня происходит на фондовом рынке, – это результат неразумной гонки за большими доходами. Для многих она обернулась значительными потерями.

С одной стороны, наш фондовый рынок недостаточно развит, а с другой – квалификация основных игроков оставляет желать лучшего. Да, сейчас у многих участников рынка есть зарубежные дипломы. Но ведь навыками квалифицированного управления капиталами они не владеют. «Крокус-Банк» проверку на квалификацию

выдержал. Во-многом благодаря профессиональному коллективу. Сочетание жизненного опыта и высокого профессионализма позволяет сохранять устойчивость в непростое время. Достаточно сказать, что за прошедший год мы увеличили уставный капитал банка на 100 млн руб. Таким образом, сегодня при уставном капитале в

150 млн руб. у нас 250 млн руб. собственного капитала. При этом, по состоянию на 1 июля 2009 г., валюта баланса банка в 10 раз превышает собственный капитал.

**ВВ** Что изменилось в работе банка за последние 15 лет? Какой путь он прошел?

– За эти годы «Крокус-Банк» прошел путь от расчетно-кассового центра группы компаний «Крокус» до универсального банка, который проводит все виды операций со средствами в рублях и иностранной валюте. На сегодняшний день мы обслуживаем порядка 900 счетов физических и свыше 1000 счетов юридических лиц. Сейчас, несмотря на кризис, банк не испытывает недостатка в рублевой ликвидности благодаря грамотной работе с клиентами. Хочу отметить, что наш банк не может себе позволить спекулировать на валютном курсе. Наш банк этого делать не может. Поэтому мы попросили нескольких крупных наших заемщиков трансформировать рублевые кредиты в валютные. В результате нам удалось преодолеть сложности, связанные с недостатком рублевой ликвидности, быстро и без накладок.

**ВВ** Грозят ли вам сейчас невозвраты кредитов, особенно от физических лиц?

– Нашему банку это не грозит, ведь людей с улицы мы не кредитруем, но, правда, и лишней бумажной волокиты не создаем. Банк выдает кредиты под справку о доходах 2-НДФЛ. Мы стали более осмотрительными, но кредитование физических и юридических лиц не прекратили. Ведь ссуды – это основная статья доходов банка.

**ВВ** Как строятся отношения «Крокус-Банка» с другими банками?

– У нас есть корреспондентские отношения со многими крупными кредитными организациями, например такими, как Сбербанк, Московский городской социальный банк, «Траст Капитал Банк», ВТБ, «Райффайзен Банк». Мы активно работаем на рынке межбанковского кредитования, хотя сей-

час такая форма сотрудничества между банками затруднена. Банки предпочитают придержать лишние деньги, а не пускать их в оборот. К сожалению, это разрушает неформальные связи между участниками рынка, а без личного доверия развивать бизнес в банковской сфере невозможно. Хочу отметить, что нам очень повезло с вкладчиками. Они не «рванули» в период обострения ситуации на финансовом рынке забирать вклады, доверились нам и не прогадали. Сравнительно дефолт 1998 г. и нынешнее непростое время, я могу сказать, что и тогда, и теперь мы всегда вовремя выполняли все поручения клиентов. Ни одной задержки платежей не было ни в 1998 г., ни сейчас.

**ВВ** Но все-таки кризис есть кризис. С какими проблемами столкнулся банк в этот период?

– Полтора года назад мы создали подразделение по работе с ценными бумагами. В настоящее время портфель ценных бумаг банка снижен до размеров, которые не оказывают существенного влияния на баланс банка и его финансовые результаты. Банки сейчас находятся в сложном положении. Основной регулятор на рынке – Центральный банк России – продолжает требовать от игроков выполнения очень строгих нормативов. Его, конечно, можно понять: более 30% потребительских кредитов расцениваются как рискованные, то есть их возврат не гарантирован. Вместе с тем правила, которые образно можно характеризовать как «шаг влево, шаг вправо – расстрел», мне видятся в корне неправильными. Например, Центральный банк России предоставляет ссуды банкам под 16% годовых на 3 месяца. Возникает вопрос: что же надо делать кредитной организации, чтобы покрыть такие издержки? Аналогичная ситуация возникает при выдаче рискованных кредитов. Мы обязаны резервировать сумму кредита в Центральном банке на случай потери по ссуде. Это очень жесткое требование. Ведь при невозврате кредита на эту же сумму уменьшается капитал банка. Сле-

довательно, следующему заемщику мы вынуждены давать уже меньшую ссуду, чтобы не нарушать нормативов.

Выживать в этой ситуации нам помогает лояльное и разумное отношение собственника «Крокус-Банка» к нашим проблемам.

**ВВ** Какими вы видите перспективы развития «Крокус-Банка»?

– Наша основная цель – развиваться. При этом банк рассчитывает не на материальную поддержку материнской компании – «Крокус Интернэшнл», а прежде всего на собственные силы. Банк предполагает постепенно увеличивать объем операций за счет собственных средств, привлекать новую клиентуру, создавать условия, которые были бы интересны нашим партнерам. Несмотря на сложный период в экономике, планируем начать выпуск собственных кредитных и платежных карточек Master Card. В качестве расчетного банка по операциям с пластиковыми картами мы планируем использовать банк ВТБ 24, а в качестве процессингового центра – «Мультикарт». Выпуск карт – достаточно затратное дело: необходимо платить комиссионные процессинговому центру, да и программный продукт недешевый.

В заключение хочу сказать, что наш банк в настоящее время нашел свою экономическую нишу. Он кредитует материнскую компанию для пополнения оборотных средств. Банк является посредником в кредитных взаимоотношениях материнской компании и дочерних организаций «Крокус Групп».

Наш банк будет посредником и, в определенной мере, контролером при осуществлении всех финансовых операций, связанных со строительством комплекса зданий Дальневосточного университета на острове Русский, генеральным подрядчиком которого является ЗАО «Крокус Интернэшнл». К такой работе мы готовимся основательно.

Беседовала  
Надежда КАЛМЫЧКОВА

# БИЛДЭКСПО:

«БилдЭкспо» уже 15 лет занимается разработкой и строительством выставочных экспозиций. Сейчас это одна из ведущих отраслевых компаний в России – генеральный застройщик МВЦ «Крокус Экспо». Директор «БилдЭкспо» Геннадий СИМКИН рассказал журналу «БиВ» об этапах развития компании, о новых антикризисных предложениях и о планах на будущее.



## Как родилась ваша компания?

– С самого начала «БилдЭкспо» создавалась для помощи молодой, но быстро развивающейся выставочной организации «Крокус Экспо», ведь иметь собственного застройщика выгоднее, чем привлекать стороннюю фирму по контракту. Начиналось все со строительства 3 тыс. кв. м выставки «Спорт и Бизнес» в Санкт-Петербурге в 1994 г. Потом были выставки в Киеве и Нижнем Новгороде. Мы сразу взяли на вооружение самое передовое строительное оборудование. Производственная мощность компании тогда была всего на 6–8 тыс. кв. м строительства, но с момента создания предприятия мы могли обеспечивать полный цикл работ при проектировке и производстве стенда от макета и компьютерной резки материалов до художественного оформления экспозиции.

Мы стремились к тому, чтобы монтаж был более мобильным, с

возможностью строить на любых выставочных площадках Москвы и регионов. Такая многопрофильность компании сохранилась до сих пор.

Мы предоставляем нашим клиентам возможность спроектировать и воплотить в жизнь выставочные стенды любой степени сложности: от стандартной застройки до эксклюзивных индивидуальных стендов по техническому заданию заказчика. Сегодня у нас есть собственная производственная база, которая позволяет нам строить до 10 индивидуальных стендов на выставке.

## Как вы оцениваете современный уровень компании?

– Если говорить об уровне развития компании, то я бы оценил его как высокий. Об этом свидетельствует буквально все: наличие современного оборудования, высококвалифицированного персонала, огромного количества дополнительных услуг, возможность индивидуального подхода и дизайна для любого ценового уровня. Мы получили международный сертификат качества ISO и регулярно подтверждаем его. Кроме упомянутых мною направлений деятельности «БилдЭкспо» проводит контроль соответствия технической документации сторонних компаний-застройщиков государственным строительным требованиям по безопасному строительству, мерам противопожарной защиты и нормам, принятым в Крокус Экспо. Поскольку в следующем году лицензирование и сертификация в нашей отрасли будут отменены, нам

придется разрабатывать собственные критерии для отбора компаний. Скорее всего, этими критериями будут наличие у компании сертификатов менеджмента качества и то, как давно эта компания работает с Крокус Экспо. Разумеется, мы консультируемся сейчас с ведущими выставочными площадками Москвы, чтобы наши требования не расходились с практикой, принятой в «Экспоцентре», Гостином Дворе, ВВЦ. Мы также связываемся с соответствующими госструктурами и ТПП.

## Можете ли вы сравнить то, как происходит контроль технической и пожарной безопасности в России и в других странах?

– Конечно, в других странах также следят за соблюдением правил безопасности, правда, с учетом местной специфики. Например, в Германии застройщики не проходят аккредитацию перед допуском к монтажным работам. Судебная система настолько хорошо развита, что малейшее нарушение на площадке приводит к составлению протокола, который немедленно передается в суд. У нас такое оперативное воздействие на застройщика невозможно, поэтому приходится уделять внимание подготовке и проверке компаний до начала строительства. В этом основное различие, хотя все требования по технической безопасности такие же.

## Чувствуете ли вы конкуренцию?

– Естественно, конкуренты у нас есть. Это, в первую очередь, «Экспо Конста» на Красной Пресне, которая, как и «БилдЭкспо»,



# МИЛЛИОН ЗАСТРОЕННЫХ МЕТРОВ

является одним из крупнейших застройщиков в России. Хочу отметить, что за последние 2 года мы обошли ее по объему строительства да и по качеству работы, я думаю, у нас тоже есть определенные успехи. Очень сильная компания – «Стайл-Лэкс», которая работает в Гостином Дворе. У нас с ними давно сложились очень тесные отношения.

Вообще мы сотрудничаем со множеством выставочных компаний и привлекаем их в пиковые дни сезона. Это компании «Имидж», «Презент М», «Евроэкспо». Они обладают схожим выставочным оборудованием, помогают нам в напряженные периоды с сентября по октябрь и с марта по апрель. Такое сотрудничество помогает нам также решать вопрос с кадрами, ведь квалифицированных рабочих найти трудно.

**ВВ** Какие конструктивы и материалы использует «БилдЭкспо»?

– Сегодня у нас на вооружении есть все основные материалы и конструктивы, используемые в мировой практике, для строительства на любой выставочной площадке. Сначала мы работали с американским конструктивом Agam. Он по-своему очень неприхотлив, но достаточно громоздок. Поэтому со временем, когда встал вопрос о замене его на что-то новое, мы выбрали европейский вариант, который применяется на всех мировых выставочных площадках. Это конструктив немецкой компании Mero-TSK, с которым мы работаем до сих пор. Более того, у нас сейчас на вооружении есть Mero R8+ и Advantec компании Mero-TSK. Это совершенно новые технологии. Они позволяют создать выставочную конструкцию без стоек. Щиты прилегают друг к другу и





образуют гладкую стенку. Используя технические решения этих конструктивов, можно добиться возведения стенда любой сложности в кратчайшие сроки. Сейчас мы можем одновременно построить из контруктива Мего порядка 25– 27 тыс. кв. м.

**В** Каково общее количество выставочной площади, которое ваша компания застроила за 15 лет?

– За 15 лет мы застроили более 1 млн кв. м выставочной площади. До кризиса мы строили порядка 350–400 тыс. кв. м в год. Это достаточно ощутимые и серьезные цифры. Около 15% таких площадей занимали эксклюзивные стенды.

В этом году цифры будут скромнее на 30–35%, но за счет увеличения количества выставочных услуг мы не очень сильно «проседаем» в обороте.

**В** Какие еще коррективы внес в вашу работу кризис? Есть ли у вас антикризисная программа?

– Антикризисная программа у нас есть. Она связана, во-первых, с изменением набора предоставляемых компанией услуг. Так, мы предлагаем клиентам использовать проект с упрощенным стандартом, позволяющий самостоятельно наполнять стенд мебелью и иным оборудованием без нашего участия.

Во-вторых, мы зафиксировали курс пересчета валюты и не повышаем цены на выставочные услуги.

В-третьих, мы стремимся активнее осваивать сегмент улучшенного стандарта, что должно поддерживать общие объемы строительства. Имеется в виду, что на базе стандартной конструкции за счет активного использования дизайна разрабатывается индивидуальный стенд. Я думаю, что в дальнейшем мы будем развивать именно это направление и радовать наших клиентов новыми интересными предложениями.

Беседовала  
Надежда КАЛМЫЧКОВА



Crocus Bank

«Крокус-Банк» – универсальный и оперативный коммерческий банк, осуществляющий основные виды операций на рынке банковских услуг и имеющий сеть корреспондентских отношений с крупнейшими банками России.

**БАНК ОСУЩЕСТВЛЯЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ И ПРОВОДИТ ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ.**

**БАНК ВЕДЕТ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ В РУБЛЯХ И ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ**

**БАНК ЯВЛЯЕТСЯ УЧАСТНИКОМ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ НА БАЗЕ СЕТИ SWIFT, УЧАСТНИКОМ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ (№ 184 от 18.11.2004 г.).**

**«КРОКУС-БАНК» ОСНОВАН В 1994 г.,  
ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 2682.**

123056, г. Москва, ул. 2-я Брестская, д.31  
тел.: +7 (495) 251-9243

[www.crocusbank.ru](http://www.crocusbank.ru)

143400, Московская обл., г. Красногорск-4, Крокус Сити, корп. 2  
тел.: +7 (495) 228-1244

ПЯТАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

# МЕБЕЛЬНЫЙ КЛУБ

10-14 ноября 2009

Fifth international specialized exhibition

## FURNITURE CLUB

November 10-14, 2009



реклама

ОРГАНИЗАТОР:

 **КРОКУС ЭКСПО**

Международный выставочный центр

МВЦ «Крокус Экспо»  
65 - 66 км МКАД (пересечение МКАД и Волоколамского шоссе)  
тел./факс: +4 (495) 223-42-13, 223-42-14  
e-mail: baryshnikova@crocus-off.ru  
expo5@crocus-off.ru, gladun@crocus-off.ru  
www.mebelclub.com, www.crocus-expo.ru

ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЕР  
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»:



Реклама на сайте и на территории

МВЦ «Крокус Экспо»:

тел. (495) 727-26-39,

[www.crocus-reklama.ru](http://www.crocus-reklama.ru)

Аренда конференц-залов и  
презентационного оборудования:  
тел. (495) 727-25-93, 727-26-15

# ВСЕШ МИР ВЫСТАВОК



«Максимизируйте!» – таков был лейтмотив **Открытого семинара УФИ** на тему: «Станьте партнером для ваших экспонентов для успеха в трудные времена», прошедшего в г. Порту (Португалия). Максимизируйте прибыль, преимущества для организаторов, а также клиентов – и экспонентов, и посетителей. И хотя на семинаре предлагалось немало смелых идей по поводу того, как смягчить последствия кризиса, главный посыл был таков: лучшим инструментом является симпатия и внимание к потребностям клиента. Все это знают, но сейчас это вновь должно стать главным, заключили участники встречи, 40% которых представляли самых крупных выставочных операторов.

Мэр Ганновера Штефан Вайль избран новым председателем Наблюдательного совета «Дойче Messe». Он сменил на этом посту бывшего министра экономики земли Нижняя Саксония Вальтера Хирше. На заседании Совета утверждены итоги 2008 г.: оборот составил 241,8 млн евро (против 285,5 млн в более насыщенном крупными выставками 2007 г.), убытки – 14,4 млн евро. Итоги года, несмотря на это, оценены как удовлетворительные, поскольку, как отметил главный финансовый менеджер Ф.Кюне, «результаты – лучше ожидавшихся, но нужна настойчивость, чтобы преодолеть «бурные воды» и сохранить баланс между строгой дисциплиной в части расходов и динамичным ростом».

На европейско-индийской выставке транспорта **Euro India Transportation Systems (EITS)**, которая пройдет в Метце (Франция) с 17 по 19 ноября, будет представлено 7 разделов: легковые автомобили, грузовики, автобусы, железнодорожный транспорт, авиатранспорт, судостроение и логистика. Организаторы надеются собрать вместе около 1500 представителей европейских и индийских компаний.

Выставка «Биотехника» компании «Дойче Messe», один из европейских лидеров этого сегмента, в 2009 г. расширяет тематику. С 6 по 8 октября 2009 г. в Ганновере (Германия) будут представлены биоинформатика, белковая инженерия, регенеративная медицина и финансовые компании, предоставляющие средства биотехнологическим фирмам-производителям.

Компания UBMI из Объединенных Арабских Эмиратов объявила о переносе на неопределенный срок строительной выставки **Working Buildings Middle East**, которая должна была проходить в Национальном выставочном центре в Абу-Даби 9–10 ноября.

Компания **Reed Midem** объявила о проведении 2-й выставки **Mipim Horizons** – международной ярмарки недвижимости в наиболее быстро растущих регионах. Она пройдет с 16 по 19 марта 2010 г. во Дворце фестивалей и конгрессов в Каннах одновременно с выставкой Mipim.

По оценке экспертов «Дойче Messe», выход выставочного рынка из тисков глобального экономического кризиса начнется, вероятно, с **Китая**. Поворотным пунктом может стать осень этого года. В стране уже отмечаются признаки стабилизации экономики, возобновления инвестиционной активности по промышленным проектам. Общий прирост экономики по итогам 2009 г. ожидается на уровне 8%. Правительственная поддержка китайского автопрома и металлургии будет способствовать, например, хорошим продажам площадей на выставке **Metalworking and CNC Machine Tool Show** (3–7 ноября 2009 г.) в шанхайском центре Sniec, которую совместно организуют Hannover Milano Fairs Shanghai и Shanghai World Expo.

**Reed Exhibitions Messe Wien**, оператор Венского выставочно-конгрессного центра, добилась получения прав на проведение здесь в течение 2009 г. девяти международных конгрессов, что на два больше, чем в 2007 г., и на шесть – чем в 2006 г. Это считается серьезным успехом на чрезвычайно конкурентном рынке. «Учитывая, что международные конгрессы планируются на много лет вперед, – отмечает глава компании Йохан Юнгграйтмайер, – мы, наконец, спустя пять лет после ввода комплекса в эксплуатацию в 2004 г., вышли на полную мощность его использования». При этом развитие комплекса продолжается, и к концу года инвестиции в улучшение инфраструктуры достигнут 3 млн евро.

В опубликованном УФИ квартальном обзоре «**Барометр глобального экономического кризиса**», который был подготовлен в сотрудничестве с американской Ассоциацией независимых выставочных операторов (SISO) и латиноамериканской ассоциацией (AFIDA), обобщены оценки по 53 странам. Около 70% респондентов отметили снижение объемов продаж площадей (68% – для мероприятий B2B и 71% – B2C). Относительно лучшее положение зафиксировано в регионе Ближнего Востока.

Почти 80% экспонентов указали на снижение объемов продаж своей продукции и услуг в I полугодии 2009 г. против соответствующего периода 2008 г. До 40% компаний зарегистрировали падение продаж в размере до 10%. В целях противодействия кризису 48% выставочных компаний инициировали предоставление скидок на аренду площадей. Около 85% провели или намерены провести комплекс мер по значительному снижению издержек.

Ассоциация немецкой выставочной индустрии (AUMA) опубликовала оценку состояния дел за I полугодие 2009 г. По ее данным, число посетителей выставок упало в среднем на 10%. Число экспонентов сократилось на 2–3%. Объем арендуемых площадей снизился на 5%. Рост числа иностранных экспонентов, особенно из Центральной и Восточной Европы и Китая, достигавший ранее 30% в год, существенно замедлился.

Кризис не повлиял на планы, объявленные **Абу-Даби** по развитию своей инфраструктуры на крупнейшей выставке MICE-индустрии **IMEX**. Утверждены проекты развития Национального выставочного центра и нескольких отелей. Туристическое агентство страны связывает это решение с устойчивым спросом со сто-



роны ключевых рынков и растущим интересом к этому направлению развивающихся экономик, в частности России, Бразилии, ряда стран Азии и Америки.

В крупнейшем выставочном комплексе Кантонской ярмарки в **Гуанчжоу (Китай)** с успехом прошла выставка осветительной техники, организованная «Мессе Франкфурт». Несмотря на негативный экономический климат, в ней приняли участие свыше 1500 экспонентов из 28 стран.

Успех сопутствовал **15-й Международной выставке вин**, прошедшей в Выставочном парке г. Бордо (Франция). Организаторы VINEXPO продали свыше 40 тыс. кв. м выставочной площади традиционным и новым участникам.



О проведении четырех новых выставок в Москве объявила «Дойче Мессе». С 28 сентября по 1 октября 2010 г. она планирует показать экспортные проекты MDA, Industrial Automation, Surface и CeMAT под общим брендом Industrial Trade Fair Moscow – Промышленная выставка. Выставку предполагается организовать на площадях Всероссийского выставочного центра (ВВЦ). Партнером по ее проведению в Москве является английская компания **ITE**.

Амстердамский выставочно-конгрессный комплекс **RAI** намерен стать устойчивым лидером европейского конгрессно-конференционного рынка в течение предстоящих пяти лет. С этой целью разработан широкий спектр инициатив, учитывающих необходимость тонкого баланса между экономической эффективностью и социальной ответственностью. В их реализации значительная роль отводится использованию нового здания комплекса.

Компания ИТЕ объявила о проведении в г. Сочи с 1 по 3 октября 2009 г. Международной выставки по развитию инфраструктуры олимпийских объектов Краснодарского края (IDES). Выставка получила поддержку Министерства регионального развития РФ, полномочного представителя Президента РФ в Южном федеральном округе, ГК «Олимпстрой», администрации Краснодарского края и других министерств и ведомств РФ, занимающихся подготовкой зимней Олимпиады в 2014 г. В числе экспонентов IDES – ведущие российские и зарубежные производители оборудования: Bosch, Siemens, 3M, General Electric, «Таврида Электрик», «Энергостройинвест Холдинг», «Глобалэлектросервис», «ЭКС Форма», «Газпромаш», Обнинский центр Наукоград и многие другие.



В Париже в выставочном комплексе «Порт-де-Версаль» в период со 2 по 7 ноября 2009 г. состоится очередная выставка **VATIMAT 2009**. Несмотря на прогнозируемый экспертами спад в мировой строительной отрасли, за несколько месяцев до открытия экспозиции в качестве ее экспонентов зарегистрировались более 1500 компаний. Главной темой VATIMAT 2009 станет реконструкция и восстановление зданий. В рамках программы мероприятий выставки состоится Международная кон-

ференция архитекторов. Почетным гостем выставки станет российская экспозиция, организованная Российским союзом строителей. В ее рамках будут проведены тематические конференции – «Российский строительный рынок» и «Архитектурные концепции российских городов». Особым событием станет презентация масштабного проекта – строительство олимпийских объектов Сочи и Краснодарского края.

БВ

# Lux

Компания **“Calisto Catering”**  
ОРГАНИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ  
КЛАССА ЛЮКС

**ЧАСТНАЯ ВЕЧЕРИНКА**  
**ДЕЛОВОЙ ОБЕД**  
**БАНКЕТ**  
**КОФЕ-БРЕЙК**  
**ФУРШЕТ**

**ДОСТАВКА БЛЮД**

- СЪЕМОЧНЫЕ ПЛОЩАДКИ
- ВЫСТАВОЧНЫЙ ЗАЛ
- БИЗНЕС-ЦЕНТР
- АЭРОПОРТ
- ОФИС

- индивидуальное меню
- фото-видеосъемка
- декорация зала
- музыкальное сопровождение
- трансфер



*Calisto Catering*

Адрес: Крокус Экспо, пересечение  
66 км МКАД и Волоколамского шоссе  
Телефон +7 (495) 740-333-9  
e-mail: calisto-banket@mail.ru  
[www.calistocatering.ru](http://www.calistocatering.ru)

# Ездили и будем ездить

Несмотря на тяжелые времена, переживаемые мировой автоиндустрией, ежегодная Международная автомобильная выставка «Интеравто» состоится в заранее объявленные сроки – с 26 по 30 августа 2009 г. Ее уже в пятый раз проводит МВЦ «Крокус Экспо».

Крупнейшее мероприятие для всего автомобильного рынка России проходит при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, НП «Объединение автопроизводителей России», Российского союза промышленников и предпринимателей, Ассоциации европейского бизнеса в РФ и его Комитета производителей автокомпонентов, а также ряда прочих министерств, ведомств, объединений и ассоциаций.

Все экспозиции участников «Интеравто–2009» разместятся во втором (залы № 5, 8) и в третьем (залы № 12 – 15) павильонах выставочного комплекса. Экспозиции будут представлены по тематическим направлениям: легковые автомобили; грузовые автомобили и автобусы; автохимия, лаки, краски; расходные материалы для ремонта, автокомпоненты; оборудование для гаражного сервиса; шины, диски, автоаксессуары; автотехника и системы безопасно-

другие профессиональные мероприятия – приобретает особое значение.

В частности, в дни работы «Интеравто» в МВЦ «Крокус Экспо» состоится вторая профессиональная конференция «Росавтодилер–2009». Она будет проходить 27–28 августа. Участники конференции смогут посетить экспозицию и получить самое полное представление об актуальных тенденциях развития автомобильного рынка в России, обменяться опытом работы, выслушать мнения профессионалов. Организатором конференции выступает ассоциация «Российские автомобильные дилеры» (РОАД)

Являясь одновременно организатором выставки и владельцем выставочных площадей, МВЦ «Крокус Экспо» проводит взвешенную ценовую политику, ориентированную прежде всего на установление долгосрочных партнерских отношений. Нет сомнений, что участие в 5-й Международной автомобильной выставке «Интеравто» станет не только интересным, но и экономически выгодным событием для всех компаний, ставящих перед собой задачу укрепления своих позиций на российском автомобильном рынке.

О динамичном развитии этой выставки и ее признании со стороны специалистов и просто интересующихся говорят итоги прошлогоднего мероприятия. Участниками «Интеравто–2008» стали более 800 компаний из 22 стран мира, а количество посетителей превысило 300 тыс. человек. Есть все основания считать, что ни экономический кризис, ни общая нестабильность на авторынке не окажут негативного влияния на интерес профессионалов и широкой публики к автомобильной тематике. Как ездили, так и будем ездить!



В отличие от «Автосалона», который проходит раз в два года, «Интеравто» – ежегодная выставка. Разделены и тематики этих двух мероприятий. На Автосалоне свою продукцию демонстрируют ведущие мировые автопроизводители, там король выставки – автомобиль. Главными же экспонентами «Интеравто» являются компании, специализирующиеся на производстве и реализации автокомпонентов, автозапчастей, на тюнинге, автомобильных аудиосистемах, аксессуарах и предоставлении услуг в области ремонта и технического обслуживания автотранспорта. С 2007 г. на этой выставке демонстрируют свою продукцию и производители коммерческого транспорта.

Такая структура создаст максимальное удобство экспонентам и посетителям мероприятия. При формировании выставочной экспозиции 2009 г. организаторы продолжили практику размещения компаний по выставочным залам, максимально учитывая их основную специализацию.

При подготовке мероприятий подобного масштаба огромное внимание всегда уделяется не только самой экспозиции, но и сопровождающей ее деловой программе. В нынешних условиях некоторой растерянности и неопределенности (прогнозы развития как экономики в целом, так и автопрома в частности весьма различны) деловая составляющая выставки – конференции, конгрессы, семинары, мастер-классы и

Ирина МУРАВЬЕВА

# Автопром на обочине

Нынешний экономический кризис можно смело назвать «банковско-автомобильным», ведь именно эти два сектора экономики чаще других были в центре внимания СМИ. При этом банки при значительных потерях все-таки сумели довольно скоро оправиться, а вот мировому автопрому, похоже, еще долго придется врачевать полученные раны.

## ПОД УГРОЗОЙ БАНКРОТСТВА

Столь пристальное внимание прессы к этим двум фигурантам нынешнего кризиса вполне объяснимо: банки и финансовые компании раздували виртуальную экономику, накачивая ее пустыми обязательствами, а автомобильные концерны всячески стимулировали покупательский спрос, превратив потребительский рынок в подобие ярмарки тщеславия. Но вот налетела буря – публика разбежалась, и опустевшие балаганы теперь надо закрывать.

Осознав опасность, первыми подняли тревогу представители американского автопрома. Непримиримые борцы за идею свободного рынка в условиях резкого падения продаж автомобилей предпочли «жизнь на колених» и обратились к государству с просьбой о федеральном займе в 50 млрд долл. В администрации уходящего президента решили залатать эту дыру, не слишком задумываясь о последствиях подобной «поддержки». Находящимся на грани краха GM и Chrysler выделили экстренные кредиты на сумму 17,4 млрд долл.

Правда, топ-менеджерам попеняли за слишком роскошный в условиях кризиса образ жизни и даже обязали руководство компаний представить планы по реструктуризации и выходу из кризиса. Автоконцерны к этому моменту уже были обременены кредитами, выданными под залог активов банками, среди которых Goldman Sachs, JP Morgan и Citigroup. Именно они считались кредиторами первой очереди, обладающими правом преимущественного требования по заложенным активам. А к таковым относится большая часть активов GM и Chrysler.

В результате правительство США попало в очень неприятную ситуацию: оно может претендовать на возвращение своих денег только после того, как будут удовлетворены все требования банков. Вот только, когда банки снимут с компаний причитающуюся

им шкуру, на долю государства может ничего не остаться. Ведь, если даже второй по величине автомобилестроительный гигант США Ford Motor, который, кстати, собирался выбираться из кризиса без правительственных кредитов, был вынужден сообщить, что из-за падения продаж на 25% его чистые убытки в IV квартале прошлого года составили 5,8 млрд долл., а за весь год достигли 14,6 млрд долл., то что же говорить о тонущих GM и Chrysler. Их потери в несколько раз больше.

**По данным Росстата, производство автомобилей, прицепов и полуприцепов в I квартале в России упало на 68,6%. Тогда как общее снижение индекса обрабатывающих производств за этот же период составило 20,8%**

Автомобильные продажи упали до четвертьвекового минимума. «Интерес к продукции авторынка находится сегодня на невиданных доселе уровнях, — считает эксперт агентства IHS Global Insight Джон Волконовиц. — Из-за глобального экономического кризиса уверенность потребителей сильно снизилась, и люди просто перестали покупать машины. Это пустило под откос реструктуризацию, которую автопроизводители затеяли в начале 2008 г.»

В этих условиях новая администрация Белого дома начала прорабатывать вариант банкротства GM и Chrysler в качестве условия для получения дальнейшей госпомощи. Тогда правительство получит статус «кредитора во вла-



**Падение украинского рынка в апреле этого года по сравнению с тем же периодом 2008 г. составило 79%. А за I квартал этого года, по данным ИА «Автостат», авторынок Украины уже сократился на 70%**

дении». Конечно, возможно, это всего лишь угроза, чтобы заставить автоконцерны активнее бороться за свое спасение, но пока у них это плохо получается.

General Motors (GM) решила продать свою долю в Suzuki Motor, надеясь за счет полученных средств как-то продержаться. Практически одновременно к такому же шагу прибегла и компания Ford Motor, выставившая на продажу свою долю в японской Mazda Motor. Но беда в том, что положение в японском автопроме ничуть не лучше.

Так, прибыль Honda Motor Co. в 2008 г. снизилась почти на 60%. Еще хуже шли дела у Toyota Motor Corp.: она закончила год с убытками. Проблемы те же, что и

у американских автомобилестроителей: люди предпочитают обходиться старыми автомобилями, а банки не торопятся выдавать кредиты тем, кто все-таки решился на этот шаг. Продажи Honda в IV квартале 2008 г. в Японии упали на 7%, а в США и Канаде – на 14%.

**ЕВРОПЕЙСКИЙ ТУПИК**

Те же проблемы мучают и Европу. Европейские автоконцерны оказались совершенно не подготовлены к наступлению кризиса. То ли это ошибка аналитических подразделений, существующих при каждой компании, то ли близорукость руководства, полагавшего вслед за экономистами и правительствами, что, возможно, «он сам рассосется». Похоже, что для топ-менеджеров автогигантов сообщение о кризисе было «громом среди ясного неба». Во всяком случае, лишь в конце 2008 г. были сделаны первые попытки хоть что-то предпринять. Руководители тонущего европейского автопрома кинулись в Европейский инвестиционный банк, в котором они рассчитывали получить кредиты по льготным ставкам.

Сумма была запрошена солидная – 40 млрд евро. Причем было объявлено, что она пойдет на разработку не загрязняющих окружающую среду экономических двигателей. В противном, мол, случае все эти работы



придется прикрыть. В самом же банке приводились другие аргументы, главным из которых были протекционистские меры администрации США, пообещавшего американской автоиндустрии помощь в размере 25 млрд долл., что ставило европейских автопроизводителей в заведомо проигрышное положение.

Пообивав пороги международных финансовых структур, директора автомобилестроительных компаний решили постучаться и в двери национальных «закромов». Несмотря на предупреждения Еврокомиссии, что ни к чему хорошему это не приведет, встретили их вполне любезно и просьбы о помощи выслушали с пониманием.

Французское правительство объявило о том, что намерено предоставить концернам Renault и Peugeot финансовую помощь в общем объеме 6 млрд евро. Таким образом, Франция стала третьим после Великобритании и США государством, которое готово поддержать свою автомобильную промышленность масштабными субвенциями. А вот правительство Германии сочло, что субсидирование Daimler и BMW нарушает европейское законодательство. Впрочем, немецкие автомобилестроители с отказом еще не смирились и надеются на получение если не денег, то льгот.

Беспокойство немцев понятно: BMW и Daimler демонстрируют снижение продаж этих престижных марок на 31,2 и 26,3% соответственно. Все это происходит на фоне общего падения продаж автомобилей в Европе, которое из месяца в месяц ускоряется. В апреле оно составило 12% против 9% в марте (то есть до 1,25 млн шт.). Наибольшее снижение продаж показали Chrysler, Jeep, Dodge и Land Rover.

Однако в Германии ситуация наименее скверная. 5 млрд евро, выделенные правительством на премии покупателям новых автомобилей, согласившимся утилизировать принадлежавшую им машину старше десяти лет, сработали. Те же меры обеспечили рост рынка в Словакии, Чехии, Австрии и Польше. Но вот в Италии, где власти стимулировали продажи компактных

### Наиболее продаваемые марки новых легковых автомобилей в России (шт.)

| Марки      | 2009 г.<br>(I полугодие) | 2008 г.<br>(I полугодие) | %<br>изменения |
|------------|--------------------------|--------------------------|----------------|
| «Лада»     | 179 870                  | 322 652                  | - 44           |
| Chevrolet  | 60 157                   | 125 701                  | - 52           |
| Ford       | 49 057                   | 97 626                   | - 50           |
| Nissan     | 39 273                   | 77 547                   | - 49           |
| Toyota     | 38 015                   | 88 747                   | - 57           |
| Hyundai    | 37 095                   | 102 814                  | - 64           |
| Renault    | 36 610                   | 56 590                   | - 35           |
| KIA        | 30 606                   | 49 681                   | - 38           |
| GAZ        | 27 899                   | 69 306                   | - 60           |
| Daewoo     | 27 642                   | 52 525                   | - 47           |
| Opel       | 21 823                   | 53 523                   | - 59           |
| Volkswagen | 21 467                   | 20 586                   | 4              |
| Mazda      | 20 874                   | 38 102                   | - 45           |
| Skoda      | 19 415                   | 23 950                   | - 19           |
| Mitsubishi | 19 343                   | 59 274                   | - 67           |
| Peugeot    | 16 918                   | 20 331                   | - 17           |
| Honda      | 14 845                   | 34 926                   | - 57           |
| VAZ        | 13 251                   | 27 810                   | - 52           |
| Suzuki     | 8 616                    | 21 344                   | - 60           |
| BMW        | 7 829                    | 8 913                    | - 12           |

Источник: Ассоциация европейского бизнеса.

автомобилей с низким объемом вредных выбросов, это не спасло авторынок от падения. Продажи там снизились на 7,5%. Схожая программа работает во Франции, но и ее рынок сократился на 7,1%. Сильнее всего спрос на автомобили упал в Исландии, Латвии, Литве и Ирландии: их рынки обвалились на 70–80%.

Какая из этих разнонаправленных тенденций победит? Этим вопросом в АСЕА – ассоциации, объединяющей европейских автопроизводителей, – никто не задается, считая его пустым. Прогноз уже сделан. В целом в 2009 г. авторынок Европы может сжаться на 25%. Глава АСЕА Иван Ходак призвал «не ждать быстрого возрождения автопрома» и предположил, что первые признаки стабилизации в отрасли появятся не ранее конца 2009 – начала 2010 г. «Если говорить о возврате



на докризисный уровень продаж – около 16 млн автомобилей, – то к нему Европа вернется не раньше 2013–2015 гг.», — подчеркнул он.

## ДНА ЕЩЕ НЕ ВИДНО

Но по сравнению с тем, что происходит в России, кризис европейского автопрома выглядит детской страшилкой. В конце I квартала 2009 г. падение продаж автомобилей составило 53%. Продано было всего 136 тыс. автомобилей. Конечно, есть марки, которые по-прежнему идут очень неплохо – это Volkswagen, Citroën, Seat и Hummer, – но все же большинство компаний в апреле понесли серьезные убытки. Например, продажи Chevrolet упали на 62%, Ford потерял 52%, Toyota – 59%, Hyundai – 71%, Mitsubishi и Opel – по 65%, Mazda – 71%.

В смертельное пике вошли и «истинно российские» модели. Продажи Priora сократились на 16%, Samara потеряла 46%, УАЗ – 55%, ГАЗ – 64%, а «классика» – сразу 70%. Среди иномарок лидирует Ford Focus (–40%). На втором месте Renault Logan (–43%), замыкает тройку Chevrolet Lacetti (–69%). Далее следуют Chevrolet Lanos (–66%), Daewoo Nexia (–7%), Daewoo Matiz (–40%), Mazda3 (–86%).

Сразу же после публикации этих более чем неутешительных цифр появились ободряющие комментарии, в которых объяснялось, что все не так уж плохо, дескать, уже появились признаки стабилизации, и, вообще, после бума продаж 2007 и 2008 годов падение на 20% – это почти рост. Тем не менее все это не позволяет забыть о двух основных условиях, без которых ни один автомобильный рынок существовать не может: наличие у покупателей средств, а у продавцов – приличного товара. К сожалению, ни одно из них обеспечить не получается: с деньгами у россиян все хуже, а

предупреждение Вацлава Гавела о том, что «третий путь ведет в третий мир».

Решено было помочь ВАЗу, ГАЗу, КамАЗу и ЗИЛу, морально почившим еще двадцать лет назад (ВАЗ получит из казны 25 млрд руб., а учитывая кредиты госбанков, вспомоществование составит 115 млрд руб.), но при этом какие-то деньги направить и на поддержку покупателей. ВТБ, Сбербанк и Россельхозбанк стали выдавать населению субсидированные бюджетом кредиты на покупку автомобилей стоимостью до

## По данным комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса в России, продажи новых пассажирских автомобилей и легкового коммерческого транспорта в России в I полугодии 2009 г. снизились на 49%

350 тыс. руб., однако толку от этого было мало. Минпромторг был вынужден признать, что в апреле программа способствовала продаже не более 3% от общего количества приобретенных автомобилей.

Российскому автопрому, как всегда, похвастаться нечем. Из его «достижений» можно назвать лишь внедорожник «Тигр», продемонстрированный на параде в честь Дня Победы в 2009 г.. И тот был передан Военно-промышленной компании. Все остальное – лишь планы по созданию совместных предприятий. Ни идей, ни тем более новых принципиальных разработок, ни новых технологий у автомобилестроителей нет. По итогам первых трех месяцев 2009 г., производство автомобилей всех типов в стране снизилось в 2,9 раза – до 143,9 тыс. Производство легковых автомобилей в I квартале составило 123,3 тыс. шт. тогда как годом ранее этот показатель достигал 331,1 тыс. шт.

Не дали ожидаемого эффекта и протекционистские меры. Повышение ввозных пошлин на иномарки лишь спровоцировало массовые выступления автолюбителей на Дальнем Востоке.

Собственно, антикризисная стратегия правительства и не преследовала задачи модернизации предприятий и вывода автостроительной отрасли из глубокой депрессии. Власти хотели сдержать рост безработицы и погасить очаги социальных взрывов. Правда, и это не получилось. Конвейеры на ряде предприятий периодически останавливались, а сотрудников увольняли и продолжают увольнять.

Иначе говоря, кардинально лечить болезни нашего автопрома никто и не собирался. Застарелые язвы просто покрыли очередным слоем косметики. Главное – чтобы «покойник» хорошо смотрелся.

Андрей ВАСИЛЬЕВ

### Наиболее продаваемые модели легковых автомобилей в России (шт.)

| Модель    | Марка     | 2009 г.<br>(I полугодие) | 2008 г.<br>(I полугодие) | %<br>снижения |
|-----------|-----------|--------------------------|--------------------------|---------------|
| «Приора»  | «Лада»    | 49 056                   | 56 630                   | – 13          |
| «Самара»  | «Лада»    | 47 207                   | 88 283                   | – 47          |
| 2105/2107 | «Лада»    | 36 641                   | 88 494                   | – 59          |
| «Калина»  | «Лада»    | 32 127                   | 46 549                   | – 31          |
| Focus     | Ford      | 29 275                   | 46 357                   | – 37          |
| Logan     | Renault   | 25 581                   | 41 074                   | – 38          |
| Lacetti   | Chevrolet | 18 053                   | 44 989                   | – 60          |
| Lanos     | Chevrolet | 15 027                   | 25 468                   | – 41          |
| Nexia     | Daewoo    | 14 720                   | 25 561                   | – 42          |
| Matiz     | Daewoo    | 12 922                   | 26 964                   | – 52          |

Источник: Ассоциация европейского бизнеса.

продукцией отечественного автопрома человек, посадивший за рулем иномарки, никогда не соблазнится.

Другими словами, выбор у правительства, казалось, был не столь велик. Либо следовать американскому варианту, закачивая бюджетные средства в автопром, либо – германскому, поддерживая потребительский спрос. Мы были бы не мы, если бы не изобрели что-то свое. Правительство выбрало третий путь, презрев

# Автомобильным выставкам – быть!

За сто лет автомобиль стал и средством передвижения, и роскошью, и магнитом, притягивающим всех без исключения, в том числе и вечно «безлошадных» граждан. Именно поэтому автомобильные выставки превратились в места паломничества тысяч профессионалов, автолюбителей и просто случайных граждан.

Говоря языком маркетинга, автомобильные выставки были и остаются событиями, проходящими одновременно в двух форматах: B2B (для профессионалов) и B2C (для потребителей). Неважно, где это происходит – в Женеве, Москве или Владивостоке.

В регионах России автомобильные выставки прописались давно и прочно. Большая их часть носит многопрофильный характер: в экспозицию, помимо автомобилей, входит все, что с ними связано, – от комплектующих до логистики.

## В «МИРНОЕ» ВРЕМЯ...

По данным Информационного выставочного агентства «Информ-ЭКСПО», в целом по России (не считая Москвы) на 2009 г. было запланировано 64 выставки, связанные с автомобильной тематикой. Условно их можно разделить на три группы: автомобили (и ничего более) – 5 выставок; автомобильный транспорт в широком понимании слова (автомобили, запчасти и комплектующие, оборудование, автосервис, гараж, паркинг, автострахование и пр.) – 46 проектов; общетранспортные, промышленные и технические выставки – 13 мероприятий.

Больше всего автомобильных смотров организуют в Поволжье, что не удивительно – именно там находятся старейшие автопроизводители страны: ВАЗ, ГАЗ и КамАЗ. На втором месте – Урал и Сибирь, на третьем – Северо-Запад.

Интересно сравнить названия автомобильных выставок. При всем



уважении к организаторам, все же стоит сказать, что они не блещут разнообразием. Мероприятия, несущие имя «Автомир», прописаны в Уфе, Ставрополе, Саранске, Саратове, Тюмени и Пензе. «Автоэкспо» организуют в Калининграде, Твери, Барнауле и Петрозаводске. Самое простое имя «Автосалон» предпочли в Сыктывкаре и Ульяновске.

Впрочем, многие постарались избежать единообразия, одни – сочетанием самых простых слов: «Автокиров» в Кирове, «Авто-старт» в Воронеже или «Доступный автомобиль» в Самаре; дру-

гие – введением полноценных выставочных брендов: MOBI в Краснодаре, AUTOTrek в Волгограде.

Конечно, по своим масштабам автомобильные выставки за пределами столицы «на три головы» отстают от лидера – Московского международного автосалона в Крокус Экспо.

Каковы их показатели? Воспользуемся данными аудита выставочной статистики, проводимого по правилам РСВЯ уполномоченным аудитором – компанией «Русском Ай Ти Системс». Сравнить статистику, предоставленную организаторами, без независимого подтвер-



## Географическое распределение автомобильных выставок

| Регион             | Кол-во выставок | Города проведения   |
|--------------------|-----------------|---|
| Северо-Запад       | 8               | Санкт-Петербург (2), Калининград, Великий Новгород, Петрозаводск, Вологда, Киров, Сыктывкар                         |
| Центральная Россия | 4               | Тверь, Белгород, Воронеж, Пенза   |
| Юг                 | 4               | Ростов-на-Дону, Краснодар, Сочи, Ставрополь   |
| Поволжье           | 14              | Нижний Новгород, Саранск, Ульяновск, Казань (2), Самара (3), Тольятти (2), Набережные Челны, Саратов, Волгоград (2) |
| Урал               | 10              | Уфа (2), Екатеринбург (2), Пермь, Новокузнецк, Челябинск (4)  |
| Сибирь             | 9               | Красноярск (2), Магнитогорск, Новосибирск, Томск, Тюмень, Ханты-Мансийск, Барнаул, Иркутск                          |
| Дальний Восток     | 2               | Улан-Удэ, Чита  |

### Показатели аудита автомобильных выставок 2007 года\*

| Название выставки                | Город           | Кол-во экспонентов<br>(в т.ч. иностранных) | Кол-во посетителей | Площадь<br>нетто, кв.м |
|----------------------------------|-----------------|--|--------------------|------------------------|
| Auto+Automechanika St.Petersburg | С.-Петербург    | 273 (44)                                   | 42 950             | 15 409                 |
| Автофорум                        | Нижний Новгород | 144 (2)                                    | 11 590             | 4 888                  |
| Казанский автосалон              | Казань          | 173 (57)                                   | 9 570              | 4 824                  |
| Автомир. Саратов                 | Саратов         | 128 (5)                                    | 10 490             | 2 943                  |

\* В 2008 году аудит этих мероприятий не проводился.

ждения ее подлинности очевидно некорректно.

Занимает место на карте страны Auto+Automechanika St.Petersburg – выставка находится как бы посередине между московским и областными автосало-



нами. В регионах показатели существенно ниже: на самых крупных мероприятиях присутствуют не более 200 экспонентов, большей частью – автодилеров и местных поставщиков оборудования, комплектующих и сервисных услуг.

#### ...И В КРИЗИС

Экономический кризис и вызванное им падение автомобильного производства самым пагубным образом сказались на автомобильных выставках по всему миру. По откликам организаторов, в регионах России общее падение числа экспонентов можно оценить в 20–30%, а объем арендованных площадей снизился еще больше. Точные оценки привести сложно, поскольку подобная информация почти всегда недоступна.

В определенной степени можно ориентироваться на ситуацию в Москве. По данным журнала «Экспо-Ведомости», снижение количества участников московских выставок по тематике «Транспорт. Логистика» в янва-

ре–мае 2009 г. составило 11,2%. С учетом отмененных мероприятий этот показатель вырастет до 23,4%. Данные получены на основании анализа официальных каталогов выставок.

В целом ситуация развивается по двум возможным сценариям.

Первый – проведение выставки при любых условиях, сколько бы ни было экспонентов. В регионах, в сравнении со столицей, гораздо ниже уровень «точки невозврата» – минимального количества участников, меньше которого смотреть уже неприлично. В Москве автомобильную выставку с двадцатью экспонентами уважающий себя организатор скорее всего отменит. В регионах – ничего подобного, проведет и еще гордиться будет. Сколько ни придет компаний – все свои, родные. Вот что, к примеру, пишут в пресс-релизе компании «КомиЭКСПО»:



«29 мая на Стефановской площади Сыктывкара открылась VIII специализированная выставка «Автосалон-2009»... Ее участниками стали порядка 20 республиканских предприятий...»

Второй вариант – отмена выставки, перенос сроков проведения или объединение с другими мероприятиями. Результат один – в намеченные сроки выставка не проходит. В этом году уже не состоялись «Автофорум» в Нижнем Новгороде (включен в состав осеннего

Форума «Россия Единая»), «Автоэкспо» в Твери и UralComTrans в Екатеринбурге (перенесены на 2010 г.), «Авто-Экспо» в Барнауле, «Автоэкзотика» в Казани, «Доступный автомобиль» в Самаре, «Транспорт. Дорожная техника.



Автосалон» в Новокузнецке (прошла в другие сроки вместе с выставкой «Уголь России и майнинг»).

Впрочем, все это пока трудно назвать тенденцией. Большинство выставочных компаний выбрало первый вариант действий: около 86% региональных автомобильных выставок, намеченных на 2009 г., уже состоялись или должны пройти «при любой погоде» (по данным организаторов, на июнь 2009 г.) и лишь 14% отменено и перенесено. Понятно, что к концу года эта статистика может существенно измениться.

Конечно, кризис больно ударил по автопрому, а значит – и по профильным выставкам. Однако упорство, с которым их организаторы бьются за свои детища, не оставляет сомнений: потеряно далеко не все, и автомобильным выставкам на Руси – быть.

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

## АВТОМОБИЛИ

| Выставка, организатор  | Время проведения | Место проведения             | Контакты  |
|--|------------------|------------------------------|---|
| <b>AUTOMOBIL - AUTOTECHNIKA 2009</b><br>HUNGEXPO Co. Ltd.                            | 22–25.9.09       | Венгрия<br>Будапешт          | www.hungexpo.hu; info@hungexpo.hu<br>тел. +36-1-2636265; факс +36-1-2636098                                 |
| <b>PLOVDIV MOTOR SHOW 2009</b><br>International Fair Plovdiv                         | 28.9–3.10.09     | Болгария<br>Пловдив          | www.fair.bg; exhibitions@fair.bg<br>тел. +359-32-902695; факс +359-32-903517                                |
| <b>CAR STYLE</b><br>Hamburg Messe und Congress                                       | 2–4.10.09        | Германия<br>Гамбург          | www.hamburg-messe.de; info@hamburg-messe.de<br>тел. +49 40 3569 0; факс +49 40 3569 2180                    |
| <b>Mondial de l'Automobile 2009</b><br>AMC Promotion                                 | 4–19.10.09       | Франция<br>Париж             | www.amcpromotion.com; info@amcpromotion.com<br>тел. +33-156882240; факс +33-142565080                       |
| <b>AUTOMOBILE SHOW 2009</b><br>Adriatic Fair   | 7–11.10.09       | Черногория<br>Будва          | www.adriafair.cg.yu; jadranskisajam@cg.yu<br>тел. +382-33-410423; факс +382-33-452132                       |
| <b>AUTOSALON/ AUTOSERWIS 2009</b><br>MTK - Medzynarodowe Targie Katowickie Sp. ZO.O. | 9–11.10.09       | Польша<br>Катовице           | www.mtk.katowice.pl; info@mtk.katowice.pl<br>тел. +48-32-7899100; факс +48-32-2540227                       |
| <b>AUTOMOTORSHOW UZBEKISTAN 2009</b><br>ITE Uzbekistan                               | 14–16.10.09      | Узбекистан<br>Ташкент        | www.ite-uzbekistan.uz; office@ite-uzbekistan.uz<br>тел. +998-71-1130180; факс +998-71-2525164               |
| <b>AUTOSHOW PRAHA 2009</b><br>Incheba Praha, s.r.o.                                  | 15–18.10.09      | Чехия<br>Прага               | www.incheba.cz; info@incheba.cz<br>тел. +420 220 103 111; факс +420 233 377 217                             |
| <b>TAMPA BAY INTERNATIONAL AUTO SHOW</b><br>Motor Trend Auto Shows, Inc.             | 22–25.10.09      | США<br>Тампа                 | www.motortrendautoshow.com;<br>lisa.gelb@primedia.com<br>тел. +1 (717) 671.4300; факс +1 (717) 671.4303     |
| <b>АВТОШОУ 2009</b><br>Атажент-Экспо   | 22–25.10.09      | Казахстан<br>Алматы          | www.exhibitions.kz; office@exhibitions.kz<br>тел. +7 (727) 258-2535 факс +7 (727) 258-2959                  |
| <b>АВТОБЕЛСЕРВИС. БЕЛТРАНССЕРВИС 2009</b><br>Минскэкспо                              | 3–6.11.09        | Беларусь<br>Минск            | www.minskexpo.com; mmir@minskexpo.com<br>тел. +375-17-226-9084; факс. +375-17-226-9936                      |
| <b>JORDAN MOTOR SHOW 2009</b><br>IFP-International Fairs & Promotions                | 3–7.11.09        | Иордания<br>Амман            | www.ifpexpo.com; info@ifpexpo.com<br>тел. +961-5-959111; факс. +961-5-959888                                |
| <b>ExpoAuto</b><br>ExpoSalao   | 5–8.11.09        | Португалия<br>Батала         | www.exposalao.pt; info@exposalao.pt<br>тел. +351-244-769480; +351-244-767489                                |
| <b>International Motor Show</b><br>LuxExpo   | 20–22.11.09      | Люксембург                   | www.luxexpo.lu; info@luxexpo.lu<br>тел. +352 43 99 1; факс +352 43 99 315                                   |
| <b>AUTO GUANGZHOU 2009</b><br>Guangzhou Exhibition Corp.                             | 24–30.11.09      | Китай<br>Гуанчжоу            | www.fairwindow.com; marketing@fairwindow.com.cn<br>тел. +86 (0) 20-86673473;<br>факс +86 (0) 20-86663416    |
| <b>CENTRAL FLORIDA INTERNATIONAL AUTO SHOW</b><br>Motor Trend Auto Shows, Inc.       | 26–29.11.09      | США<br>Орландо               | www.motortrendautoshow.com;<br>lisa.gelb@primedia.com<br>тел. +1 (717) 671.4300; факс +1 (717) 671.4303     |
| <b>Helsinki Motor Show 2009</b><br>The Finnish Fair Corporation                      | 26–29.11.09      | Финляндия<br>Хельсинки       | www.finnexpo.fi; info@finnexpo.fi<br>тел. +358-9-15091; факс +358-9-142358                                  |
| <b>Essen Motor Show 2009</b><br>Messe Essen GmbH                                     | 28.11–6.12.09    | Германия<br>Эссен            | www.messe-essen.de; info@messe-essen.de<br>тел. 49-201-72440; факс +49-201-7244-248                         |
| <b>Automovil 2009</b><br>Feria Valencia  | 4–8.12.09        | Испания<br>Валенсия          | www.feriavalencia.com;<br>feriavalencia@feriavalencia.com<br>тел. 0034-902 74-73-30; факс 0034-902 74-73-46 |
| <b>Auto retro 2009</b><br>Fira de Barcelona  | 4–8.12.09        | Испания<br>Барселона         | www.firabcn.es; international@firabcn.es<br>тел. +34-902-233200; факс +34-93-2332067                        |
| <b>MOTOR Show 2009</b><br>PROMOTOR International S.p.A.                              | 5–13.12.09       | Италия<br>Болонья            | www.motorshow.it; salone@motorshow.it<br>тел. +39-051-6451011; факс +39-051-6451099                         |
| <b>Automechanika Shanghai 2009</b><br>Messe Frankfurt GmbH                           | 9–11.12.09       | Китай<br>Шанхай              | www.messefrankfurt.com;<br>info@hongkong.messefrankfurt.com<br>тел. +49-69-75750; факс +49-69-75756552      |
| <b>EXPONOR AUTO</b><br>Exponor (Feira Internacional do Porto)                        | 11–13.12.09      | Португалия<br>Порто          | www.exponor.pt; info@exponor.pt<br>тел. +351 22 998 14 00; факс +351 22 9957499                             |
| <b>Riyadh Motor Show 2009</b><br>Riyadh Exhibitions Company                          | 12–16.12.09      | Саудовская Аравия<br>Эр-Риад | www.receexpo.com; info@receexpo.com<br>тел. +966 1 2295604; факс +966 1 2295612                             |
| <b>MIDDLE EAST INTERNATIONAL MOTOR SHOW</b><br>Dubai World Trade Centre              | 15–20.12.09      | ОАЭ<br>Дубай                 | www.dwtc.com; info@dwtc.com<br>тел. +971 (4) 332 1000; факс +971 (4) 3312173                                |
| <b>NORTH AMERICAN INTERNATIONAL AUTO SHOW</b><br>NAIAS                               | 11–24.01.10      | США<br>Детройт               | www.naias.com; www.cobocenter.com<br>тел. +1-248-6430250; факс +1-248-6370784                               |
| <b>Brussels International Auto Show</b><br>FEBIAC a.s.b.l.                           | 14–24.01.10      | Бельгия<br>Брюссель          | www.febiac.be; info@febiac.be<br>тел. +32-2-778 6400; факс +32-2-762-8171                                   |
| <b>VIENNA AUTOSHOW</b><br>Reed Exhibitions Messe Wien                                | 14–17.01.10      | Австрия<br>Вена              | www.messe.at; info@messe.at<br>тел. +43 (0) 1 727 20-0; факс +43 (0) 1 727 20-443                           |
| <b>UTAH INTERNATIONAL AUTO EXPO</b><br>Motor Trend Auto Shows, Inc.                  | 15–18.01.10      | США<br>Солт Лэйк Сити        | www.motortrendautoshow.com;<br>lisa.gelb@primedia.com<br>тел. +1 (717) 671.4300; факс +1 (717) 671.4303     |
| <b>AUTOSALON HANNOVER</b><br>Fachausstellungen Heckmann                              | 30.1–7.02.10     | Германия<br>Ганновер         | www.heckmannmbh.de; info@fh.messe.de<br>тел. +49 (0)511 9 90 95-0;<br>факс +49 (0)511 9 90 95-50            |
| <b>MOTOR SHOW FESTIVAL</b><br>Feria de Zaragoza                                      | 22–24.01.10      | Испания<br>Сарагоса          | www.feriazaragoza.com; info@feriazaragoza.com<br>тел. +34 976 764 700; факс +34 976 330 649                 |
| <b>FIAA 2010</b><br>IFEMA Feria de Madrid  | 16–19.11.10      | Испания<br>Мадрид            | www.ifema.es; ifema@ifema.es<br>тел. (34) 91 722 57 19; факс (34) 91 722 58 01                              |
| <b>Sao Paulo International Motor Show</b><br>Reed Exhibitions                        | 28.10.–07.11.10  | Бразилия<br>Сан-Пауло        | www.salaodoautomovel.com.br<br>тел. +55-11-30605011; факс +55-11-30605001                                   |

# Всё для офиса

Понятие «офис» подразумевает удобное место для работы. Это включает и функциональный дизайн, и необходимую оргтехнику, и практичные офисные и канцелярские принадлежности, которые помогают организации эффективного рабочего процесса и быстрому решению всех производственных задач.

Предметам и технологиям современного офиса посвящена выставка «Скрепка Экспо. Офисные технологии – 2009», благодаря которой многие компании успешно решают вопросы эффективной организации труда своих работников.

Очередная, одиннадцатая по счету, экспозиция пройдет в Крокус Экспо с 15 по 17 сентября 2009 г. Организованная в 2004 г., она за время своего существования стала ведущей специализированной выставкой канцелярских и офисных товаров в России, своеобразным бизнес-форумом, реально отражающим происходящие на рынке канцелярских товаров события и представляющим появляющиеся на нем новые товары и технологии.

Организатором выставки является Ассоциация производителей и поставщиков канцелярских и офисных товаров России (АПКОР) в партнерстве с Международным выставочным центром «Крокус Экспо», компанией «Дело» и салоном «Артиндустрия».

Международная специализированная выставка «Скрепка Экспо. Офисные технологии-2009» по праву претендует на статус основной отраслевой площадки, привлекающей широкий круг профессионалов не только канцелярской и офисной индустрий, но и смежных сфер, связанных с закупками товаров и оказанием услуг для организации эффективной работы современного офиса.

На одной площадке с выставкой «Скрепка Экспо» пройдет Международная специализированная выставка индустрии рекламных сувениров, бизнес-подарков, предметов для продвижения товаров «IPSA Рекламные Сувениры. Осень-2009». Такая комбинация позволит собрать на одной выставочной площадке всех лидеров



рынка канцелярских, офисных и сувенирных товаров. Одновременное проведение двух выставок будет способствовать оптимизации контактов экспонентов и посетителей и положительно скажется на профессиональном уровне этих деловых мероприятий.



ПРИГЛАСИТЕЛЬНЫЙ БИЛЕТ



ОФИСНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 2009  
**СКРЕПКА ЭКСПО**  
**SKREPKA EXPO**  
 OFFICE TECHNOLOGIES 2009  
 XI МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА  
 КАНЦЕЛЯРСКИХ И ОФИСНЫХ ТОВАРОВ

Россия, Москва,  
 МВЦ «Крокус Экспо»  
 павильон №2, зал №9

**15-17**  
**СЕНТЯБРЯ**  
**2009 года**

Организаторы  
 выставки:



Коллективные  
 организаторы:



При поддержке:



# Итальянская мебель завоевывает Россию

Крупнейшая выставка новинок итальянского мебельного дизайна I Saloni WorldWide, впервые состоявшаяся в столице мировой моды Милане, теперь прочно обосновалась и в России. С 7 по 10 октября 2009 г. в МВЦ «Крокус Экспо» в очередной раз соберутся законодатели мебельной моды со всего света.

Выставка I Saloni WorldWide Moscow подтвердила свою способность удовлетворять постоянно растущие потребности иностранных и российских мебельных предприятий в новых идеях и дизайнерских решениях. Отечественный рынок приобретает все большее значение для итальянского мебельного сектора. С 2000 по 2006 г. импорт итальянской мебели в Россию увеличивался в физическом выражении на 20% ежегодно, что значительно выше среднего показателя по миру, составлявшего 5%. В 2007 г. наша страна заняла пятое место среди крупнейших импортеров мебели из Италии. В 2008 г. доля итальянской мебели в российском импорте составила 25%.

Несмотря на экономические трудности во всем мире и снижение закупок продукции деревообрабатывающей промышленности, Россия остается для Италии одним из основных экспортных направлений. Об этом свидетельствует постоянное внимание к та-

ким выставкам, как I Saloni WorldWide, со стороны итальянских государственных органов. Достаточно сказать, что в рамках деловой программы I Saloni WorldWide Moscow-2008 были организованы специальные проекты и бизнес-семинары под патронатом Института внешней торговли Италии (ICE) и Министерства экономического развития Италии. По мнению организаторов I Saloni WorldWide Moscow-2009, никакой кризис не грозит такому тесному сотрудничеству.

Энтузиазм участников и организаторов выставки объясняется еще и постоянным качественным и количественным улучшением выставочной экспозиции. В 2008 г. I Saloni WorldWide посетили около 30 тыс. человек, из них 21 тыс. составляли сотрудники и владельцы мебельных салонов, магазинов сантехники, осветительных приборов и мебельных аксессуаров, архитекторы, дизайнеры и эксперты рынка. При этом суммарная площадь экспозиции

составила более 20 тыс. кв. м, а общее количество компаний-участников достигло 500. Формат выставки I Saloni WorldWide демонстрирует лучший способ внедрения не только последних новинок, но и, в более широком смысле, итальянского мебельного стиля на мировом рынке. Помимо офисной мебели и предметов освещения экспозиция традиционно включает в себя великолепную витрину мебели для дома, разнообразные предметы интерьера, ванные комнаты и текстиль. За 5 лет своего существования в Москве мебельная выставка I Saloni WorldWide стала больше, чем просто коммерческим проектом. Она помогла вывести российско-итальянские торговые отношения на качественно новый уровень, которому не страшны любые экономические трудности. Ведь решать проблемы совместными усилиями проще и эффективнее.

Надежда КААМЫЧКОВА

**СКРЕПКА ЭКСПО. Офисные технологии - ведущая специализированная выставка канцелярских и офисных товаров в России.**

**ЛУЧШЕЕ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ОФИСА!**

**ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ**

- Офисная техника и оборудование
- Расходные материалы для офисной техники
- Мебель для офиса, свайфы, безопасность в офисе
- Корпоративные услуги
- Канцелярские товары
- Бумага и бумажно-беловые товары
- Хранение и архивация документов
- Оборудование для презентаций
- Настольные принадлежности
- Сувенирная и представительская продукция
- Живопись и графика. Декоративно-прикладное творчество. Багет, постеры
- Праздничные украшения

**ВРЕМЯ РАБОТЫ:** 15 сентября с 11:00 до 18:00  
16 сентября с 10:00 до 18:00  
17 сентября с 10:00 до 17:00

**СХЕМА ПРОЕЗДА:**

**Государственный транспортный терминал «Туласский» (ТТТ) (метрополитен М ВДЦ М ВЗ)**

**Адрес:** Москва, ул. Марксистская, д. 34, корп. 10  
Тел./факс: +7 (495) 648 9138, 789 9380  
E-mail: info@arkco.ru, euro@arkco.ru, www.arkco.ru

**Информационная поддержка:**

- office file
- ИФА
- МО



# Обязательно!



## WorldWide

Идеи для создания интерьера.  
Сделано в Италии

**Выставка итальянской мебели**

7-10 октября 2009

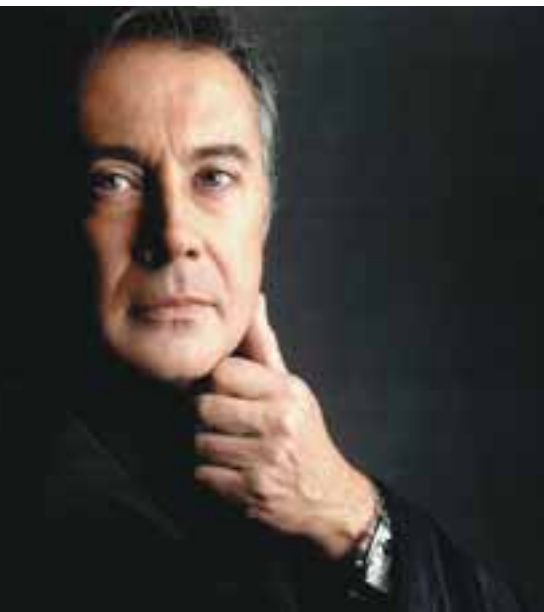
Крокус Экспо-2, 65-66 км. МКАД, Красногорск

[www.isaloniworldwide.ru](http://www.isaloniworldwide.ru)

COSMIT



# Карло Пейс: «Создавая дом, я влияю на вашу судьбу»



Карло Пейс – признанный авторитет в современной архитектуре. Основная специализация Карло – дома, резиденции, частные виллы, интерьеры, которые воплощают черты и особенности итальянской архитектурной школы. Журнал Italia любезно предоставил «БиВ» подготовленное журналистами издания интервью с мастером.

**ВВ** Карло, вы с детства мечтали быть архитектором или стали им случайно?

– Я родился и жил в маленьком селении на Сардинии. Мой дядя по профессии был дизайнером помещений, причем очень знаменитым не только у нас на Сардинии, но и по всей Италии. Да и мне очень нравилась живопись, я хорошо рисовал. Так что, можно сказать, с детства чувствовал притяжение к миру внутреннего дизайна и всегда думал, что это будет моей профессией.

**ВВ** Можно ли считать профессию архитектора престижной в Италии?

– Несомненно, это одна из престижных профессий, особенно когда работаешь на высоком уровне. Нужно не забывать, что архитектор может повлиять на образ города на века.

**ВВ** Что лично для вас означает архитектура? Как она отразилась на вашей жизни?

– Можно сказать, что архитектура сыграла воспитательную роль в моей жизни. Помогают не только творческая способность, творческий уклон, но и открытый взгляд и

мобильный подход. Все это развилось во мне огромную силу воли, умение работать как следует, уделяя внимание деталям. К тому же моя профессия дала мне чувство юмора и научила общаться с людьми, не важно, коллега это или клиент, или кто-либо еще. Нужно быть авторитетным, но не давить. Все это очень важно в данной профессии и необходимо для получения наилучших результатов.

**ВВ** Вы работаете в различных стилях, а какому из них отдаете предпочтение?

– Нельзя чему-то подражать или имитировать какой-то один стиль, потому что получится безликий результат. Нужно демонстрировать собственное исполнение, принимая в расчет потребности и желания клиента. В последнее время появились разные альтернативные стили, которые объединяются в своей форме и функциях. Например, концепция «современная классика» бросает нам удобный мост между стилями «модерн» и «классика». Что касается меня, я люблю все стили, исключая минимализм.





**BB** Классика и ампир – почему? Вам не кажутся эти стили архаичными для нашего времени? Наверное, ваши клиенты очень необычные люди?

– Дома в стиле «ампир», о котором вы говорите, – это собственность клиентов, которые любят этот стиль, они коллекционируют антиквариат этой эпохи. Дизайнерский проект неизбежно подразумевает исследовательскую работу. В данном случае, например, значительная часть творческого процесса – это посещение музеев и сбор информации об интерьерах этой эпохи, материалах, тканях, цветах.

**BB** Как выглядит архитектурная студия модного итальянского архитектора? Много ли людей работают с вами над проектами?

– Моя студия в Риме – среднего размера, она разделена на секторы.

**Мне часто доверяют глобальные проекты частных вилл или туристических комплексов.**

**В этом случае идет разработка каждой части такого проекта**

Часть проекта «концепт» осуществляется в отделе оформления помещений. Отдел исполнительного проектирования разрабатывает всю техническую часть проекта, опираясь на сотрудничество с архитекторами в студии и с другими специалистами, такими как электрики, гидравлики, специалисты по осветительному и ландшафтному дизайну и др. Отдел графического

дизайна заботится о презентации проекта и об остальных аспектах графики. Есть также коммерческий отдел, который занимается закупками и поиском материалов. Мы также создали что-то вроде архива, в котором собраны все каталоги фабрик, поставляющих нам люстры, мебель, зеркала, сантехнику, ковровые изделия, паркет, аксессуары и др. Со мной же трудятся восемь постоянных сотрудников.

**BB** Когда вы беретесь за проект, вы лично занимаетесь всеми деталями – материалами, выбором мебели или предпочитаете делать только дизайн?

– Говоря о проектировании внутренних помещений, надо иметь в виду специалиста, который рисует планиметрии, сочетает цвета и материалы, который «прочесывает» специализированные магазины в поисках мебели, предметов, с по-





мощью которых он мог бы персонализировать свои проекты.

**ВВ** Расскажите о своих работах в Италии.

— В 1980 г. я начал работать в студии моего дяди. Через пять лет получил первые важные заказы — частные резиденции в самом сердце старого Рима. Это очень тяжело — работать в историческом центре, но захватывающе интересно. Затем были проекты летних вилл в Тоскане и на Сардинии. Я получал и государственные заказы, например некоторые залы Зоологического музея в Риме, несколько важных для меня объек-

**Прежде чем перейти к креативной фазе, необходимо собрать информацию и выбрать метод, которому я буду следовать, но прежде всего я устанавливаю контакт с клиентом, чтобы понять его потребности**

тов Российского Посольства в Италии.

**ВВ** Как Вы получили заказы на проектирование объектов в Москве?

— Это случилось в 1994 г. Мне позвонил один русский господин, который видел мою работу у своего друга в Риме. Таким образом я стал участником тендера и сумел показать свои способности. Я думал, что буду делать только проект, но мне доверили выполнение всех работ. Это был очень волнующий опыт.

**ВВ** Какие у вас отношения с клиентами? Какие качества характера вас определяют?

— Взаимное доверие — это фундамент всей работы. Я развивал в себе способность слушать и наблюдать, что бывает очень важным, когда имеешь дело с супружескими парами. Здесь человек, который доминирует во время встречи, может оказаться не тем, кто принимает решения. Очень важно поддерживать равновесие и иметь уважение к клиенту. Часть моей работы — это умение интерпретировать, воспроизводить потребности и идеи клиента для того, чтобы направить его в сторону решений, которые удовлетворят его. Я считаю, что архитектор не должен доминировать, искать способ во что бы то ни стало воплотить только свои мечты. Для меня очень важно не только соответствовать потребностям клиента, но и превзойти его ожидания. Я отдаю себе отчет, что моя роль очень ответственна, поскольку, создавая дома для людей, я в какой-то степени влияю на их судьбы.



## МЕБЕЛЬ

| Выставка, организатор   | Время проведения | Место проведения       | Контакты  |
|---|------------------|------------------------|---|
| <b>MODDOM</b><br>Incheba Jsc  | 16–20.9.09       | Словакия<br>Братислава | www.incheba.sk; incheba@incheba.sk<br>тел. +421 2 6727 1111; факс +421 2 6241 1838                        |
| <b>ABITARE IL TEMPO</b><br>Veronafiore  | 17–21.9.09       | Италия<br>Верона       | www.veronafiore.it; info@veronafiore.it<br>тел. +39 045 8298111; факс +39 045 8298288                     |
| <b>HABITAT VALENCIA FORWARD</b><br>Feria Valencia   | 21–26.9.09       | Испания<br>Валенсия    | www.feriavalencia.com;<br>feriavalencia@feriavalencia.com<br>тел. +34 963 861 100 ; факс +34 963 636 111  |
| <b>FURNIEXPO</b><br>ACCO International  | 22–25.9.09       | Украина<br>Киев        | www.acco.kiev.ua; acco@acco.kiev.ua<br>тел. (044) 458 4621; факс (044) 458 4624                           |
| <b>EUROMEDEL - LIVING</b><br>BPE Euro Targi   | 30.9–2.10.09     | Польша<br>Варшава      | www.eurotargi.pl; eurotargi@eurotargi.pl<br>тел. +48 22 371 68 25; факс +48 22 323 10 03                  |
| <b>BALTIC FURNITURE</b><br>International Exhibition Company BT 1                                      | 1–4.10.09        | Латвия<br>Рига         | www.bt1.lv; info@bt1.lv<br>тел. +371 7065000 / 7065006; факс +371 7065001                                 |
| <b>INTERCASA</b><br>Feira Internacional de Lisboa   | 3–11.10.09       | Португалия<br>Лиссабон | www.fil.pt; fil@aip.pt<br>тел. +351 218 921 000; факс +351 218 921 515                                    |
| <b>TENDE &amp; TECNICA</b><br>Rimini Fiera  | 8–11.10.09       | Италия<br>Римини       | www.fierarimini.it; infovisitatori@riminifiera.it<br>тел. +39 0541 744111; факс +39 0541 744200           |
| <b>WORLD OF FURNITURE</b><br>Bulgarreklama Agency   | 14–18.10.09      | Болгария<br>София      | www.bulgarreklama.com;<br>bul-reklama@bulgarreklama.com<br>тел. +359 (2) 9655 220; факс +359 (2) 9655 230 |
| <b>FIRAHOGAR</b><br>Institucion Ferial Alicantina   | 16–25.10.09      | Испания<br>Аликанте    | www.feria-alicante.com; ifa@feria-alicante.com<br>тел. +34 965 682 500; факс +34 965 682 444              |
| <b>MAISON BOIS</b><br>Atlanbois   | 16–19.10.09      | Франция<br>Анжер       | www.timbershow.com; info@timbershow.com<br>тел. +33 (0)2 40 73 60 64; факс +33 (0)2 40 73 03 01           |
| <b>CASPIAN MEBELEXPO</b><br>Iteca Caspian Ltd   | 21–24.10.09      | Азербайджан<br>Баку    | www.iteca.az; office@iteca.az<br>тел. +994 12 4474774; факс +994 12 4478998                               |
| <b>MOA CASA</b><br>Fiera di Roma  | 24.10–1.11.09    | Италия<br>Рим          | www.fieradiroma.it; relazioni.esterne@fieradiroma.it<br>тел. +39 06 5178292; факс +39 06 5178205          |
| <b>HONG KONG INTERNATIONAL FURNITURE FAIR</b><br>Hong Kong Trade Development Council                  | 28–31.10.09      | Китай<br>Гонконг       | www.tdctradeairs.com; exhibitions@tdk.org.hk<br>тел. +852 1830 668; факс +852 2824 0249                   |
| <b>MODEF EXPO</b><br>TG Events  | 2–8.11.09        | Турция<br>Бурса        | www.tgevents.net; info@tgevents.net<br>тел. +90 216 338 45 25; факс +90 216 338 45 24                     |
| <b>MADERALIA</b><br>Feria Valencia  | 3–6.11.09        | Испания<br>Валенсия    | www.feriavalencia.com;<br>feriavalencia@feriavalencia.com<br>тел. +34 963 861 100 ; факс +34 963 636 111  |
| <b>МЕБЕЛЬНЫЙ КЛУБ</b><br>МВЦ «Крокус Экспо»   | 10–14.11.09      | Россия<br>Москва       | www.crocus-expo.ru; ogm3@crocus-off.ru<br>тел. +7(495) 223 42 12  |
| <b>INDEX DUBAI</b><br>Dmg World Media Dubai Ltd.  | 14–17.11.09      | ОАЭ<br>Дубаи           | www.dmgdubai.com; s<br>almanabouhamzeh@dmgworldmedia.com<br>тел. +971 4 438 0347; факс +971 4 438 0356    |
| <b>EXPODECOR</b><br>ExpoSalao   | 21–29.11.09      | Португалия<br>Батала   | www.exposalao.pt; info@exposalao.pt<br>тел. +351 244 769 480; факс +351 244 767 489                       |
| <b>МЕБЕЛЬ</b><br>Экспоцентр   | 23–27.11.09      | Россия<br>Москва       | www.expocentr.ru; centr@expocentr.ru<br>тел. +7 (495) 255 37 23/33; факс +7 (495) 205 80 55               |
| <b>BANGKOK FURNITURE SALE</b><br>Union Pan Exhibitions Co.,Ltd  | 5–13.12.09       | Таиланд<br>Бангкок     | www.unionpan.com; service@unionpan.com<br>тел. +66 (0) 2314 0855; факс +66 (0) 2319 8337                  |
| <b>DREAM HOME</b><br>Merchandise Mart Properties, Inc.  | 18.12.09         | США<br>Чикаго          | www.mmart.com; gwright@mmart.com<br>тел. +1 (877) 739.2112  |
| <b>FURNIDEC BUSINESS</b><br>Helexpo   | Январь 2010      | Греция<br>Салоники     | www.helexpo.gr; helexpo@helexpo.gr<br>тел. +30 2310 291 111; факс +30 2310 291 674                        |
| <b>FERIA DEL MUEBLE</b><br>Feria de Zaragoza  | 14–17.01.10      | Испания<br>Сарагоса    | www.feriazaragoza.com; info@feriazaragoza.com<br>тел. +34 976 764 700; факс +34 976 330 649               |
| <b>IMM COLOGNE</b><br>Koelnmesse GmbH   | 18–24.01.10      | Германия<br>Кельн      | www.koelnmesse.de; info@koelnmesse.de<br>тел. +49 221 821-0; факс +49 221 821-2574                        |
| <b>MEUBLE PARIS</b><br>Reed Expositions France  | 21–25.01.10      | Франция<br>Париж       | www.reedexpo.fr; rxinfo@reedexpo.co.uk<br>тел. +44 20 8271 2134; факс +44 20 8910 7823                    |
| <b>CASA</b><br>Reed Exhibitions Salzburg  | 27–30.01.10      | Австрия<br>Зальцбург   | www.reedexpo.at; info@reedexpo.at<br>тел. +43 662 4477-0; факс +43 662 4477-161                           |
| <b>SALONE DEL MOBILE DI PARMA</b><br>Fiere di Parma   | 30.1–7.02.10     | Италия<br>Парма        | www.fiereparma.it<br>тел. +39 0521 9961; факс +39 0521 996270   |
| <b>IMOB</b><br>ITF (Istanbul Trade Fairs)   | 2–6.02.10        | Турция<br>Стамбул      | www.itf-exhibitions.com; info@itf-exhibitions.com<br>тел. +90 (212) 663 08 81; факс +90 (212) 663 09 73   |
| <b>AUSTRALIAN INTERNATIONAL FURNITURE FAIR</b><br>AEC (Australian Exhibitions & Conferences Pty Ltd.) | 10–12.02.10      | Австралия<br>Сидней    | www.aec.net.au; mail@aec.net.au<br>тел. +613 9654 7773; факс +613 9654 5596                               |
| <b>PRAGOFFICE</b><br>Incheba Praha, s.r.o.  | 11–14.02.10      | Чехия<br>Прага         | www.incheba.cz; info@incheba.cz<br>тел. +420 220 103 111; факс +420 233 377 217                           |

# Доказано право на существование

Сегодня уже не вызывает сомнения, что российский аналог некогда безальтернативного женеvского форума бизнес-авиации доказал свое право на существование. Несмотря на кризис, ежегодная Международная выставка Jet Expo–2009 будет открыта для посетителей с 16 по 18 сентября в МВЦ «Крокус Экспо», а также на статической экспозиции аэропорта «Внуково-3».

Организаторы выставки считают, что теперь проведение Jet Expo имеет даже больше поводов и оснований, чем раньше. Jet Expo существует уже три года и остается единственным на территории СНГ представительным форумом деловой авиации. Достаточно сказать, что в прошлом году общая площадь Jet Expo составила 8,6 тыс. кв. м. На этом огромном пространстве расположились стенды 100 компаний, занимающихся производством самолетов и вертолетов, их эксплуатацией, продажей чартерных рейсов, подготовкой экипажей, страхованием, консалтингом, поставкой бортового питания и другими составляющими инфраструктуры бизнес-авиации. Побила все рекорды статическая экспозиция во «Внуково-3»: она собрала 27 самолетов, представляющих практически все типы воздушных судов, используемых в деловой авиации.

Задуманная не как экспериментальная экспозиция или авиашоу, а в качестве площадки для делового общения и презентации готовых продуктов и услуг бизнес-авиации, Jet Expo завоевала репутацию места, где соединяются интересы производителей бизнес-джетов и их покупателей. По словам президента Jet Group Александра Евдокимова, «выставка в Москве стала для участников рынка реальной и, рискну предположить, главной ежегодной площадкой для их бизнеса».

Экономические проблемы этого года внесли коррективы в планы большинства участников авиарынка. Производители самолетов административно-делового назначения склонны пересматривать программы серийного выпуска, предполагая снижение интереса к самолетам легкого и среднего класса, при этом интерес к тяжелым, дальним и ультрадальним бизнес-джетам верхнего ценового сегмента сохраняется. Намечилось снижение активности на рынке брокерских услуг и предпосылки роста в секторе долевого владения воздушными судами. Аэропорты пересматривают расценки, владельцы заинтересованы в поиске пассажиров для своих самолетов, чтобы сократить простой, который стоит недешево. Возросло предложение на вторичном рынке авиационной техники.

Однако чем неопределеннее и тревожнее выглядит рыночная конъюнктура, тем дальновиднее представляется решение экспонентов участвовать в выставке Jet Expo–2009. Теме подобных стратегических решений в условиях кризиса посвящена дискуссия «Деловая авиация–2009» в рамках программы мероприятий предстоящей выставки.

Во-первых, в сложившихся условиях крупнейшие компании, действующие на рынке частной и деловой авиации, как никогда нуждаются в консолидирующей площадке, дающей возможность предло-

жить клиентам новые услуги, найти новые «точки кристаллизации». Такой площадкой становится выставка, где собираются не только производители и конечные потребители услуг джетов, но и промежуточные игроки: брокеры, операторы, бизнес-терминалы и др.

Во-вторых, в рамках обостряющейся конкуренции одним из важнейших факторов успешной работы является рейтинг. Весьма вероятно, что многие нынешние игроки не выдержат напряженной борьбы, а делом принципа для оставшихся станет подтверждение своего присутствия на рынке в изменившихся условиях. Участие в выставке станет инструментом выживания, способом эффективно использовать конкурентную борьбу в своих целях.

По прогнозам организаторов Jet Expo, деловая авиация России не намерена сдаваться без боя, и выставка для многих станет победой. Такого мнения придерживается президент Российского союза промышленников и предпринимателей, партнера выставки Jet Expo, Александр Шохин: «Мы не должны забывать, что деловая авиация не только спутник бизнеса, она – один из самых эффективных его инструментов. И оттого, насколько активным будет развитие этой важной составляющей гражданской авиации России, во многом зависит успех российского бизнеса в нынешнее непростое время».

Виктория РЕВА



**10-13 ноября 2009 г.**  
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Генеральный  
информационный партнер:  
специализированный журнал  
«Металлоснабжение и сбыт»



15-я Международная промышленная выставка  
**Металл-Экспо '2009**



Оргкомитет выставки: тел./факс +7 (495) 734-99-66  
[www.metal-expo.ru](http://www.metal-expo.ru)

# Главное событие года В МЕТАЛЛУРГИИ

На фоне сжатия традиционных рынков и снижения активности потребителей основная задача металлургических предприятий – увеличение продаж продукции. На юбилейной, 15-й, Международной промышленной выставке «Металл-Экспо'2009» и крупнейшем промышленном форуме России, стран СНГ, Балтии и Восточной Европы «Неделя металлов в Москве» акцент будет сделан на прямом общении производителей и потребителей, на обсуждении планов поставок текущего периода и предстоящего 2010 г.

**В**ыставка пройдет с 10 по 13 ноября 2009 г. в МВК «Крокус Экспо». Организаторы ожидают, что в этом крупнейшем международном металлургическом смотре примут участие более 600 компаний. Основную его костяк составят предприятия металлургической промышленности, машиностроения и металлообработки, а также более 100 металлоторговых компаний и сервисных металлоцентров из всех регионов России. В этом году выставка «Металл-Экспо» поможет компаниям восстановить нарушенные связи и даст импульс бизнесу на ближайшую перспективу.

Большинство участников рынка уже адаптировались к кризисной

ситуации и научились работать в новых экономических условиях (даже испытывающая сложности «Группа ГАЗ» будет участвовать в выставке «Металл-Экспо»). Несмотря на кризис, многие компании в 2008–2009 гг. реализовали инвестиционные проекты и продолжают модернизацию. Новые производства и новую продукцию они представят на выставке.

Магнитогорский металлургический комбинат покажет толстолистовой прокат с нового стана «5000», а также новые возможности оборудования по сталям с покрытием, другие мощности и продуктовые линейки. «Уралтрубпром» представит новый сортаментный ряд труб с нового стана «630», который к осе-

ни полностью пройдет обкатку. Объединенная металлургическая компания покажет широкую гамму своей трубной продукции и товарную продукцию с литейно-прокатного комплекса, который в настоящее время выходит на проектную мощность в 100 тыс. т листового горячекатаного проката в месяц. Группе ЧТПЗ еще предстоит достроить в 2010 г. электросталеплавильный комплекс, который обеспечит заводы группы высококачественной заготовкой для производства бесшовных труб, и стан по производству труб большого диаметра. Однако очевидно, что прорабатывать сбытовые программы для новых продуктов необходимо уже в этом году. Группа «Мечел»



презентует целый ряд амбициозных проектов, а стальной и метизный дивизионы «Северстали» представят гамму продукции, которую выпускают в Череповце, Ижоре, Орле, Волгограде. На конец этого года намечен пуск трубного проекта в г. Шексна. Трубная металлургическая компания продемонстрирует сервисные возможности, проведет традиционную встречу с дистрибуторами своей продукции, обсудит планы сотрудничества на 2010 г.

В выставке примет участие большое количество металлоторговых и металлосервисных компаний, которые увеличивают свое влияние на региональных рынках. В России металлоторговые компании можно разделить на несколько групп: независимые сетевые компании, которые работают во всех регионах страны; аффилированные с металлургами сети; компании, занимающиеся складской торговлей; крупные региональные компании, а также небольшие, специализирующиеся на мелкооптовой и розничной торговле. Всего дистрибуцией металлопродукции в России занимаются порядка 2,5–3 тыс. компаний, которые обеспечивают до 40% потребностей внутреннего рынка, поставляя металлы десяткам тысяч потребителей.

Более 50 крупнейших металлосервисных компаний подтвердили свое участие в выставке. Это «Мечел-Сервис», ТД «Северсталь-Инвест», ТД ММК, ТД ТМК, ОМК-Сталь, ТД «Уралтрубосталь», а также ряд независимых компаний, среди которых ГК «Комтех», ГК «Металлсервис», «Ариэль-Групп», компании «Металлоинвест», «Стальинвест», «Омега металл», группа фирм «Профиль», группа компаний «Светла-

на», ГК «Демидов», Росметалл, ТД «Галион» и другие.

Потребителям металлопродукции будет из чего выбирать: это и прямые поставки от металлургических компаний, трубных и метизных заводов, предприятий по обработке цветных металлов, производителей алюминиевого проката и сплавов. На выставке можно будет наладить отношения с сервисными металлоцентрами, которые в настоящее время предлагают любые услуги по листообработке, переработке сортового проката, изготовлению заготовок и металлоизделий.

На «Металл-Экспо» будут широко представлены производители оборудования для сервисных металлоцентров и финишной обработки металлов, для контроля качества, упаковки, взвешивания, транспортирования металлоконструкций, антикоррозионной защиты: SMS Group, MetalForme, «Спекта Интерпак», «Сансет», «Росмарк-Сталь» и другие поставщики инжиниринговых решений.

Несмотря на падение рынка, ведущие производители металлургического оборудования не сворачивают свою выставочно-маркетинговую деятельность. Понижительная коррекция цен на оборудование – прекрасная возможность сэкономить средства на модернизации своего предприятия, закупив новые технологии и оборудование по минимально возможным ценам.

Центральным мероприятием обширной деловой программы станет конференция «Российский рынок металлов»,

в первой части которой будет дан глобальный портрет экономики России, мировых трендов, а во второй – проанализированы рынки черного и цветного металлопроката. Во время работы выставки Минпромторговли РФ проведет заседание Координационного совета по металлургии. Если раньше Оргкомитет обсуждал возможность сокращения деловых мероприятий (в течение дня человек эффективно может пообщаться максимум с 15–20 компаниями), то сейчас, наоборот, намерен расширить программу для увеличения бизнес-контактов в условиях неопределенности на рынке. Владимир Лаврищев, возглавляющий Комитет по черной металлургии РСПП, полагает, что сложившаяся ситуация заставляет менять подходы к выставке, принципы привлечения посетителей, формы деловых мероприятий.

Как и в прошлом году, «Металл-Экспо» разместится в четырех больших выставочных залах павильона № 2 Международного выставочного комплекса «Крокус Экспо». Ожидается, что в этом году выставку посетят более 25 тыс. руководителей и специалистов компаний, сотрудничающих с предприятиями металлургической промышленности.

Мария ИВАНОВА

# ПОДМОСКОВНЫЕ ДНИ

Ежегодная межотраслевая выставка достижений одного из крупнейших регионов России «Подмосковье–2009» пройдет с 23 по 26 сентября в МВЦ «Крокус Экспо» уже в шестой раз. Она проводится под эгидой Правительства Московской области. Несмотря на пошатнувшуюся экономическую ситуацию, организаторы выставки уверены в своих силах.

«Подмосковье–2009» – выставка, охватывающая практически все сферы областного социально-экономического развития. Основная ее задача – демонстрация достижений Московской области как одного из наиболее динамично развивающихся регионов России. Экономический спад – не повод, чтобы отказываться от работы, считают крупнейшие банки, предприятия и организации Подмосковья. Содержание экспозиции и деловая программа выставки наглядно демонстрируют темпы развития и итоги сотрудничества инвестиционного сектора экономики Подмосковья с партнерами из России, стран СНГ, ближнего и дальнего зарубежья. Так, по итогам прошлого года индекс промышленного производства Московской области составил 109%, а экономический оборот подмосковных предприятий достиг 5 трлн руб. При этом инфляция составила 11,8% при средней по стране 13,3%.

Конечно, нынешний год оказался намного сложнее. Задолженность по заработной плате организаций, занимающихся эксплуатацией дорог, непростая ситуация на рынке труда, большое количество убыточ-

ных предприятий – в решении этих проблем частный сектор активно поддерживают государственные службы, министерства и муниципальные образования Московской области. По мнению губернатора Московской области Бориса Громова, преодолеть предстоящие трудности поможет экономический потенциал области, накопленный за последние восемь лет, а также активное развитие малого и среднего предпринимательства.

Для такой кооперации «Подмосковье–2009» создает самые выгодные условия. В рамках выставки представлены программы развития муниципальных образований, достижения в промышленности, сельском хозяйстве, науке, культуре, образовании, индустрии туризма, спорта и отдыха. Участники демонстрируют на стендах этапы реализации и развития губернаторских программ Подмосковья и национальных проектов РФ, включая особые экономические зоны, промышленные округа и технопарки.

В ходе деловой программы «Подмосковья–2009» запланированы семинары, «круглые столы», пресс-конференции, фестивали

искусств, конкурсы – в том числе всеобластной конкурс «Лучший продукт Подмосковья» с профессиональной дегустацией, а также профессиональный конкурс моделей одежды «Подмосковные сезоны». Но самое главное – это, конечно, встречи участников экспозиции с депутатами Государственной Думы и членами Совета Федерации, потенциальными инвестиционными партнерами из различных областей России, ближнего и дальнего зарубежья. Ведь изначально выставка-презентация «Подмосковье» была призвана повысить уровень внутриобластной кооперации, оказать содействие предприятиям, организациям и гостям из регионов России и других стран в поиске новых партнеров в Московской области, а также повысить качество делового общения и интерес к Подмосковию со стороны банковских структур, региональных и зарубежных потенциальных инвесторов.

Такое дружное единение частного и государственного секторов можно заметить не часто, но именно оно – залог успешного преодоления нынешних экономических трудностей.

БН



ВЫСТАВКИ

MVK

[www.mvk.ru](http://www.mvk.ru)

# Подъем не

Так ли уж справедливо определение «черная дыра» по отношению к российскому сельскому хозяйству? И способно ли наше отечественное сельхозмашиностроение изменить ситуацию, подтолкнув российского крестьянина хоть на шаг ближе к европейскому?

## ЛОШАДКА ИДЕТ НА СМЕНУ ТРАКТОРУ

То, что сельское хозяйство в России – наименее эффективная из всех отраслей, понимали еще во времена Витте и Столыпина. Уже эти экономисты-реформаторы были убеждены, что без помощи государства сделать его высокопроизводительным невозможно. Первый строил элеваторы, налаживал железнодорожное сообщение с хлебородными губерниями. Второй переселял крестьян на новые земли в Сибирь, оказывал новоселам всяческую поддержку. В результате их усилий в конце XIX века Россия стала одним из крупнейших экспортеров зерна.

Пришедшая к власти в 1917 г. РСДРП(б) о сельском хозяйстве тоже не забывала. Ленин ставил на электрификацию и ТОЗы. Сталин – на колхозы, ирригацию и лесозащитные полосы. Хрущев истово верил в химизацию и кукурузу, а Брежнев «сближение города и деревни» пред-

полагал провести с помощью армады тракторов, на которых колхозники ездили бы по российскому бездорожью в городские магазины. При этом справедливости ради стоит отметить, что за годы Советской власти в сельское хозяйство были закачаны триллионы рублей. Но по большей части впустую.

К рыночным отношениям страна пришла с окончательно разоренным сельским хозяйством и обнищавшим, практически выродившимся крестьянством. К концу XX столетия ситуация в российском агропромышленном комплексе была настолько «аховая», что думать надо было только о выживании. Сокращались и общероссийское стадо, и общероссийская пашня. По прикидкам Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, из нее «выпал» кусок в 20 млн га. Его некому и нечем было обрабатывать. Обеспеченность техникой в агропромышленном комплексе не превы-

шала 50% от необходимого. Российские заводы были не в состоянии восполнять физический и моральный износ техники.

Надо признать, что и в прежние времена советские производители сельхозтехники не слишком баловали колхозников надежностью и эффективностью техники. На сельском хозяйстве инженерная мысль, озабоченная укреплением обороны страны и освоением космического пространства, отдыхала. Поэтому отечественные тракторы, комбайны, сеялки, плуги и т.д. ни по одному параметру не могли конкурировать с аналогами, выпускаемыми в Европе и в США. Но зато техники было много. Одних тракторов сходило ежегодно с конвейеров 700 тыс. (сейчас – 14 тыс.). В 90-х сельхозмашиностроение впало в такую нищету, что еще немного – и вся Россия перешла бы на конную тягу. Кстати, об этом уже всерьез говорили не только политики, многие из которых до сих

# за Горами



пор считают, что булки растут на кустах, но и специалисты в области сельского хозяйства.

А что оставалось делать? Ситуация была уже не критическая, а тупиковая. У сельхозпроизводителей не было средств на покупку техники, а машиностроители из-за той же бедности не могли предоставлять технику ни в кредит, ни в лизинг, и уж тем более не мечтали о модернизации и перестройке производства. В итоге весь российский продовольственный рынок, ежегодная стоимость которого оценивается в 200 млрд долл., мог перейти в руки зарубежных экспортеров. Спасение было в одном – в объединении сил.

## СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЕ ДЕМОНСТРИРУЕТ РОСТ

Обеспечением сельского хозяйства техникой в России занимались более тысячи предприятий, но только 200 из них были крупными. Именно среди них начался процесс слияния,

**В 2005–2008 гг. объем российского рынка сельскохозяйственной техники вырос в 3 раза и достиг к 2008 г. 5,5 млрд долл. Поставки импортной техники в эти годы увеличились в 5 раз, а по отдельным видам – в 7 раз**

приведший к появлению на рынке серьезных игроков. Прежде всего это концерн «Тракторные заводы», в который входят 16 предприятий. Сельхозмашиностроительный дивизион в нем представляет «Агромаш-

холдинг», в составе которого ОАО «ПО «Красноярский завод комбайнов», ОАО «ПО «Алтайский моторный завод», ОАО «Владимирский моторно-тракторный завод», ОАО «Липецкий трактор» и Группа компаний «Волгоградский тракторный завод». Холдинг работает в 57 субъектах РФ и располагает 75 региональными сервисными центрами.

Промышленный союз «Новое содружество» объединяет 20 предприятий, расположенных в Ростовской, Волгоградской областях, в Москве, в Казахстане и на Украине. Ключевым активом холдинга является компания «Ростсельмаш» – лидер российского рынка сельскохозяйственной техники (доля на российском рынке составляет более 65%). «Ростсельмаш» выпускает комбайн «Нива» (нынешнее название – «Нива-Эффект»), который является визитной карточкой российского комбайностроения. Новое поколение высокопроизводительных зерноуборочных

комбайнов представлено ACROS 530, но самым доступным и эффективным по уровню затрат остается комбайн «Дон 680М».

Еще одним крупным производителем союза является компания KLEVER, которая производит и продает сельскохозяйственные машины для заготовки кормов, зерноперерабатывающую технику, косилки для обкоса дорог, а также жатки для уборки кукурузы и подсолнечника, навешиваемые на зерноуборочные комбайны.

С такими солидными клиентами банки готовы были работать. Они стали даже предлагать им специальные кредитные программы, многие из которых инициировались и поддерживались государством (средняя стоимость кредита составляла 15%). Было введено выгодное налогообложение, субсидирование процентной ставки по кредитам, проведена реструктуризация долгов сельхозпроизводителей. Объем капиталовложений в сельское хозяйство увеличился до 338 млрд руб., что более чем в 100 раз больше, чем в 2000 г. (3 млрд руб.). Изменилась и обстановка на рынке, на нем наконец появились покупатели. Это были не фермеры, как ожидали в начале девяностых, а большие агрохолдинги, частью созданные на базе прежних колхозов и совхозов, частью организованные заново.

Следует назвать еще два благоприятных фактора, оказавших немалое влияние на подъем сельского хозяйства и, как следствие, сельскохозяйственного машиностроения. Во-первых, пришло понимание, что земля, и особенно земля сельскохозяйственного назначения, — ценный ресурс, стоимость которого из года в год растет. Во-вторых, в мире начался резкий рост цен на продовольствие. По данным Всемирного банка, к 2006 г. цена на главные сельскохозяйственные культуры выросла на 83%. Сахар показал стопроцентный рост, а стоимость пшеницы подскочила на 200%. Инвестиции в сельское хозяйство выросли, а значит возникла потребность в новой технике.

В эти годы российские компании совершили настоящий прорыв, лучшая их продукция стала конкурентоспособной по отношению к технике ведущих западных фирм. В течение

последних трех лет количество новых наименований техники увеличилось в четыре раза, только в 2008-м было представлено 150 новинок. И потребитель признал: впервые за многие годы у него появился серьезный выбор. Отечественную технику стали скупать на стадии производства. Расширению выпуска способствовала и принятая Минсельхозом программа технической модернизации до 2012 г. В соответствии с ней государство обязалось помочь хозяйствам на 40% обновить тракторный парк и на 55% — парк комбайнов.

---

### **В 2010 г. доля российских производителей на внутреннем рынке составит более 60% от общего объема потребления, количество новых образцов выпускаемой техники превысит 200 штук**

---

Более того, российская сельхозтехника опять пошла в страны СНГ, Азии и Африки, которых вполне устраивало предлагаемое соотношение цена/качество. В 2007 г. экспорт вырос на 25% и составил 137 млн долл., а внутреннее производство — на 20%. В первом полугодии 2008 г. рекордные темпы роста сохранились: по сравнению с 2007 г. рост отечественного производства сельскохозяйственной техники составил 128,2%. Тракторов было изготовлено более 10 тыс. штук (рост 171%), комбайнов — более 5 тыс. (128%), плугов — 1600 (167%), сеялок — 5400 шт. (148%).

Но одновременно рос и импорт. Многие хозяйства уже не удовлетворялись нашими «Нивами» и «Донами», а предпочитали закупать «Джон Диры» и «Клаасы». В результате доля отечественных производителей сократилась за четыре года с 46% до 35% от общего объема потребления сельхозмашин. В январе-июне прошлого года зарубежной

сельхозтехники было закуплено на 2 млрд долл. Преимущественно это были машины из Германии (28%), США (21%) и Украины (7%).

По данным Союза производителей сельскохозяйственной техники и оборудования для агропромышленного комплекса («Союзагро-маш»), в 2008 г. объем российского рынка сельхозтехники составил 4,8 млрд долл., из которых на долю отечественного производителя пришлось 1,5 млрд. Российский рынок сельхозтехники стал крупнейшим в Европе.

Однако предполагалось, что он будет еще большим. Ожидали, что к концу 2008 г. его объем составит 5,9 млрд долл. Но из-за кризиса этого не произошло. Еще больше беспокоил предстоящий год. Экономисты планировали значительное падение продаж и снижение производства.

### **ЛЮБОЙ КРИЗИС КОНЧАЕТСЯ**

11 декабря 2008 г. на заводе ОАО «Ростсельмаш» состоялось совещание по вопросам оздоровления ситуации в российском сельскохозяйственном машиностроении, в котором приняли участие премьер-министр Правительства РФ Владимир Путин и 150 руководителей предприятий. За шумом, поднятым СМИ вокруг повышения пошлин на импортные автомобили, этой встрече уделили не так уж много внимания, хотя значение ее для будущего страны было несоизмеримо беспокойству об интересах дилеров и перегонщиков японских автомобилей.

По убеждению выступившего с докладом президента «Союзаагро-маша» Константина Бабкина, отечественному производству аграрной техники в условиях кризиса необходима системная поддержка по защите от давящего импорта, по стимулированию внутреннего рынка, продвижению экспортных поставок, развитию лизинга. Также требовались активные действия государства, направленные на устранение резких колебаний цен на зерно, которые стали причиной обвала рынка сельхозтехники.

Настойчивость Константина Бабкина была понятна. Согласно прогнозу «Союзаагро-маша», в 2009 г. рынок сельхозтехники в России мог упасть на 50% — до уровня 2006 г. и

составить всего 2,5 млрд долл. По состоянию на декабрь прошлого года на складах российских производителей сельскохозяйственной техники скопилось нереализованной продукции на сумму более 12 млрд руб. Остатки достигли критической величины в 25–50% от годового выпуска предприятий. В сложившихся условиях заводы вынуждены были пересматривать производственные планы и готовились к массовым сокращениям персонала.

«Более приемлемым вариантом стал бы отход от политики прямого ввоза техники из-за рубежа и создание таких условий, при которых иностранцам было бы выгоднее создавать совместные предприятия с местными производителями», — прокомментировал ситуацию генеральный директор «Союзагромаша» Евгений Корчевой. Такого же мнения придерживались и представители «Агромашхолдинга», занимающего второе место на рынке сельхозтехники. Они подчеркивали, что сегодня на Западе накоплен большой технологический опыт, которого нет в России. «Зато у нас есть серьезный

научно-технический потенциал, который может быть полезен западным производителям. Взаимная интеграция этих факторов позволит значительно ускорить развитие отрасли и создание конкурентоспособной продукции российского производства».

Премьер-министр согласился с предложенными мерами по поддержке отрасли и объявил о следующих решениях: с 2009 г. субсидировать сельхозпроизводителям процентные ставки по кредитам, направленным на приобретение сельскохозяйственной техники исключительно российского производства; обязать субъекты федерации прекратить закупки иностранной сельхозтехники за счет бюджетных средств; увеличить уставный капитал ОАО «Росагролизинг» на 25 млрд руб. для закупки отечественной техники, скопившейся на складах; повысить ставки импортных пошлин до 15% и выше по видам сельхозтехники, аналоги которых выпускаются российскими компаниями; принять финансовые механизмы поддержки экспор-

та сельхозтехники, включая экспортное кредитование, страхование и государственные гарантии; компенсировать организациям сельскохозяйственного машиностроения с 1 января 2009 г. часть ставки рефинансирования за счет федерального бюджета по кредитам, полученным на техническое перевооружение.

Насколько быстро дадут эффект принятые правительством меры, сейчас сказать сложно, как и то, насколько они окажутся действенными. Это зависит не только от исполнительности чиновников и предприимчивости руководителей производств. Не менее важно, сколько продлится кризис. Но рано или поздно он кончится, и, как прогнозирует FAO, цены на продовольствие сразу же пойдут вверх, что потребует немедленного расширения сельхозпроизводства. Во всяком случае «Союзагромаш» предсказывает рост производства сельхозтехники в 2010 г. на 35%. К этому надо быть готовыми.

Андрей ВАСИЛЬЕВ



The Power of Dreams



реклама

Рекомендуем воспользоваться TRADE-IN



**АОЯМА МОТОРС**  
О Ф И Ц И А Л Ъ Н Ы Й Д И Л Е Р  
 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](http://www.aoyama.ru)

# От тракторов до биотоплива

С момента своего основания международная специализированная выставка сельскохозяйственной техники «Агросалон» стала уникальным местом, где рождаются прогрессивные идеи, демонстрируются современные машины, обсуждаются актуальные темы и даются ответы на острые вопросы.

**В** этом году выставка «Агросалон-2009» будет проходить в МВЦ «Крокус Экспо» с 16 по 19 сентября. Это на два месяца раньше, чем в прошлом году. Некоторое смещение сроков связано с проведением с 10 по 14 ноября в Ганновере (Германия) европейской выставки Agritechnica-2009. Большинство профессионалов рынка хотят посетить обе экспозиции.

Организаторы «Агросалона», как и в прежние годы, обеспечат разноплановую деловую и образовательную программу, которая будет отвечать интересам всех посетителей – от руководителей крупных компаний и фермерских хозяйств до специалистов машиностроительных заводов, молодых ученых и студентов аграрных вузов.

В этом году планируется принять на площадках выставки свыше 25 тыс. человек. Семинары, конференции, «круглые столы» и презентации будут посвящены актуальным событиям 2009 г., охватят основные направления развития сельского хозяйства и сельхозмашиностроения, использования современных ресурсосберегающих агротехнологий.

Успех подобной стратегии продемонстрировала прошлогодняя выставка «Агросалон-2008», в которой приняли участие все без исключения мировые бренды сельскохозяйственного машиностроения из США, Франции, Германии, Бельгии, России и других стран.

Ожидаемое число участников «Агросалона-2009» – порядка 250 компаний, которые продемонстрируют свыше 1 тыс. единиц техники и оборудования по 18 разделам: от тракторов и других сельскохозяйственных машин до биотоплива.

Многие зарубежные и отечественные эксперты уже сравнивают «Агросалон» с титулованными международными площадками. ««Агросалон» – это амбициозный проект, который стал успешным и способствовал развитию, укреплению партнерских отношений отечественных и зарубежных предприятий, производителей и поставщиков сельскохозяйственной техники», – считает ректор Российской инженерной академии менеджмента и агробизнеса (ФГОУ РИАМА) Тамара Фремон.

Отличительной особенностью нынешнего «Агросалона» станут новые экспозиционные места. Общая площадь выставки составит свыше 45 тыс. кв. м. Кроме того, участники и гости «Агросалона-2009» первыми познакомятся с новинками японского сельхозмашиностроения – тракторами, дисковыми плугами, комбайнами, а также другой техникой для сельского хозяйства. Она будет представлена Японской ассоциацией производителей сельхозтехники (JFMMA – Japan Farm Machinery Manufacturers Association), впервые принимающей участие в проекте. В рамках выставки с представителями японской ассоциации запланированы встречи с потенциальными

российскими заказчиками продукции. Кульминацией выставки станет независимый профессиональный конкурс инновационной техники. Вниманию жюри будут представлены ноу-хау компаний в области сельскохозяйственного машиностроения и уникальные конструкторские решения.

«Агросалон» не просто демонстрирует новинки сельскохозяйственного машиностроения. «Выставки подобного масштаба способствуют развитию и укреплению партнерских отношений производителей, поставщиков и конечных клиентов на рынке сельскохозяйственной техники», – уверен Денис Матвеев, заместитель генерального директора ЗАО «Чудовоагрохимсервис».

Такие события создают площадку для встреч, дискуссий, обмена мнениями и заключения контрактов, то есть для всего того, что может сделать отечественное сельское хозяйство более конкурентоспособным.

Виктория РЕВА





Восьмая Международная специализированная выставка-ярмарка  
**ЛАНДШАФТНАЯ АРХИТЕКТУРА.  
ФЛОРИСТИКА.**  
**НОВОГОДНИЙ ПОДАРОК.**



**1 - 4 октября 2009 г.**

МВЦ «Крокус Экспо», III павильон, зал № 12

В рамках выставки пройдут салоны:

«Ландшафтного  
дизайна»



«Цветущий сад.  
Урожайная грядка»



«Бассейны. Спа.  
Сауны. Бани»



«Новогодний  
праздник»



ОРГАНИЗАТОР:

 **КРОКУС ЭКСПО**  
Международный выставочный центр

МВЦ «Крокус Экспо»:  
65 – 66 км МКАД  
(пересечение МКАД и  
Волоколамского шоссе)  
Тел.: +7 (495) 727-26-32  
E-mail: [dementieva@crocus-off.ru](mailto:dementieva@crocus-off.ru)  
[www.lafexpo.ru](http://www.lafexpo.ru)

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

АССОЦИАЦИЯ  
ЛАНДШАФТНЫХ  
АРХИТЕКТОРОВ  
СТРАН СНГ



ОРГАНИЗАТОР КОНКУРСА  
ФЛОРИСТОВ:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ  
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ  
ПАРТНЕРЫ:




ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЕР  
МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»:



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

Аренда конференц-залов и  
презентационного оборудования:  
тел. (495) 727-25-93, 727-26-15

# ГУСЕНИЦА, ПОКОРИВШАЯ



В 2008 г. стоимость бренда Caterpillar составила 5,3 млрд долл., а сама компания уже в шестой раз была включена в список «Сто лучших мировых брендов». Журнал Business Week в связи с этим отмечал, что важнейшим основанием для этого стало стремительное освоение компанией новых рынков.

## НА ДЕРЕВЯННЫХ ТРАКАХ

Все определения, которыми обычно описывается деятельность Caterpillar Inc., как правило, берутся в превосходной степени. «Один из крупнейших в мире производителей землеройно-транспортной техники, строительного оборудования, дизельных двигателей и энергетических установок», «промышленный гигант с мировым именем, располагающий дилерской сетью в 200 странах», «ведущий игрок мировой экономики», «стратегический инвестор», «корпорация с высочайшей репутацией».

И по большому счету все это – чистая правда. На протяжении более чем ста лет в компании занимаются делом, нужным и важным, без особого шума и помпы, но зато со всей основательностью, которая всегда была присуща американской инженерной мысли.

Летопись Caterpillar Inc. принято вести с 24 ноября 1904 г., когда изобретатели из Калифорнии Бенджамин Холт и Даниэль Бест представили публике свою новинку – паровой трактор на самоходных деревянных гусеницах.

новый трактор был построен отнюдь не в Северо-Американских Штатах, а в России в 1888 г. русским изобретателем Ф.А. Блиновым, который получил патент на гусеничный ход еще раньше, в 1879-м. А сама идея гусеницы была разработа-

---

**Гусеничный трактор оказал влияние на развитие событий практически на всем земном шаре. Эта машина помогала строить и реконструировать мир, улучшая жизнь миллионов людей.**

Председатель Совета директоров и Президент компании Caterpillar Джим Оуэнс

---

Правда, принципиально новым их изобретение не было. Уже в тридцатые годы XIX века в Англии и во Франции колесные тракторы с паровым двигателем широко использовались на транспорте и в армии. Собственно они были предтечей автомобиля. Да и первый гусенич-

на русским ученым Д.А. Загряжским в 1837 г.

Но, как показывает история, между опытной моделью и производственным конвейером – огромная дистанция, преодолеть которую не каждому под силу. Для этого нужна не только вера в свое детище, но

# ПЯТЬ КОНТИНЕНТОВ



и практическая сметка, позволяющая увидеть будущее изобретения. В России еще пятьдесят лет после демонстрации гусеничного трактора Блинова основную ставку делали на лошадь, а вот в США изобретению сразу же нашли широкое применение. Как писал современник Холта американский писатель Кин Хаббард: «Чтобы сделать что-нибудь, нужно не так уж много сил; но вот чтобы решить, что именно надо сделать, нужна действительно огромная сила». Бенджамин Холт и Даниэль Бест, судя по всему, располагали и силами, и программой их применения.

Преимущества новой машины были очевидны: несмотря на большой вес, она не буксовала даже на рыхлой почве, легко шла в распутицу, преодолевая без особого труда небольшие препятствия. Поэтому и фермеры, и производители сельхозтехники внимательно следили за работой Холта (именно он в связке Холт–Бест выступал «ведущим»). И изобретатель не обманул ожидания: в 1906 г. он показал трактор на гусеничном ходу с бензиновым мотором. Первенцы Холта получили имена Caterpillar 30 и Caterpillar 60.

Уверовав в перспективность своей разработки, Бенджамин Холт в 1909 г. купил у разорившегося фабриканта завод по производству тракторов. Он был оборудован вполне современными станками, что позволило сравнительно быстро наладить выпуск машин конструкции Холта. Дело пошло настолько успешно, что уже в 1911 г. на заводе работали 625 человек. По тем временам это было очень крупное предприятие. Причем модель получилась настолько удачной, что чуть ли не сразу Холт стал торговать своими тракторами не только по всем штатам, но и экспортировал их в Аргентину, Мексику и Канаду.

Начавшаяся в 1914 г. Первая мировая война придала предприятиям Холта и Беста – Holt Manufacturing Company и Best Tractor Company – новое ускорение. Идея боевых бронированных машин на гусеничном ходу имела в английской армии двух горячих сторонников – полковника Свинтона и первого лорда Адмиралтейства Уинстона Черчилля. Их стараниями на фронте появились танки. А Холт и Бест поставляли к ним моторы. Впрочем, и их тракторам нашлось применение на полях сражений. Они стали выпускать тракторы-тягачи для артиллерии. В рам-



ках сотрудничества с командованием союзников компания Холта также разработала первую в мире самоходную артиллерийскую установку, которая передвигалась с неслыханной тогда скоростью – 28 миль в час. Идея, однако, была слишком радикальная и не нашла широкого воплощения до начала Второй мировой войны.

## ВЗЛЕТЫ И ПАДЕНИЯ

Военные прибыли, однако, не вскружили голову ни Холту, ни Бесту. Как и раньше, они в основном ориентировались на американский рынок сельхозтехники, хотя с годами конкуренция на нем становилась все ожесточеннее. Это во многом повлияло на решение объединить силы. В 1925 г. возникла ком-



пания под общим брендом Caterpillar. Главой ее стал Кларенс Лео Бест.

Спустя шесть лет, в октябре 1931 г., было запущено производство на новом заводе в городе Пеория, штат Иллинойс. С конвейера сошел первый дизельный трактор Diesel Sixty, оснащенный новым мощным двигателем, разработанным для гусеничных тракторов.

Следует сказать, что место для нового завода было выбрано самое удачное. Иллинойс тогда считался промышленным центром аграрных районов США и Канады, что обеспечивало хороший сбыт продукции Caterpillar. К тому же не было проблем с высококвалифицированной и к тому же дисциплинированной рабочей силой. Ведь штат в основном населяли переселенцы из Старого Света, как правило, из Германии. Третьим слагаемым успеха стали новые технологии, активно внедряемые компанией.

К концу 1930-х руководству фирмы удалось значительно расширить ассортимент выпускаемой



В России гусеничный трактор Холта появился в 1913 г. Он был награжден золотой медалью на соревнованиях по вспашке. В 1919 г. другая модель трактора Холта, мощностью 75 л.с. с передними колесами в дополнение к гусеницам, начала выпускаться в Петрограде на Обуховском заводе. В начале 1920-х компания поставляла дизельные двигатели. А модель Cat 60 стала прототипом для трактора «Сталинец 60». В 2001 г. в Тосно был пущен завод по производству комплектующих для бульдозеров, экскаваторов и грейдеров. В его строительство и оснащение Caterpillar вложила 50 млн долл.

продукции. Помимо традиционных тракторов с бензиновыми и дизельными двигателями компания наладила выпуск грейдеров, а также энергетических установок. Марка Caterpillar ценится высоко у фермеров и строителей, фирму считали крепким и надежным партнером. Ну а дальше получилось прямо по формуле немецкого писателя Карла Цукмайера: «Успех – это неожиданное соединение таланта, счастья и труда, а иногда и недоразумения». В случае с Caterpillar роль «недоразумения» сыграла начавшаяся Вторая мировая война.

Сугубо гражданская компания, в планах которой никогда не было получения заказов министерства обороны, была опять мобилизована. Помня ее успешный опыт работы на союзников в предыдущую войну, ей поручили снабжение американской армии двигателями для танка М4. Впоследствии список военных поставок был расширен за счет гусеничных тракторов, автогрейдеров и генераторных установок, что принесло, в конечном счете, очень неплохие доходы.

Значительно окрепшей компании Caterpillar стало уже тесно на американском рынке. А главное – созрели условия для выхода на международный простор. В 1950 г. в Великобритании было основано

первое иностранное подразделение Caterpillar Tractor Co.

Экономически это было очень выгодно. Пережившие войну европейские страны ревностно заботились о развитии собственного машиностроения, поэтому на ввоз импортной техники были установлены повышенные тарифы. Проникновению американской продукции также препятствовал серьезный диспаритет в курсах валют: цены в американских долларах оказывались неподъемными для европейских клиентов. С открытием отделения все эти проблемы решались.

Опыт оказался настолько удачным, что спустя десятилетие его решили повторить в Японии. В 1963 г. компании Caterpillar и Mitsubishi Heavy Industries Ltd. образовали одно из первых совместных предприятий, в котором американский партнер имел частичные права владения. Позже фирма была переименована в Shin Caterpillar Mitsubishi Ltd. В настоящее время она занимает второе место в Японии по производству строительного и горного оборудования.

Но в начале 80-х планы дальней-



шей экспансии пришлось отложить. Энергетический кризис, спровоцировавший повышение цен на топливо, основательно поколебал положение лидера рынка строительной и сельскохозяйственной техники. Ситуацию усугубил высокий курс доллара, из-за чего продукция Caterpillar стала менее при-

влекательной, чем техника основного конкурента – компании Komatsu. В 1982-м продажи Caterpillar снизились почти на 30%, компания закончила год с убытками, составившими 180 млн долл.

### ЛИДЕР ОТРАСЛИ

Руководителям Caterpillar не удалось найти нестандартных путей выхода из кризиса. Поэтому они прибегли к старым методам – масштабному сокращению работников и урезанию заработной платы. На улицу отправили почти четверть всех сотрудников, а оставшимся уменьшили зарплату на 10%. Результат получился даже не нулевой, а отрицательный. В 1982-м долг компании вырос по сравнению с предыдущим годом с 1,8 млрд долл. до 2,6 млрд. Но что еще неприятнее, обострились отношения с могущественным профсоюзом United Auto Workers, который не преминул объявить забастовку. Она продолжалась восемь месяцев и закончилась победой бастующих.

Неправильная социальная политика топ-менеджмента была не единственной ошибкой. Аналитики компании дали неверный прогноз сроков окончания рецессии. В итоге вложения в модернизацию и расширение производства не дали ожидаемого эффекта.

Однако Георг Шеффер, возглавивший в это сложное время компанию, отнюдь не считал положение безнадежным. Он верил в жизнеспособность реальной экономики и поэтому прежде всего расширил ассортимент выпускаемой продукции, в том числе за счет малых агрегатов. Кроме того, вместо свертывания зарубежных филиалов, он активно занялся переносом сборочных центров к основным. На это было потрачено 1,8 млрд долл.

К 1987 г. продуктовая линейка выросла до 300 наименований, а цены на технику Caterpillar стали опять конкурентоспособными. Одновременно компания занималась скупкой родственных предприятий. Были приобретены фирмы по выпуску автопогрузчиков, газовых турбин, производству дорожного покрытия. И все же говорить о решении всех проблем было рано.



В 1990 г. в Caterpillar пришел Дональд Файтс, объявивший о новой стратегии компании, которая, на его взгляд, должна базироваться на трех принципах: децентрализация, бюджетирование, отказ от массовых сокращений. Файтс любил повторять: «Если вы проигрываете в чем-то, то вы проигрываете во всем».

Он начал с децентрализации. Caterpillar была разделена на 13 независимых центров и 4 сервисных дивизиона. Позднее число подразделений выросло до 17 центров и 5 сервисов. Перед реструктурированной компанией была поставлена общая задача – обеспечить доходность не ниже 15%. Результат нововведений оказался весьма обнадеживающим. В течение четырех лет время выхода нового продукта на рынок сократилось наполовину.

Другим важным фактором, обеспечившим стабильность предпри-

ятия, стала огромная сеть дилеров, каждый из которых располагал собственными запасами продукции. Совокупный оборот дилеров по всему миру оказался вдвое больше оборота самой Caterpillar. Кроме того, партнерские отношения с дилерами обеспечивали Caterpillar и основное конкурентное преимущество – возможность замены любой детали в любой точке земного шара в течение 24 часов. Помимо этого, дилеры знали о нуждах потребителей больше, чем Caterpillar, а значит компания имела возможность получать столь важную для нее информацию из первых рук. Уже в тот период дилерская сеть включала 197 компаний, 132 из которых действовали за пределами США. Средний годовой доход дилеров компании равнялся 150 млн долл., а общее количество занятых превышало 80 тыс. человек.

В XXI век Caterpillar Inc. вошла

признанным лидером отрасли. Ее активы оцениваются в 30 млрд долл., 480 подразделений корпорации работают в 50 странах мира на пяти континентах. Объем продукции, реализуемой ежегодно компанией, превышает 40 млрд долл., а она сама входит в сотню наиболее крупных предприятий США. Арсенал Caterpillar насчитывает более 25 категорий: это производство двигателей, генераторов, грузовых машин, экскаваторов, тракторов, бульдозеров, погрузчиков, тягачей, самосвалов, дорожной техники, трубоукладчиков, тоннельно-строительной, ремонтной и сельскохозяйственной техники. Но любимым детищем всех сотрудников Caterpillar остается гусеничный трактор, с которого началась история компания и который вписал ее имя в историю.

Андрей ВАСИЛЬЕВ

# Кейтеринг: вкусно всегда и везде

**П**резентации, банкеты, корпоративные мероприятия, свадьбы, фуршеты, барбекю – эти и многие другие мероприятия устраиваются часто с помощью ресторана выездного обслуживания. При этом качество блюд ничем не уступает подаваемым в стационарных ресторанах.

Такой вид услуг получил название «кейтеринг», от английского слова cater – поставлять провизию. В России понятие «кейтеринг» толкуется несколько шире. Эта услуга подразумевает умение вкусно приготовить, красиво оформить и эффектно подать блюда в любом месте и в любое время.

Кейтеринг как услуга появился в нашей стране в начале 90-х годов вместе с активным приходом на рынок западных компаний. Именно они фактически сформировали первоначальный спрос и познакомили российских потребителей с возможностями этой услуги. На Западе она распространена очень широко. Кейтерингом пользуются не только коммерческие компании, но и школы, больницы, общественные организации и государственные учреждения. В России он пока не настолько популярен, но спрос на этот вид услуг быстро растет. По

оценке экспертов, в России работают уже несколько сотен кейтеринговых компаний, а темп роста данной формы обслуживания вдвое опережает развитие традиционного ресторанного бизнеса. Интересно, что многие давно работающие рестораны в последнее время стали активно предлагать и кейтеринговые услуги. Это обеспечивает дополнительную загрузку кухни ресторана, позволяет минимизировать риски, избежать простоев, то есть в целом повысить эффективность работы.

Кейтеринг активно используется во всем мире в крупных выставочных центрах, где проводятся масштабные мероприятия с участием сотен и тысяч компаний. Это высоковостребованная форма услуг при организации переговоров, банкетов, презентаций, пресс-конференций и других мероприятий.

Именно это явилось основанием для привлечения компании, специализирующейся на массовом обслуживании участников выставок и их посетителей, к работе в МВЦ «Крокус Экспо». Такой компанией стала Calisto Catering, профессионально работающая в области организации пунктов массового питания и оказания качественных кейтеринговых услуг.

## CALISTO CATERING: О ВКУСНОМ СО ВКУСОМ

Первый масштабный фуд-корт и ресторан премиум-класса Taboo компания Calisto Catering открыла в Крокус Сити в 2004 г. Спустя два года появились еще два огромных фуд-корта и ресторан SKY.

Фуд-корты в трех выставочных павильонах «Крокус Экспо» – эта самая большая в Европе площадь, отведенная на одной территории под общественное питание. Они рассчитаны более чем на 6 тыс. посадочных мест. В периоды проведения выставок здесь ежедневно завтракают, обедают и ужинают тысячи человек. Несмотря на гигантские размеры, посетители чувствуют себя на фуд-кортах комфортно и уютно благодаря продуманному интерьеру, удобным столам и стульям. За качество еды не приходится беспокоиться: здесь можно попробовать лучшие блюда европейской кухни. Многие участники выставок, проходящих в «Крокус Экспо», пользуются услугами Calisto Catering для организации собственных мероприятий как непосредственно на стендах, так и на площадках компании – на фуд-кортах или в ресторанах.





Изысканное место для отдыха и переговоров – это ресторан Taboo в «Крокус Сити Молл». Он сочетает в себе атмосферу утонченного загадочного Востока и динамичной современной Европы. Здесь предлагаются блюда арабской и европейской кухни, выполненные по классическим рецептам. Ресторан рассчитан на любой формат встреч: для масштабных корпоративных мероприятий предусмотрены два зала на 80 и 60 человек, для вечера в компании близких друзей – три кабинета на 10 персон каждый. Здесь есть также VIP-зона, кальянный зал, в которых гостей окружает уют мягких подушек и диванов.

Уникальный ресторан SKY создает впечатление полета над землей. Он расположен на втором этаже третьего выставочного павильона, выходя огромной стеклянной стеной на Москва-реку. Из него открывается великолепный вид, что делает ресторан любимым местом многих гостей международных выставок. Стиль «модерн», в котором создан интерьер ресторана, способен удивить и покориť самых взыскательных посетителей. Стекло́нные стены как

бы приближают речную гладь к посетителям. Особенно это ощущается на комфортных диванах, расположенных у самого окна. В меню ресторана представлены блюда западной кухни на любой вкус.

#### **ПРЕДУГАДАТЬ ЖЕЛАНИЕ КЛИЕНТА**

Организация качественного обслуживания на таких больших и активно посещаемых площадках – дело не простое. О том, как удается поддерживать высокий уровень сервиса в ресторанах, да еще постоянно преподносить своим гостям приятные сюрпризы, говорит руководитель компании Calisto Catering Нияз Мирзоев: «Наша задача – не просто оказать услугу, но предугадать желания клиента. Поставьте себя на место тех людей, которые придут в ресторан, и сразу станет понятно, каким должен быть интерьер, обслуживание, качество блюд».

На вопрос о том, как удается справляться с масштабными заказами, Нияз отвечает: «Нет ничего невозможного: на самом деле, если знаешь, как накормить в удобной обстановке 10 человек, то обслу-

жить 10 тысяч быстро и качественно – вполне решаемая задача».

Выставки – это сезонные мероприятия. В их проведении бывают перерывы, например летом – почти два месяца, зимой – около месяца. «Как работает компания в это время?» – задали мы вопрос Ниязу. Он рассказал, что в такие периоды цены на кейтеринг держатся на минимальном уровне, клиентам предоставляются сезонные скидки от 10% до 30% на обслуживание корпоративных заказов. В качестве примера он привел проведение прошедшим летом фестиваля «Автофест», на котором каждому посетителю, получившему купон в билетной кассе выставочного центра, предоставлялась скидка в ресторане Taboo.

Отзывы участников и посетителей выставок, проходящих в МВЦ «Крокус Экспо», свидетельствуют о том, что кейтеринг – актуальная и востребованная услуга премиум-класса. Практика развития ресторанного бизнеса показывает, что потребность в качественной организации питания постоянно растет.

Мария СОКОЛЬЩИК

# Главное направление — инвестиционное сотрудничество



Италия — один из ведущих торговых партнеров России среди западных стран. В последние годы в российско-итальянских торгово-экономических отношениях продолжается устойчивая тенденция роста. О дальнейших перспективах сотрудничества рассказывает в интервью журналу «Бизнес и Выставки» директор московского представительства Института внешней торговли Италии (ИЧЕ) Роберто Пело.



**ВВ** Как развиваются торговые отношения между Италией и Россией в последние годы?

— Россия является важным торговым партнером Италии, и эти отношения в последние годы динамично развиваются. Это относится как к нашему импорту, так и к экспорту из Италии в Россию. Согласно итальянской статистике, товарооборот между странами вырос в 2008 г. по сравнению с 2007 г. на 16% и достиг 26,6 млрд евро.

В структуре поставок товаров из Италии преобладают машины и оборудование. Их удельный вес в нашем экспорте в последние годы постоянно рос и увеличился с 30% в 2004 г. до 40% продаж в 2008 г. Среди других товаров существен-

ную часть составляют химические товары, фармацевтические препараты, одежда и обувь, мебель, вино. Группа потребительских товаров занимает в продажах в Россию более трети, при этом наиболее важную роль для Италии играют поставки одежды, обуви и мебели. На российский рынок приходится 8–9% экспорта этих товаров, Россия является вторым по объемам в Европе покупателем итальянской модной одежды.

Надо сказать, итальянские производители одежды и обуви испытывают определенную конкуренцию со стороны поставщиков этих товаров из азиатских стран. Это связано как с дешевизной товаров из Азии, так и с их контрафактным происхождением, поскольку значительная часть продукции продается незаконно под известными итальянскими марками. В этих условиях наши поставщики вынуждены ориентироваться на потребителя среднего класса, готового заплатить немного больше, но иметь товар хорошего качества от реального владельца того или иного бренда.

В закупках товаров из России преобладают нефть, нефтепродукты, газ и металлы. Необходимо подчеркнуть, что эти поставки носят стратегический характер для экономики Италии. В последние годы рост их доли в торговле двух стран связан с повышением цен на энергоносители. Но экономиче-

ский кризис привел к падению спроса и снижению цен, что определило более сбалансированный характер торговых отношений.

Мы считаем, что в ближайшие годы, несмотря на экономический кризис, высокие темпы роста двусторонней торговли сохранятся. Это в значительной степени связано с тесными экономическими отношениями и со сложившимся взаимным спросом на поставляемые нашими странами друг другу товары.

**ВВ** Какие новые проекты экономического сотрудничества наших стран вы можете назвать?

— На российском рынке активно работают более 2 тыс. итальянских компаний. Они занимаются как простыми поставками товаров, так и инвестиционным сотрудничеством. По нашим оценкам, их накопленный капитал в России составляет около 2 млрд долл. Наши компании направляют свои инвестиции в такие отрасли, как текстильная, пищевая, производство стройматериалов, деревообрабатывающая, а также в сферу торговли и общественного питания.

Успешно продолжается работа компании «Мерлони», которая в 2008 г. в сотрудничестве с российскими партнерами открыла на базе Орского механического завода (Оренбургская область) производство бытовых холодильников. На площадке этого предприятия пред-



полагается также организовать выпуск кухонных плит, мотор-компрессоров для бытовых холодильников, а также точного чугунового литья и стальных баллонов высокого и сверхвысокого давления различной емкости.

В настоящее время «Мерлони Проджетти» реализует в России еще два проекта: завод в Рязани по переработке автомобильных аккумуляторов и предприятие в Раменском районе Московской области по выпуску теплиц для цветоводства и овощеводства.

«Фиат» налаживает совместно с «Северсталь-авто» производство легких грузовиков «Фиат Дукато» в особой экономической зоне Татарстана «Алабуга». Компания «Энел» активно сотрудничает в реструктуризации энергетической отрасли России. Концерн «Финмеканика» участвует в российском проекте федеральной сети транкинговой мобильной связи стандарта Тетра.

Один из лидеров мирового рынка кондитерских изделий «Ферреро» строит завод во Владимирской области. Мощности нового производства составят 25 тыс. т кондитерских изделий в год.

Компания «Текнимонт» с ОАО «Нижекамскнефтехим» производит полипропилен и полиэтилен в Татарстане. В Башкортостане совместно с ОАО «Салаватнефтеоргсинтез» выпускает полиэтилен высокой плотности.

Названные проекты ярко иллюстрируют основные направления деловой активности итальянских компаний на российском рынке. Они показывают также широкую географию работы наших фирм с российскими партнерами. Нам представляется, что инвестиционное сотрудничество – это главное направление развития экономических отношений двух стран.

**ВВ** **Россия – страна большая. Работа в российских регионах имеет огромный потенциал. Что еще делается для развития сотрудничества в этом направлении?**

– Да, я согласен, что работа в российских регионах имеет очень большое будущее. Я уже назвал несколько проектов, которые реализуют итальянские компании в разных российских регионах. Наш торговый отдел содействует итальянским компаниям в установлении

связей и поддерживает сотрудничество с региональными администрациями.

В настоящее время мы открыли офисы в шести крупных российских городах. Ведем переговоры об открытии демонстрационного зала в Сочи, об организации производства металлообрабатывающего оборудования в Новосибирске, о создании учебного центра по логистике в Екатеринбурге совместно с Миланским политехническим университетом.

В целях расширения наших контактов и изучения возможностей сотрудничества мы поддерживаем тесные контакты с администрациями таких городов, как Киров, Ростов-на-Дону, Краснодар, Омск, Томск, Иркутск. Эта работа создает прочную основу для дальнейшего развития итало-российских экономических отношений.

**ВВ** **Какую роль в развитии сотрудничества играет участие итальянских компаний в торговых выставках в России?**

– Несомненно, торговые выставки являются важным элементом развития бизнеса. Их роль особенно велика при поиске партнеров



## ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ИТАЛИЕЙ (млрд долл.)

|            | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Экспорт РФ | 7,3  | 7,5  | 8,5  | 12,1 | 19,1 | 25,1 | 27,5 | 41,9 |
| Импорт РФ  | 1,3  | 1,8  | 2,4  | 3,2  | 4,5  | 5,7  | 8,5  | 11,0 |

Источник: ФТС РФ

для сотрудничества в другой стране. В этом отношении итальянские компании активно используют механизм торговых выставок для развития своего бизнеса в России. Могу сказать, что ежегодно мы участвуем в более чем 300 мероприятиях, содействующих расширению контактов. Италия организует свыше 20 национальных экспозиций на различных торговых выставках в России. Наше государство поддерживает участие компаний в выставках и во многих случаях берет на себя до 30% их расходов.

Один из последних масштабных проектов – это Итальянско-Российский экономический форум, который прошел в апреле этого года в Москве. В нем приняли участие более 500 компаний из Италии. В рамках форума было проведено более 1500 встреч и переговоров формата «бизнес-ту-бизнес».

**ВВ** С какими трудностями сталкиваются итальянские фирмы, есть

ли проблемы, которые сдерживают развитие их бизнеса в России?

– Одной из проблем, с которыми сталкиваются итальянские компании в России, является чрезвычайно бюрократизированная процедура оформления новых проектов. Она удлинняет сроки реализации и запуска проекта, удорожает его стоимость, что повышает в конечном итоге стоимость продукции для потребителя. На это жалуются наши компании давно, но пока существенных сдвигов в этой области не наблюдается.

Еще одной проблемой является таможенное оформление импортных грузов. Излишние формальности затягивали процедуру прохождения товара. В настоящее время поставщики мебели в целях решения проблемы перешли на прямые отношения с российской таможенной службой.

Еще одну проблему принес экономический кризис: итальянские компании, поставляющие товары в

Россию, стали опасаться неплатежей со стороны заказчиков и покупателей. Это требует дополнительных гарантий и ведет к некоторому удорожанию товара.

Однако указанные проблемы не являются критичными. Несмотря на это, перспективы развития торгово-экономических отношений между Италией и Россией выглядят оптимистично. Совпадение и переплетение интересов двух стран очевидно. Россия будет оставаться в обозримом будущем важным поставщиком энергоносителей в Италию. Итальянская промышленность в состоянии предложить многие виды необходимого России оборудования, а также участвовать в развитии производства нужных населению страны товаров.

В последнее время активизировались контакты и наметились проекты в области высоких технологий, в частности в исследовании космического пространства, авиационной, в сфере телекоммуникаций, в создании систем управления и навигации и др. Все это создает благоприятные перспективы для расширения торгово-экономических отношений между странами.

Беседовал Борис ПАВЛОВ



4-я Международная выставка-ярмарка:  
ювелирные изделия, часы, предметы интерьера

# «ЗОЛОТОЙ ГЛОБУС. ПОДАРКИ»

28–31 октября 2009 г.



 **КРОКУС ЭКСПО**  
Международный выставочный центр

143400, Московская область, г. Красногорск, п/о „Красногорск-4“, а/я 92  
65-66км МКАД (пересечение с Волоколамским шоссе)  
Дирекция выставки: +7 (495) 983-06-71  
E-mail: [globe@crocus-off.ru](mailto:globe@crocus-off.ru), [tamara@crocus-off.ru](mailto:tamara@crocus-off.ru)  
[www.goldenglobe.ru](http://www.goldenglobe.ru)

# Всем миром против кризиса

Уроки глобального экономического кризиса, новые модели рыночной экономики, будущее международной финансовой системы – темы, которые продолжают оставаться в центре внимания правительств ведущих стран мира, экспертов и аналитиков. Основные экономические показатели в большинстве стран продолжают ухудшаться, сокращается или снижается темп роста ВВП, растет безработица, падает спрос на товары, уменьшаются продажи. По мнению многих обозревателей, мировая экономика еще не достигла дна. В этой связи кризисная тематика остается основной на проходящих экономических форумах, конференциях и «круглых столах».

Большинство экспертов высказывают схожие точки зрения относительно истоков нынешнего экономического кризиса, указывая на излишне либеральную монетарную политику в некоторых ведущих странах и прежде всего в Соединенных Штатах, которая привела к чрезмерному использованию финансовых деривативов и созданию «пузырей» на фондовом рынке.

Вместе с тем мало кто берется предсказывать дальнейшее развитие кризиса, время его окончания и последствия. Хотя в начале лета и наметились некоторые признаки стабилизации мировой экономики, до реального преодоления всех проблем еще далеко. Данной точки зре-

ния придерживаются большинство аналитиков. Так, профессор Нью-Йоркского университета Нуриэль Рубини, прославившийся своими предсказаниями нынешнего кризиса еще в 2006 г., выступая на Петербургском экономическом форуме в июне нынешнего года, заявил, что негатив в мировой экономике сохранится еще примерно два года. С ним соглашаются профессор экономики Колумбийского университета, лауреат Нобелевской премии Роберт Манделл, бывший канцлер Германии Герхард Шрёдер и другие эксперты.

В настоящее время спад в мировой экономике в результате кризиса некоторые эксперты оценивают в 10–15 трлн долл.

Касаясь путей выхода из кризиса, министр торговли и инвестиций Великобритании лорд Мэрвин Дэвис, также посетивший Петербургский форум, заявил о неизбежности государственного вмешательства в экономику и взвешенного регулирования. При этом он подчеркнул, что эти интервенции не должны превращаться в протекционизм. С ним полемизировал председатель банка «Морган Стэнли» Стивен Роач, который указал на несимметричность государственного вмешательства в экономику в разных странах и непропорциональность этих интервенций по отраслям, что существенно снижает эффективность принимаемых мер и нарушает принцип равноправия.





## ДЕЙСТВИЯ РОССИИ

Российские власти прилагают значительные усилия в столь сложной экономической ситуации для поддержания стабильности в стране. Обойдется это, правда, недешево: на борьбу с кризисом правительство выделило огромные средства – до 12% ВВП, который в прошлом простом году составил около 1 трлн долл. Вместе с тем помощник Президента России Аркадий Дворкович заявил, что «надо говорить не о расширении господдержки, а о том, как делать ее эффективной, чтобы она отвечала на самые насущные вопросы и направлялась в самые нужные сферы». По его словам, необходимо найти баланс между задачей сохранения макроэкономической устойчивости и проведением консервативной бюджетной политики.

Пока, правда, антикризисные действия правительства не убергли российскую экономику от значительного спада, который за первые 5 месяцев текущего года составил 10,2% ВВП. Тем не менее в результате принятых усилий накоплен определенный опыт борьбы с кризисом, прежде всего в плане разработки но-

вой, более стабильной, экономической системы. Вот мнение президента Общероссийской общественной организации поддержки малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» Сергея Борисова: «Действительно, нельзя создавать такую модель в будущем, которая даже гипотетически может повторить то, что мы сейчас переживаем. Значит, должны быть меры защиты».

Обсуждению новой посткризисной финансовой архитектуры была посвящена специальная сессия на Петербургском форуме. В своем выступлении вице-премьер РФ Алексей Кудрин подчеркнул, что в этом вопросе задают тон решения «двадцатки», в повестке дня которой находятся сегодня такие вопросы, как предупреждение кризисов, глобальная координация усилий, регулирование мировой торговли. Проблема лишь в том, что это по большей части лишь рекомендации, в то время как требуется жесткое регулирование, в том числе курсов валют. «Получается, что мировая экономика зависит все время от вполне, так сказать, эгоистичных действий крупных резервных систем. Поэтому вопрос регули-

рования, будь то финансовых рынков или макроэкономических параметров, выходит за национальные рамки», – сказал министр финансов РФ.

На роль наднационального регулятора Россия предлагает МВФ, но в отличном от современного виде. Ныне в этой организации задают тон США, в то время как другие сильные экономики, например Китай, представлены непропорционально их реальной мощи. Кстати, по мнению Кудрина, именно юань в ближайшие 10 лет может стать новой резервной валютой, альтернативной доллару.

Свои соображения относительно возможных действий по преодолению последствий кризиса в российской экономике высказал на форуме президент группы ОНЭКСИМ Михаил Прохоров. В качестве первого приоритетного направления он предложил стимулирование спроса, вторым должно стать изменение привязки курса рубля к цене на нефть в сторону большего влияния размера бюджетного сальдо или приращения валютных резервов, третьим – разработка комплексных мер по наискорейшему снижению затрат в производстве.





В случае избрания этих трех проритетов Михаил Прохоров считает необходимым в первую очередь сократить ставку банковского процента, чтобы сделать кредиты более доступными для компаний. Во-вторых, надо заморозить тарифы естественных монополий, а в-третьих – изменить метод борьбы с инфляцией с монетарного на проведение структурных изменений в экономике.

## НЕФТЬ И ЗЕРНО – ВСЕМУ ГОЛОВА

Цена на нефть остается важнейшим фактором развития мировой экономики. Все эксперты сходятся во мнении, что ее уровень в середине 2008 г. носил явно спекулятивный характер. В ходе дискуссий на Петербургском форуме было проведено необычное голосование – аудитории было предложено ответить на вопрос: сколько должна стоить нефть? В результате подсчета голосов выяснилось: максимум – 90, минимум – 60 долл. за баррель.

Другой блок обсуждаемых вопросов был посвящен глобальному продовольственному кризису – Международный экономический форум плавно перетек во Всемирный зерновой форум. Обсуждать глобальную продовольственную безопасность в Петербург прибыли делегации из 30 стран, полторы тысячи участников, включая министров сельского хозяйства, глав международных организаций, финансовых институтов, национальных и международных объединений сельхозпроизводителей, участников рынка и экспертов.

Основная идея мероприятия все та же – всем миром против кризиса: необходимо создать систему антикризисных мероприятий. Например, контролировать цены на зерно, что поможет искоренить голод. Сейчас

на планете недоедает один млрд человек.

В основе дискуссий о преодолении дисбаланса между спросом и предложением и о формировании новой политики в области производства и международной торговли зерном были анализ и прогноз: причины продовольственного кризиса, его последствия и возможность сглаживания пиков. Обсуждались макроэкономические факторы развития мировой экономики и прогноз цен на зерно и продовольствие, а также национальные программы поддержки аграрного производства и нацио-

как такового, сколько продуктов его переработки – муки и круп. Это позволит более активно развивать аграрный сектор Сибири и создать на Дальнем Востоке мощные зерновые терминалы.

Экспорт зерна в историческом прошлом был для России одним из главных источников дохода. Постепенно Россия возвращает статус одного из крупнейших поставщиков этого товара – страна уже вошла в тройку экспортеров-лидеров. Обладая 9% пахотных земель планеты, Россия является сильным игроком на мировой арене. За 2008/2009 сельскохозяйст-

## Динамика ВВП России, США, Германии и Китая (в %)

| Страна   | 2008 год, кварталы |      |     |      | 2009 год |
|----------|--------------------|------|-----|------|----------|
|          | I                  | II   | III | IV   | I        |
| Россия   | 8,7                | 7,5  | 6,0 | 1,2  | -9,5     |
| США      | 2,5                | 2,1  | 0,7 | -0,8 | -2,6     |
| Германия | 2,1                | 3,4  | 1,4 | -1,7 | -6,7     |
| Китай    | 10,6               | 10,1 | 9,0 | 6,8  | 6,1      |

Источники: Росстат РФ, ФРС США, Евростат, Национальное бюро статистики Китая.

нальные программы стимулирования внутреннего спроса. Кроме того, в повестке дня Форума были гуманитарные программы и их роль в мировой агропродовольственной системе, мировая торговая политика, инновации и биотехнологии в зерновом производстве, формирование и механизмы функционирования международного резервного зернового фонда, инфраструктурные риски мировой торговли зерном.

Задачи Российской Федерации на мировом зерновом рынке в ближайшей перспективе будут связаны со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, которые демонстрируют повышенный спрос, следовательно, именно туда планируется увеличить поставки. Причем не столько зерна

венный год, который заканчивается в июне, страна, по предварительной оценке, экспортирует 21 млн т зерна. Более того, у российского АПК смелые планы обойти Евросоюз и Канаду и стать вторым по объемам продавцом зерна после США.

Подобные планы представляются многим вполне реальными. Так, Международная финансовая корпорация (IFC) планирует инвестировать в российский агропромышленный комплекс в течение ближайшего года от 50 до 100 млн долл.

Реализация амбициозного плана России стать одним из ведущих экспортеров зерна вполне вписывается в долгосрочные тенденции развития мирового рынка.

Елена ПОНОМАРЕВА

# 7-я Международная выставка „Охота. Рыбалка. Отдых“



**Охота**  
**рыбалка** **ОТДЫХ**  
**ОСЕНЬ 2009**  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

**1 - 4 октября 2009 года**  
**МВЦ «Крокус Экспо»**

The 7<sup>th</sup> INTERNATIONAL EXHIBITION | AUTUMN  
WELCOME to Safari Expo-2009

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



Совет Федерации и  
Государственная Дума  
Федерального собрания РФ

Партнер:



Ассоциация  
«Росохотрыболовсоюз»

Генеральный  
информационный  
спонсор:

**МК** МОСКОВСКИЙ  
КОМСОМОЛЕЦ

Информационный  
партнер  
МВЦ «Крокус Экспо»:



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

# Newsweek

## Россию ждет «потерянное десятилетие»

«Ньюсуик», США

**Н**ефтяные цены снова растут, но в России, как это ни странно, дела на лад не пошли. Цены на сырье, от которых традиционно зависит российская экономика, ползут вверх уже несколько месяцев, поэтому некоторые экономисты прогнозируют, что к началу будущего года рост ВВП в стране составит 3% (в настоящее время его объем снизился на 10%), а позднее достигнет и более высокого уровня. Однако если приглядеться к ситуации повнимательнее, станет очевидно, что в России налицо большая часть стандартного набора предпосылок для более продолжительной стагнации. Прежде всего, немного наберется других стран, где банковский сектор испытывает столь же серьезные трудности. По официальным данным, доля «безнадежных» долгов в нынешнем году составит 12% от общего объема за-

долженности (громоздкая цифра!). Эксперты из других стран, например лондонская Capital Economics, полагают, что этот показатель будет еще выше – ближе к 20%, что в конечном итоге обернется банкротством для более 250 банков.

Подобная ситуация, в сочетании с нестабильностью рубля, затрудняет принятие мер для стимулирования экономического роста за счет снижения процентной ставки Центробанком. Одновременно дефицит бюджета растет как на дрожжах, и, несмотря на все разговоры о структурных реформах, бюрократическая волокита и коррупция в стране, по данным неправительственной организации Transparency International, только усиливаются. Россия, конечно, откладывала часть нефтяных доходов на черный день. Но большая часть этих резервов тратится на поддержание курса

рубля и финансовую помощь фирмам, оказавшимся в трудном положении; российское руководство не делало серьезных капиталовложений в отрасли, не связанные с энергетическим сектором. В результате Россия по-прежнему полностью зависит от нефтяных цен, которые в последние 12 месяцев демонстрируют невиданный в течение многих лет уровень волатильности. Многие специалисты по проблемам энергетики считают вполне вероятным новое снижение цен на нефть – до 50 долл. за баррель к началу 2010 г. Если это произойдет, России, по мнению аналитиков из Capital, возможно, понадобится до шести лет, чтобы достичь объема ВВП, наблюдавшегося в «пиковом» 2008 г. Фактически ее, как в свое время Японию, ждет целое «потерянное десятилетие».

# FINANCIAL TIMES

## Не пустая мечта

«Файнэншл таймс», Великобритания

**В** понедельник (13 июля. – *Ред.*) сквозь тучи европейской энергетической политики пробился маленький лучик солнца, когда пять стран-транзитеров подписали соглашение о трубопроводе Nabucco. Но энергетической политике безопасности Европы по-прежнему грозят серьезные испытания.

Проект Nabucco – дело далеко не решенное, поскольку непонятно, откуда в трубу пойдет газ. У Ирана, Туркменистана и Ирака

имеются большие запасы, но их вряд ли можно назвать безопасными и надежными источниками поставок. А Азербайджан будет стравливать Европу и Россию, которая ищет источники природного газа для своего трубопровода «Южный поток».

Оптимисты отмахиваются от таких тревог и беспокойств по принципу «поживем – увидим». Они полагают, что газопровод надо сначала построить, а газ при-

дет сам. Ближний Восток и Центральная Азия настолько богаты голубым топливом, что, когда появится путь для его доставки на рынок, недостатка в предложениях не будет. Возможно. Но если боящиеся рисковать частные инвесторы думают иначе, заключенное в понедельник соглашение можно будет считать мертворожденным.

Это станет крушением надежд для Европейского союза. На кон



поставлено гораздо больше, чем дешевый газ. Все иллюзии по поводу рискованной зависимости Европы от доброй воли Москвы разбились вдребезги прошлой зимой во время газовой ссоры между Россией и Украиной. ЕС, который был создан как единый рынок угля, не может допустить, чтобы его гражданам снова мерзли из-за нехватки топлива.

Поэтому необходимо решить две неотложные задачи. Первая – это диверсификация: почти половину своего газового импорта ЕС получает из России, которая готова приносить поставки топлива в жертву своим политическим целям. При помощи Nabucco такую зависимость можно снизить – но отдаваться на милость Ирану или Туркменистану вряд ли более привлекательная перспектива.

Чтобы ликвидировать свою зависимость от отключений, ЕС должен создать определенные резервные мощности по импорту – пусть даже за счет неполной подачи топлива в нормальной обстановке. Он должен также вернуться в сторону рынка наличного газа. Необходимо преодолеть проблемы с финансированием и проектированием заводов по регазификации сжиженного природного газа, а также поддержать развитие глобального рынка наличного СПГ. Гибкость и приспособляемость, обретаемые Европой в результате подобных действий, следует считать благом для общества, которое оправдывает государственные затраты при условии надлежащего регулирования.

Вторая, и еще более важная, задача носит внутренний характер:

Европа должна объединить свой энергетический рынок. Восточные члены ЕС, не имеющие альтернативы российским поставкам, на себе вынесли основную тяжесть январского кризиса. Если у Европы появится интегрированная инфраструктура и единый энергетический рынок, основанный на конкуренции, она будет лучше защищена в условиях возможных отключений.

Настоящим испытанием для Nabucco станет то, сможет ли Европа наконец выступить единым фронтом в вопросах энергетики. Во время церемонии подписания один из руководителей призвал: «Больше прагматизма и меньше геополитики». Но в энергетике геополитика – это то, что не может игнорировать ни один прагматик.

## Кредитный рейтинг Америки под угрозой

*«Файнэншл таймс», Великобритания*

**З**адолго до финансового кризиса, около двух лет назад, американский финансовый горизонт омрачало небольшое, почти незаметное, облачко. Тогда на него не обратили внимания. Однако сейчас, когда ведущее рейтинговое агентство предупреждает, что страна рискует потерять свой рейтинг AAA, если не начнет приводить финансы в порядок, оно вернулось, и его тень нависает над нами.

Предостережения Moody's касались главным образом растущих взрывными темпами расходов на здравоохранение и социальное обеспечение, благодаря которым правительство может на десятки лет увязнуть в долгах. Факты же свидетельствуют о том, что на самом деле мы сейчас в еще худшей форме, и к тому же, судя по некоторым признакам, вера в способность Америки контролировать свои финансы начинает разрушаться.

Растет стоимость страховки от дефолта по государственным облигациям США. Это означает, что инвесторам придется больше платить за защиту своих вложений в облигации Казначейства, чем до кризиса. Короче говоря, страхо-

вать средства, вложенные в государственные обязательства, сейчас стоит дороже, чем страховать средства, вложенные в обязательства «Макдоналдса». Еще один предупредительный сигнал мы получили из-за океана: китайский премьер и глава Народного банка Китая выразили сомнение в долговременной кредитоспособности Америки и в надежности доллара.

Разумеется, несмотря на кризис, у США все еще достаточно ресурсов, знаний и стойкости, чтобы восстановить свою экономику и выполнить свои обязательства. Более того, можно надеяться, что триллионы долларов, закаченные в нашу финансовую систему за последнее время, спасут ее и смогут стимулировать нашу экономику.

Тем не менее пока неясно, как долго правительство США сможет сохранять рейтинг AAA, который оно не теряло с 1917 г. На мой взгляд, мы лишаемся нашего рейтинга в случае развития событий по любому из двух приведенных ниже вариантов.

Во-первых, хотя полномасштабная реформа здравоохранения, безусловно, нужна, но она не должна наносить еще больший

ущерб финансовому состоянию страны. В противном случае это будет означать, что мы готовы пренебрегать благоразумной бюджетной политикой ради социальных проектов, жертвуя будущим Америки.

Во-вторых, если федеральное правительство не сможет начать процесс, который позволит ему по окончании экономического кризиса принять трудные решения по расходам, налогам и бюджетному контролю, это будет означать, что наша политическая система не способна справиться с крупными, хорошо известными и продолжающимися расти структурными нарушениями равновесия.

Слишком долго США откладывали принятие трудных, но необходимых решений, с помощью которых можно было бы выправить плачевное положение с финансами. Многие даже сочли бы, что с учетом нашего текущего финансового состояния, структурного дисбаланса бюджета и политического тупика, в котором мы оказались, правительство уже сейчас не заслуживает рейтинга AAA. Собственно рейтинговым агентствам не впервой всерьез ошибаться – дока-

зательством тому являются, например, ипотечные ценные бумаги.

Непонятно, как можно оправдать наличие рейтинга AAA у хозяйственного объекта, пассивы которого превышают активы в общей сложности на 11 трлн долл., не считая внебалансовых обязательств объемом в 45 трлн? А у объекта, бюджетный дефицит которого только в текущем году составит 1,8 трлн долл. и будет превышать 1 трлн долл. еще несколько ближайших лет?

Почти шесть лет я находился на переднем крае борьбы за финансовую ответственность. Нам следовало насторожиться, когда в 2001 г. налоги были сокращены, а расходы остались на прежнем уровне, в то время как лишь их сокращение могло бы предотвратить рост дефицита бюджета. В 2003 г. президент Джордж Буш усугубил эту ошибку, предложив включить оплату отпускаемых по рецепту лекарственных средств в программу «Медикэр». На таких ошибках следует учиться.

Финансовая безответственность может принимать двойную форму – действия и бездействия. И то и другое угрожает нашему будущему.

В Вашингтоне вот-вот начнутся очередные дебаты по поводу реформы здравоохранения – на этот раз всеобъемлющей. В их основе в немалой степени лежит осознание

того факта, что расходы на здравоохранение – один из главных источников нашего бюджетного дисбаланса. Также приходится признать, что США остаются единственной крупной индустриальной страной без гарантированного медицинского обслуживания хотя на каком-то уровне.

Таким образом, тот факт, что эта страна нуждается в полномасштабной реформе здравоохранения, которая бы затрагивала важнейшие его сферы – стоимость, доступность, качество, личную ответственность, – сомнений не вызывает. Однако, хотя реформа, безусловно, требуется, причем добиваться она должна всеобщей доступности здравоохранения на некоем минимальном уровне, очень важно, чтобы мы опять не навредили сами себе. В частности, следует отказаться от завышенных и не обеспеченных фондами обязательств, имеющих на настоящий момент (так, по данным, на прошлый сентябрь только по программе «Медикэр» они составляли 36 трлн долл.), и снизить масштабный и продолжающийся расти структурный дефицит, угрожающий нашему будущему.

В качестве одного из вариантов решения этой проблемы президент и Конгресс могли бы создать «комиссию по финансовому будущему», в компетенцию которой вошли бы, в том числе, контроль над

бюджетом, реформы социальных программ и повышение налогов. Эта комиссия не должна замыкаться в Вашингтоне, но, напротив, напрямую обращаться к американскому народу, активно применяя цифровые технологии. И если ее рекомендации получат поддержку подавляющего числа американцев, Конгресс должен обязательно принимать их.

Исследования, проведенные недавно по заказу Фонда Питерсона, показывают, что 90% американцев выступают за то, чтобы правительство навело порядок в финансах. Они также показывают, что две трети американцев поддерживают создание финансовой комиссии. Однако Вашингтон никак не хочет проснуться, и становится понятно, что на то, что политики смогут осуществить резкие трансформационные перемены на нескольких фронтах сразу, используя обычные законодательные процедуры, надеяться нельзя. Нам следует действовать, пока мы не столкнулись с еще более масштабным кризисом. Не стоит ждать, пока наш кредитный рейтинг снизится. Вашингтону пора просыпаться.

*Дэвид Уокер – президент Фонда Питера Г. Питерсона (Peter G. Peterson Foundation), бывший генеральный контролер США.*

## Единства по экономическим вопросам на самом деле нет

*«Файнэншл таймс», Великобритания*

Главы богатейших стран мира не смогли выработать совместную стратегию стимулирования мировой экономики, так как разошлись во мнениях касательно того, в каком состоянии находится процесс восстановления экономики и какие шаги следует предпринять теперь.

В распространенном по итогам встречи «большой восьмерки» коммюнике (8 июля 2009 г. – *Ред.*) сохранился следующий мрачный прогноз: «Мы отметили отдельные

признаки стабилизации в экономике наших стран. Тем не менее экономическая ситуация остается неопределенной, и сохраняется значительная опасность для экономической и финансовой стабильности». Канцлер Германии Ангела Меркель стремилась направить переговоры «большой восьмерки» в русло «стратегии выхода» – у нее был запланирован мощный пакет фискально-монетарных стимуляционных мероприятий, а значит, она уже сейчас готовится к предстоя-

щему восстановлению экономики и росту займов и инфляции.

Однако другие лидеры, например премьер-министр Великобритании Гордон Браун, возразили на это, что подобные разговоры преждевременны, ибо мировая экономика по-прежнему находится под угрозой, а президент США Барак Обама оставил перспективу стимуляционных мероприятий открытой.

Поскольку экономические прогнозы зачастую выходили резко противоречивыми, максимум, чего

смогли достигнуть договаривающиеся стороны, — это приглушить споры и понадеяться, что к моменту сентябрьской встречи «двадцатки» (в эту группу стран входят как развитые, так и наиболее быстрыми темпами развивающиеся страны) в Питтсбурге ситуация несколько прояснится.

«Стратегии выхода будут разными в разных странах, так как ситуация в экономике и общественно-финансовом секторе везде разная» — гласило совместное заявление, сделанное главами восьми ведущих стран мира — США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии, Канады и России.

Обама заявил, что не исключает вероятности стимулирующих мероприятий, хотя и предупредил, что тратить взятые в кредит средства может оказаться «контрпродуктивной» мерой.

Что касается Гордона Брауна, то он заявил, что прошедшая встреча стала «вторым тревожным звонком», прозвучавшим из-за сохраняющейся угрозы мировой эконо-

мике. Первым была апрельская встреча «двадцатки» в Лондоне. Премьер Великобритании считает, что рост цен на нефть, протекционистские меры и высокий уровень безработицы могут разрушить хрупкую экономику. Также Браун сослался на содержащееся в коммюнике утверждение о том, что «стратегию выхода» можно начинать осуществлять только после того, как восстановление экономики станет свершившимся фактом.

Главы стран «восьмерки» призывали всех к повышению прозрачности на рынке нефти с целью стабилизации цен, хотя Президент России Дмитрий Медведев, похоже, отнесся к призывам Брауна и французского лидера Николя Саркози оптимизировать управление рынком довольно скептически. На утреннем заседании представитель Медведева заявила следующее: «Административное регулирование цен на нефть — это невозможно».

Главы стран «восьмерки» согласились друг с другом, что

70–80 долл. за баррель — это справедливая цена, хотя Браун это отрицал. Труднее решить другой вопрос — как убедить в этом производителей нефти и как создать механизм, который обеспечивал бы сохранение цены в заданных пределах.

Главы стран «восьмерки» не обсудили функцию доллара как главной резервной валюты — эту тему перед саммитом поднял Пекин. Руководство Китая попросило глав «восьмерки» обсудить роль доллара в качестве главной мировой валюты, хотя, по мнению Пекина, доллар еще долгие годы будет оставаться одной из ведущих резервных валют.

Однако главам стран «восьмерки» не пришлась по вкусу идея поставить под вопрос главенство доллара посреди экономического кризиса. Когда президент Китая Ху Цзиньтао принял решение вернуться домой накануне саммита (из-за межэтнических столкновений в Синьцзяне), эту тему с повестки дня убрали.



## Новое потерянное поколение Европы

«Форин полиси», США

**Ю**ные европейцы выходят на рынок труда в самое худшее за много лет время, что грозит рядом пугающих последствий — как сейчас, так и в будущем.

В эти недели (июля. — *Ред.*) аудитории европейских университетов покидают студенты выпускных курсов. По всему континенту сотни тысяч молодых людей прощаются со студенчеством и начинают поиски работы. Многие из них не смогут ее найти. Выпускники этого года вынуждены будут иметь дело с наихудшим за десятилетия рынком труда, и такая ситуация грозит долговременными социальными и экономическими травмами.

Как недавно заявил в интервью испанской газете *El País* президент Всемирного банка Роберт Зеллик, «то, что начиналось как великий финансовый кризис и переросло в великий экономический кризис, сейчас превращается в великий кризис безработицы. Если мы не примем меры, нам грозит великий гуманитарный и социальный кризис с масштабными политическими последствиями».

Хотя уровень безработицы высок и продолжает расти во всех демографических группах, особенно пострадала европейская работающая молодежь. В последние десять лет уровень молодежной безработицы в Европе составлял 16–17%, то есть

был выше, чем в среднем по ОЭСР. До недавнего времени положение смягчал бум кратковременных трудовых контрактов, которые не требуют от работодателей предоставлять дорогостоящий социальный пакет. Непропорционально большая их часть заключалась с молодыми работниками. По оценке некоторых экономистов, именно на долю таких контрактов приходилась большая часть роста европейского рынка труда последнего десятилетия.

В результате возникло поколение молодежи с непрочной занятостью, лишенное социального пакета, выходного пособия или гарантий. Во Франции эта группа, которую социологи называют «поколе-

нием временной занятости» (Generation Precaire), зарабатывает в реальном исчислении меньше, чем их родители в годы после Второй мировой войны. В Британии в ходу аббревиатура «поколение НПОИД» – незащищенные, притесняемые, обремененные налогами и долгами (IPOD – insecure, pressured, overtaxed, and debt-ridden). К 2007 г. по временным контрактам работали приблизительно 6 млн молодых людей. Именно по ним в первую очередь бьет рецессия: контракт истекает – и прощай, работа.

Проблемы с трудоустройством возникают не только у подростков и недоучек, ищущих неквалифицированную работу. Люди с университетским образованием испытывают те же трудности – работодатели просто прекращают нанимать новых сотрудников. Во Франции за последний год число безработных до 25 лет возросло более чем на 40%, притом, что общий уровень безработицы вырос примерно на 26%. Каждому третьему британскому безработному меньше 25 лет. В Испании молодежная безработица достигает 40%.

В странах Балтии, в которых прошлой осенью так трагически лопнул финансовый «пузырь», безработица также подскочила вверх. В июне 2008 г. в Латвии, Литве и Эстонии работы не имели от 8,9 до 11,9% молодых людей. По последним данным, то есть по ситуации на март-апрель, этот показатель составляет от 25 до 35,1%, что означает троекратный рост безработицы менее чем за год.

Хуже всего дела с рынком труда обстоят в развивающихся странах Восточной Европы – таких как Россия и Латвия, – отличающихся пропорционально большим числом ищущей работу молодежи. По всей Европе «малый бэби-бум» или «эхо бэби-бума», связанный с появлением детей у бэби-бумеров, привел к тому, что в последние годы на рынок труда выходит множество 18–25-летних.

Однако положение постсоветских стран Европы дополнительно осложняет еще одна демографическая тенденция. До распада советского блока коммунистические правительства в попытках повы-

сить уровень рождаемости совершенствовали системы социальной защиты и поощряли многодетные семьи. В таких странах, как Румыния и Венгрия, матерям предоставлялся оплачиваемый отпуск по беременности, и за ними закреплялось рабочее место. В результате кривая рождаемости резко пошла вверх. Пик ее роста пришелся на середину восьмидесятых, а с падением Берлинской стены она тоже начала падать.

Таким образом, выход на рынок труда большой группы новых соискателей совпал с худшей со времен Второй мировой войны рецессией. Тысячи и тысячи этих молодых людей столкнулись с крайне жесткими условиями рынка. При этом цифры не отражают полной картины. Временной лаг, возникающий при обработке статистики, не позволяет учесть тех, кто закончил образование месяц или два назад и сейчас приступил к поиску работы. Сотни тысяч выпускников, конкурирующие за низовые должности, неминуемо увеличат процент безработицы.

Помимо очевидных проблем, связанных с безработицей, ситуация грозит также неприятными социальными последствиями.

По мнению экономиста Дэвида Эллвуда, безработица в молодости оставляет не «временные синяки», а «глубокие шрамы». Исследования показали, что те, кто не мог найти работу в молодости, нередко испытывают трудности и в дальнейшем – им сложнее утвердиться на рынке, что нередко приводит к низким заработкам и снижает шансы на трудоустройство.

«Проклятье молодежной безработицы обладает длительным и тяжелым эффектом, – объясняет ведущий специалист по экономике труда и бывший сотрудник британского Центробанка Дэвид Бленчфлауэр. – Для экономики это скверно и приводит к тому, что мы называем гистерезисом». (Это означает, что система «запоминает» безработицу.)

Речь идет не только о финансовых проблемах. Как предупредил один из видных британских аналитиков, «если такое положение сохранится, возникает опасность того, что у нового поколения не бу-

дет ни опыта, ни квалификации, ни веры в себя, необходимых, чтобы прокормить себя и свои семьи».

Более того, безработица в случае молодежи значительно сильнее, чем в случае людей постарше, вызывает опасные для общества последствия: социальную изоляцию, депрессию, проблемы со здоровьем, социальную дезорганизацию, рост преступности, самоубийств и числа заключенных. Например, каждый месяц, который подросток проводит без работы, повышает вероятность того, что он (или она) окажется под судом.

Правительства европейских стран явственно забеспокоились. Президент Франции Николя Саркози недавно подписал драконовский закон, который угрожает тремя годами тюремного заключения или штрафом в 45 тыс. евро членам шаек, широко определяемых как «молодежные группировки». «Рост молодежной безработицы... вызывает чувства неудовлетворенности и отчуждения, – объяснил он. – Мы заметили, что в последнее время насилье начало принимать новые, глубоко травмирующие формы».

Европа, безусловно, обратила на проблему внимание. Однако ни у отдельных стран, ни у таких институтов, как ЕС и ОЭСР, уже нет времени принимать новые программы, способствующие трудоустройству молодежи или создающие возможности и обеспечивающие социальную поддержку для безработных. Многие экономисты и политики опасаются, что они начали действовать слишком поздно и сделали слишком мало.

«Трудно сказать, насколько поколение в целом “обречено”, – считает политолог из Йельского университета Дэвид Кэмерон. – Периодическая составляющая начнет, вероятно, понемногу отступать в конце 2010 или в 2011 г. Однако еще долгое время у нас будет сравнительно высокий уровень безработицы. Чтобы он заметно снизился, Европе необходимо несколько лет подряд 2–3-процентного экономического роста. Даже если когда-нибудь мы их и дождемся, я не думаю, что кто-нибудь ожидает этого в ближайшее время».

«Хорошо уже то, что Земля вращается, и через несколько лет их (ищущих работу молодых) будет на много тысяч меньше, — говорит Бленчфлауэр. — Однако сейчас мы просто пытаемся сделать так, чтобы экономика продолжала работать. А безработица, особенно среди молодежи, — это бомба с часовым механизмом».

Большинство европейских программ, рассчитанных на трудоустройство молодежи, все еще находятся на ранних стадиях. Их осу-

ществление может занять месяцы, а то и годы. Например, Европейская комиссия всего лишь месяц назад рекомендовала 27 странам-членам Евросоюза создать 5 млн стажерских вакансий, которые позволят молодежи «пережить бурю» и будут готовить способных молодых людей для перспективных областей, таких как экологическая энергетика.

Кроме того, в июне премьер-министр Британии Гордон Браун заявил, что в рамках плана по борьбе

с безработицей, на который ассигнован миллиард фунтов, лица до 25 лет, не работавшие год, получают от государства работу, обучение или практику. Тем, кто отвергнет это благородное предложение, правительство урежет выплаты. Схожие планы готовятся и в северных странах, таких как Швеция.

Однако для европейской молодежи это станет слабым утешением. Сейчас у них нет ни работы, ни удачи.

# TIME

## Европа хочет избавиться от привычки к российскому газу

«Тайм», США

Четверть столетия Россия была крупнейшим поставщиком газа в Европу, обеспечивая Европейский союз примерно третью потребляемого им газа. В итоге обильные и дешевые поставки привели к возникновению энергетической зависимости, которая делает Евросоюз беззащитным перед Москвой с ее изменчивыми настроениями. Скажем, в январе Россия попыталась разрешить ценовой спор с Украиной, своей главной транзитной страной, закрутив вентили. За те три недели, которые потребовались, чтобы газ вновь пошел по трубам, у Болгарии иссякли резервы, а Словакия была вынуждена объявить чрезвычайное положение. Задеты оказались даже такие отдаленные страны, как Германия и Чехия.

Сейчас ЕС пытается освободиться от зависимости от российского газа с помощью нового трубопровода. Пять европейских стран подписали в Анкаре соглашение о строительстве газопровода Nabucco, по которому ближневосточный и среднеазиатский газ будет доставляться в Западную Европу через Турцию и Балканы — полностью в обход России.

Хотя трубопровод длиной в 2050 миль (3300 км) будет закончен

только через шесть лет, европейские официальные лица уже прославляют «новый шелковый путь», который когда-нибудь приведет энергетическую безопасность ЕС в определенное равновесие. По словам председателя Европейской комиссии Жозе Мануэля Баррозу, проект Nabucco «жизненно важен для европейской энергетической безопасности и политики диверсификации поставок газа и маршрутов транзита».

Пять подписавших соглашение стран — Турция, Румыния, Болгария, Венгрия и Австрия — работали над амбициозным проектом трубопровода стоимостью в 11 млрд долл. семь лет. Строительству Nabucco, который на первой стадии должен связать турецкую столицу с австрийским Баумгартеном, долго препятствовали политические разногласия. Однако если, как планируется, он будет завершен к 2015 г., он сможет доставлять через Турцию в Европу до 31 млрд куб. м каспийского и ближневосточного газа в год.

И все равно, это удовлетворит лишь около 10% газовой потребности ЕС. Для сравнения, Россия каждый год экспортирует в Евро-

союз 140 млрд кубометров газа. Тем не менее Nabucco сможет освободить от хватки Москвы наиболее зависимые от российского газа и уязвимые для зимних отключений страны, такие как Болгария, Словакия и Румыния. Эта зависимость долгое время препятствовала попыткам ЕС создать общеевропейский энергетический рынок с прозрачным ценообразованием и единой позицией на переговорах с такими поставщиками, как Россия.

Россия настаивает на том, что она — надежный партнер и обвиняет в зимних перебоях с поставками Украину, через территорию которой проходит 80% экспортируемого Россией газа. Решить эту проблему Москва хочет, напрямую снабжая Западную Европу в обход Украины через трубопроводы «Северный поток» (который должен пройти по дну Балтийского моря и заканчиваться в Германии) и «Южный поток» (ведущий через Черное море в Болгарию). Однако, так как этот план не уменьшит зависимость Евросоюза от российского газа, большинство лидеров ЕС не считают его разумной альтернативой. Баррозу предупредил, «что ЕС не

должен проспать очередной газовый кризис».

Однако прежде чем Nabucco сможет конкурировать с поставками из России, ему предстоит преодолеть еще несколько серьезных препятствий. Для начала, пока даже не ясно, какие страны фактически будут участвовать в проекте. На настоящий момент единственной страной, которая могла бы обеспечивать поставку 15 млрд кубометров газа в год, необходимых трубопроводу в первой фазе деятельности, остается Азербайджан. «У нас даже нет карты, на которой было бы обозначено, какие страны послужат источниками газа, а через какие пойдет транзит», — говорит аналитик консалтинговой компании Eurasia Group Ана Еленкович.

Туркменистан, обладающий четвертыми по размеру в мире запасами газа, стал бы идеальным источником для Nabucco, но для этого потребовалось бы провести трубопровод через Каспийское море, дно которого до сих пор официально

не поделено. 13 июля на церемонии подписания премьер-министр Турции Реджеп Тайип Эрдоган также говорил о поставках из Ирака и Ирана, однако политическая напряженность и соображения безопасности делают их перспективу крайне отдаленной. Проблему представляет безопасность и в самой Турции: в прошлом году курдские сепаратисты напали на нефтепровод Баку — Тбилиси — Джейхан, в результате чего поставки нефти прервались на 19 дней.

До сих пор не снят и вопрос о финансировании проекта. Европейская комиссия пообещала выделить 350 млн долл. из 7-миллиардных фондов, отпущенных ЕС на стимулирование экономики, чтобы дать проекту старт. В свою очередь Европейский инвестиционный банк заявил, что он готов финансировать до четверти стоимости строительства (это составит примерно 3 млрд долл.). Однако остальные частные и государственные источники не торопятся пока давать обе-

щания, и будущее Nabucco остается под сомнением.

Даже если проект будет воплощен в жизнь, перед Евросоюзом будут стоять другие проблемы, считает директор по внешней политике лондонского Центра европейских реформ (Centre for European Reform) Томаш Валашек. — «Nabucco выполнит лишь часть задачи по укреплению энергетической безопасности Европы, — полагает он. — Необходимо также уменьшить совокупное потребление энергии, повысить эффективность ее использования, полностью либерализовать энергетический рынок и научиться говорить единым голосом, имея дело с Москвой». Таким образом, прежде чем Евросоюз сможет обезопасить собственное энергетическое будущее, ему предстоит еще многое сделать, и это значит, что, скорее всего, он еще много лет будет продолжать зависеть от российского газа.

## THE INDEPENDENT

### Компания RNJ ведет «серьезные переговоры» о GM Europe

*«Индепендент», Великобритания*

**Б**ельгийская инвестиционная компания угрожает лидерству Magna в гонке за европейские активы General Motors

RNJ International вновь вступила в гонку за GM Europe (GME), оттеснив нескольких серьезных претендентов на третье место. Переговоры о покупке GME, которой принадлежат британский Vauxhall и немецкий Opel, «серьезно продвинулись», заявили представители инвестиционной компании.

До последнего времени лидером гонки за право спасти европейское подразделение обанкротившегося детройтского гиганта был произ-

водитель автозапчастей Magna. В мае канадская компания, поддерживаемая российским принадлежащим государству Сбербанком, вроде бы одержала победу, а Fiat и RNJ вышли из переговоров.

Однако впоследствии переговоры с Magna пошли труднее, чем ожидалось. Magna предлагает 700 млн евро за 55% акций GME, из которых 35% достанутся Сбербанку, американская GM сохранит 35%. Однако разногласия с материнской компанией по вопросам интеллектуальной собственности и прав на распространение в России загнали переговоры в тупик.

В конце июня вмешалась китайская Beijing Automotive Industry Corporation (BAIC), предложив 660 млн евро. Кроме того, она планирует потратить 2 млрд долл. на строительство в Китае завода Opel и задействовать сеть из 400 дилеров.

У ситуации вокруг GME есть важное политическое измерение. Кому бы из покупателей ни досталась GME, ему придется серьезно сокращать производственные мощности компании в соответствии с упавшим спросом. Соответственно, в любом случае важную роль будут играть ассигнования

германского и британского правительств, которые будут пытаться таким образом сохранить рабочие места. Сейчас споры идут о том, какой из вариантов приведет к большему сокращению в какой области.

Укрепление позиции RНJ связывают с условиями ее нового предложения: она теперь запрашивает у Берлина 3,8 млрд евро, а не 4,5 млрд, как Magna. Кроме того, по данным германской прессы,

RНJ планирует сократить менее 10 тыс. из 52 тыс. работников Opel и сохранить все заводы, в то время, как в планах у Magna, как считается, более суровые сокращения.

В то же время планы ВАИС, как сообщается, также не должны серьезно сказаться на 5 тыс. британских работников Vauxhall, хотя ряд аналитиков полагают, что китайцы просто перенесут все производство в Китай. По словам министра коммерции лорда Ман-

дельсона, он намерен защищать рабочие места в Эллесмер-Порте и Лутоне.

У RНJ уже есть опыт инвестиций в производство автозапчастей, в том числе ей принадлежат доли в японской Asahi Tec и немецкой Honsel. Через Тимоти Коллинза, основавшего обе компании и руководящего ими, она связана с американской инвестиционной компанией Ripplewood.

# FINANCIAL TIMES

## Если Китай разуверится, доллар рухнет

«Файнэншл таймс», Великобритания

**С**траны с переходной экономикой, такие как Китай и Россия, призывают найти альтернативу доллару на роль резервной валюты. Поводом для этого стала чрезмерно мягкая политика Федеральной резервной системы, которая пытается поддерживать банковскую систему и тонущие в долгах американские домохозяйства, наращивая денежную массу. Количество безнадежных активов в банковской системе и долгов, висящих на домохозяйствах, потенциально огромно, и ФРС может оказаться вынуждена начать активно печатать доллары, что в конечном итоге даст толчок инфляции или даже гиперинфляции и причинит гигантский ущерб странам, держащим свои валютные резервы в долларах.

Разговоры об альтернативе доллару в первую очередь отражают недовольство валютной политикой США, испытываемое странами с переходными экономиками, которые накопили валютные резервы размером почти 10 трлн долл. и держат их в основном в американской валюте. Любая другая страна с такими проблемами, как у современной Америки, вынуждена была бы обратиться в Парижский клуб и обсуждать свою

валютную и бюджетную политику с кредиторами, отстаивающими собственные интересы. Однако США находятся в уникальном положении: они занимают средства в собственной валюте, которая параллельно служит главной резервной валютой мира. В результате они могут некоторое время не обращать внимания на опасения кредиторов и не бояться при этом, что доллар рухнет.

Глобальный статус доллара держится на двух опорах – на вере китайцев в мощь и ответственность Америки и на нефтедолларовых запасах стран Персидского залива, полагающихся на военную защиту США. В руках этнических китайцев, как на материке, так и в Гонконге, Тайване и за границей, находится приблизительно половина всех долларов вне Соединенных Штатов. Чтобы понять уникальный статус доллара, следует задуматься о том, в какой валюте предпочитают держать средства богатые этнические китайцы.

Роман китайцев с долларом берет свое начало в сороковых годах, когда китайская валюта быстро обесценивалась, а доллар держался твердо. Доверие к валютам сохраняется надолго. Китайский юань остается локальной валютой

и все еще не вызывает доверия в качестве средства накопления. Кроме того, богатые этнические китайцы стараются посылать своих детей учиться в США. Так что доллар служит для них главной валютой.

США могли бы улучшить свой баланс, продавая активы и перераспределяя бюджетные средства, вместо того, чтобы просто печатать деньги. Так 2-триллионный бюджетный дефицит мог пойти на выплату долгов разорившихся домохозяйств, а не на сомнительную поддержку экономики. В свою очередь, по мере того, как будут падать цены на недвижимость и акции, будет нарастать зарубежный спрос, особенно со стороны этнических китайцев. Обширные и неразведанные природные богатства страны могут оказаться выставлены на аукцион. Американцам эта идея может показаться чем-то немыслимым. Трудно представить себе, что сверхдержаве придется распродавать фамильное серебро, чтобы сохранить платежеспособность. Тем не менее печатать деньги, по-видимому, еще хуже.

Сейчас обстановка не благоприятствует сбережению средств. Хотя цены на недвижимость и акции

заметно упали, вкладываться в них все еще невыгодно, так как они могут продолжить падение. Процентные ставки близки к нулю. ФРС печатает деньги, а значит долларовые накопления, в конце концов, обесценятся. Другие валюты тоже ненадежны. Нарастающая денежная масса, ФРС заставляет их курс повышаться. В результате прочие центральные банки вынуждены будут также начать наращивать денежную массу, чтобы сдержать этот рост, что может, в свою очередь, привести к девальвации основных валют. В конечном итоге мы получим повсеместную инфляцию и отрицательные реальные процентные ставки. Центробанки искупают грехи должников и спекулянтов, наказывая владельцев сбережений. К несчастью, самые большие сбережения как раз у этнических китайцев.

Спасать обанкротившиеся американские домохозяйства и разоряющиеся банки за счет китайских сбережений, конечно, выгодно для США в короткой перспективе, однако подобная тактика подрывает глобальный статус доллара. Уже

сейчас спрос на доллары в среде этнических китайцев сокращается. Рост валютных резервов Китая отражает низкий уровень спроса на доллары в частном секторе, чему способствует и рост юаня. Хотя в данном случае речь идет, по сути, о спекуляции, она свидетельствует о растущем доверии к юаню и о том, что он потенциально способен заменить доллар в роли главного средства сбережения для этнических китайцев.

Политика Америки подталкивает Китай к созданию альтернативной финансовой системы. Последние два десятилетия роль Китая в глобальной экономике держалась на предоставлении дешевой рабочей силы транснациональным корпорациям и на привязке юаня к доллару. Последнее позволяло Китаю использовать финансовую систему США для международных нужд, сохраняя при этом государственный контроль над финансами внутри страны и продолжая перераспределять благосостояние из прибрежных районов во внутренние. Подобная двойственная тактика отлично работала: Китай по-

лучал свой кусок пирога и мог его спокойно съесть. Разумеется, эффективным подобный не слишком рациональный подход делал глобальный кредитный пузырь, точнее созданный им спрос.

Китай осознает, что в какой-то момент ему надо стать независимым от доллара. Недавнее решение превратить к 2020 г. Шанхай в финансовый центр отражает беспокойство Китая по поводу чрезмерной зависимости от американской валюты. 2020 г. выглядит слишком отдаленным, чтобы США о нем задумывались. Однако если, как я ожидаю, мир охватит глобальная стагфляция, Китаю придется ускорить реформы, ввести свободный курс юаня и создать собственную отдельную, независимую и рыночную финансовую систему. Когда это случится, доллар рухнет.

*Энди Се – независимый экономист, работающий в Шанхае, бывший главный экономист Morgan Stanley по Азиатско-Тихоокеанскому региону*



## Прибалтику ждет затяжной кризис

«Дэлфи», Эстония

По данным австрийского института экономических исследований Wifo, спад в экономиках стран Балтии будет по сравнению с другими развивающимися европейскими экономиками более продолжительным и глубоким. Так, в Wifo считают, что в 2009 г. спад в Эстонии и Литве составит минимум 16%, а в Латвии – 20%.

Согласно исследованию Wifo, все развивающиеся экономики европейских стран начнут расти в 2011 г., однако это не касается ни

Эстонии, ни Латвии, ни Литвы, передает ERR Uudised со ссылкой на The Baltic Course.

По мнению Wifo, экономический спад в Эстонии, Латвии и Литве в 2010 г. достигнет как минимум 10%. В 2011 г. положение несколько улучшится, и спад составит в Эстонии и Латвии лишь 2%, в Литве – 3%.

Показатели ВВП большинства стран, которые затронуло исследование, перестанут снижаться уже во второй половине этого го-

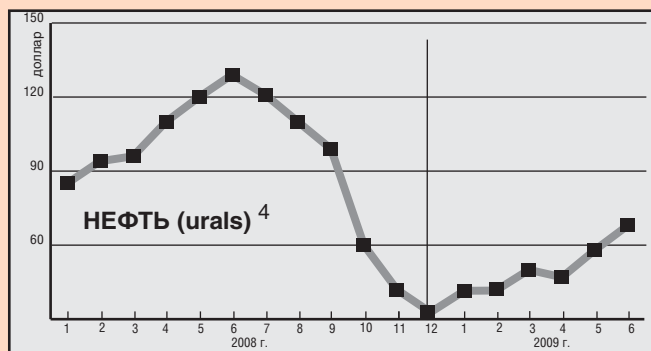
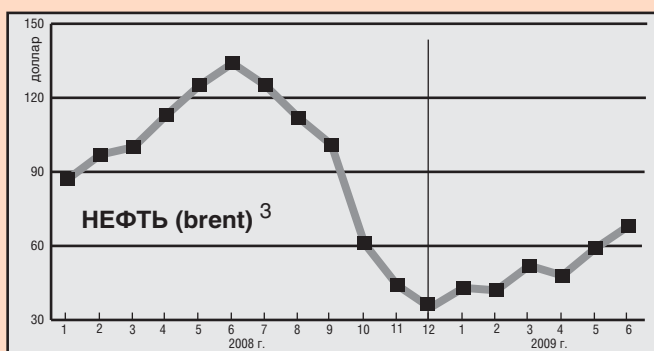
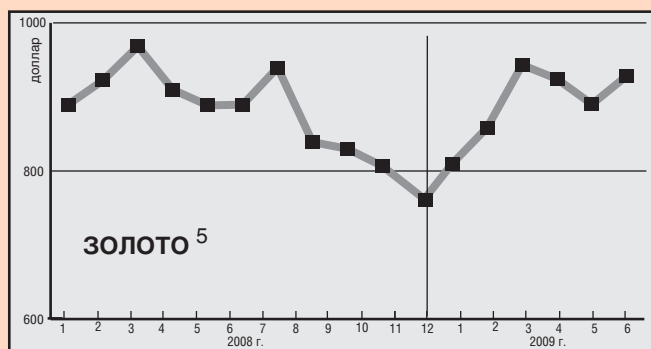
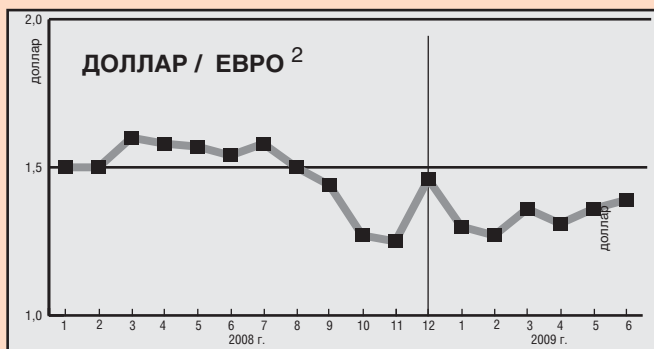
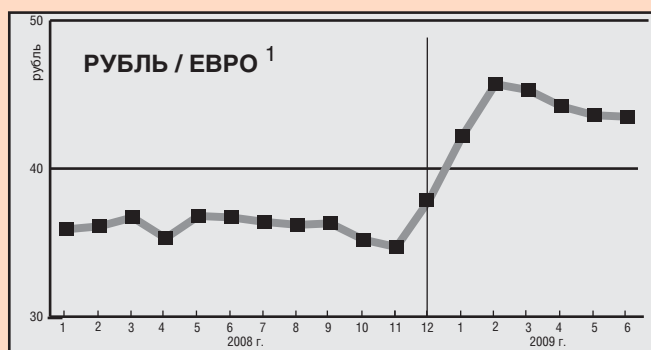
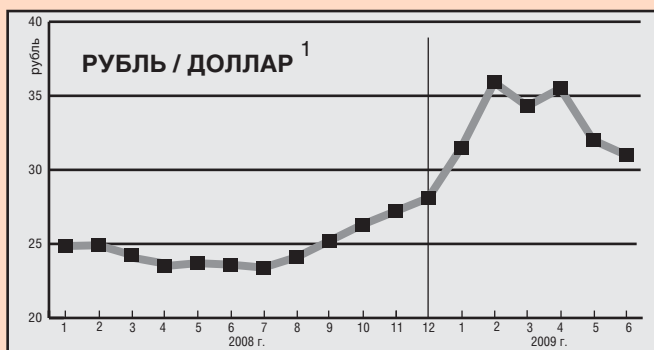
да, но экономического роста нет смысла ждать ранее 2011 г., отмечено в отчете.

Польша – единственная страна с развивающейся экономикой, где в этом году экономика вырастет на 0,8%, в следующем – на 1,5%, а в 2011 г. – на 3%.

Согласно Wifo, быстрее всего может восстановиться экономика России – в 2010 г. возможен рост в 4%, который последует за 4,7%-ным падением в этом году.



**ДИНАМИКА КОТИРОВОК ВАЛЮТ И ЦЕН НА НЕКОТОРЫЕ ТОВАРЫ В 2008-2009 ГГ.**



- 1) Среднемесячные котировки; источник: рассчитано по данным ЦБ РФ.
- 2) На середину месяца; источник: Metal Bulletin.
- 3) Фоб порты Великобритании, на конец месяца, долл. за барр.; источник: «Рейтер».
- 4) Сиф Роттердам, на конец месяца, долл. за барр.; источник: «Рейтер».
- 5) «Свободный» рынок в Лондоне, вечерний фиксинг, среднемесячные цены, долл. за тр. унцию; источник: Metal Bulletin.

## МВЦ «Крокус Экспо», 2009 год

### АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ

26–30 августа, пав. 2, 3, залы 5, 8, 12, 13, 14, 15  
5-я Международная автомобильная выставка «ИНТЕРАВТО–2009»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

---

26–30 августа, пав. 1, 2, залы 1, 2, 3, 4, 7, 6  
13-я Московская международная автомобильная выставка  
«МОТОР-ШОУ/MIMS–2009»  
Организатор: ITE

---

8–11 сентября, пав. 2, залы 7, 8  
Международная специализированная выставка «ДЕНТАЛ ЭКСПО–2009»  
Организатор: ДЕ-5

---

8–11 сентября, пав. 2, залы 5, 6  
Международная специализированная выставка  
«ЭНЕРГЕТИКА-XXI ВЕК: ИННОВАЦИИ, ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ,  
ОБОРУДОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо», Управляющая компания  
Корпоративного энергетического университета

---

14–16 сентября, пав. 1, зал 4  
Международный форум «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ»  
Международная выставка «РУСБИЛД - ОСЕНЬ 2009» (в рамках форума  
«ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ»)  
Организатор: «М-Экспо»

---

14–16 сентября, пав. 1, зал 4  
Международная специализированная выставка-форум  
«СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕЗОН–2009»  
САЛОН РАБОЧЕЙ ОДЕЖДЫ (в рамках Международной выставки  
«СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕЗОН–2009»)  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

---

14–16 сентября, пав. 1, зал 2  
Международная специализированная выставка мобильных сооружений,  
каркасно-тентовых и легких металлоконструкций «МОБИЛБИЛД-2009»  
Организатор: «Мир-Экспо»

---

15–17 сентября, пав. 2, зал 9  
11-я Международная специализированная выставка канцелярских и  
офисных товаров «СКРЕПКА ЭКСПО. ОФИСНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ–2009»  
Организатор: «Скрепка Экспо Проект»

---

15–17 сентября, пав. 2, зал 10  
15-я Международная специализированная выставка индустрии рекламных  
сувениров, бизнес-подарков, предметов для промоушн  
«IPSA РЕКЛАМНЫЕ СУВЕНИРЫ. ОСЕНЬ–2009»  
Организатор: «ИПСА Рекламные сувениры»

---

15–18 сентября, пав. 2, зал 6  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОТРАНСПОРТНЫЙ ФОРУМ–2009  
Организатор: ООО «Продвижение»

---

16–18 сентября, пав. 2, зал 7  
4-я Международная выставка деловой авиации JET EXPO–2009  
Организатор: Jet Expo LLC

---

16–19 сентября, пав. 3, залы 13, 14  
Международная специализированная выставка сельхозтехники  
«АГРОСАЛОН–2009»  
Организатор: Агентство развития «Союзагромаш»

---

17–20 сентября, пав. 2, зал 5  
Выставка технического антиквариата XIV ОЛДТАЙМЕР ГАЛЕРЕЯ ИЛЬИ  
СОРОКИНА  
Организатор: «Олдтаймер»

---

21–24 сентября, пав. 2, залы 9, 11  
11-я Международная выставка домашнего текстиля и тканей  
для оформления интерьера HEIMTEXTIL RUSSIA–2009  
Организатор: «Мессе Франкфурт РУС»

---

21–24 сентября, пав. 2, зал 8  
12-я Международная выставка инструментов INTERTOOL MOSCOW–2009  
Организатор: «Рид Элсивер» / ITE

---

22–24 сентября, пав. 2, зал 7  
7-я Международная выставка по франчайзингу и другим бизнес-  
возможностям BUYBRAND–2009  
Международная выставка технологий и инноваций розничной торговли  
EXPORETAIL RUSSIA  
Организатор: E.M.T.G.

---

22–24 сентября, пав. 2, зал 10  
Специализированная выставка хозяйственных товаров, посуды и товаров  
для дома HOUSEHOLD EXPO–2009  
Организатор: «МОККА Экспо Групп»

22–25 сентября, пав. 1, залы 3, 4  
15-я Международная туристская выставка «ОТДЫХ/LEISURE RUSSIA»  
Организатор: «Евроэкспо»

---

22–24 сентября, пав. 1, зал 1  
Международная выставка по деловому туризму и корпоративным  
мероприятиям MIBEXPO  
Организатор: «Евроэкспо»

---

22–24 сентября, пав. 1, зал 2  
3-я Международная выставка эксклюзивного туризма  
LUXURY LEISURE–2009  
Организатор: «Евроэкспо»

---

23–26 сентября, пав. 3, зал 15  
Всеобластная выставка «ПОДМОСКОВЬЕ–2009»  
Организатор: «Экспо-Московия»

---

28 сентября – 1 октября, пав. 3, залы 18, 19  
Международная специализированная выставка обуви, сумок и аксессуаров  
МОСШУЗ–2009  
Организатор: «МосШуз»

---

30 сентября – 1 октября, пав. 1, зал 2  
Международный форум по современному оборудованию, технологиям  
и материалам для химчисток, прачечных, клининга, бытовой химии,  
технологии управления, логистики и защиты окружающей среды  
TEXCARE FORUM RUSSIA  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо», «Мессе Франкфурт РУС»

---

30 сентября – 3 октября, пав. 3, зал 12, 13, 14  
12-я Международная выставка  
«ПИР – ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА–2009»  
Организатор: ЗАО «ПИР Групп»

### ОКТАБРЬ

1–4 октября, пав. 3, зал 15  
7-я Международная специализированная выставка  
«НЕ ОХОТА. РЫБАЛКА. ОТДЫХ. ОСЕНЬ–2009»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

---

1–4 октября, пав. 3, зал 12  
8-я Международная специализированная выставка  
«ЛАНДШАФТНАЯ АРХИТЕКТУРА. ФЛОРИСТИКА.  
НОВОГОДНИЙ ПОДАРОК–2009»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

---

7–10 октября, пав. 2, залы 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11  
Международная специализированная выставка  
I SALONI WORLDWIDE MOSCOW–2009  
Организатор: Cosmit S.p.a

---

13–15 октября, пав. 1, зал 1  
7-я Международная специализированная выставка по газораспределению и  
эффективному использованию газа GasSUF'2009  
Организатор: MBK

---

13–16 октября, пав. 1, зал 2  
6-я Международная специализированная выставка-форум  
оборудования и технологий для сбора, переработки и утилизации  
отходов WASMA'2009  
4-я Международная специализированная выставка оборудования и  
технологий фильтрации и сепарирования FILTSEP'2009  
Организатор: MBK

---

13–16 октября  
Пав. 1, зал 3  
9-я Международная специализированная выставка сварочных  
материалов, оборудования и технологий «WELDEX / РОССВАРКА'2009»  
Пав. 1, залы 3, 4  
8-й Международный форум «PCVEXPO'2009 / НАСОСЫ,  
КОМПРЕССОРНАЯ ТЕХНИКА, ПНЕВМАТИКА, ПНЕВМОИНСТРУМЕНТ,  
АРМАТУРА, ПРИВОДЫ, ДВИГАТЕЛИ, УПЛОТНИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА,  
ЛИТЬЕ»  
Организатор: MBK

---

19–22 октября, пав. 2, зал 8  
Международная рыбохозяйственная выставка InterFISH–2009  
Организатор: ООО «Старая Крепость», Федеральное агентство  
по рыболовству

---

22–25 октября, пав. 2, зал 9  
Первый международный культурно-экономический форум  
«Я ИМЕЮ ПРАВО НА МУЗЫКУ»  
Организатор: «Виндекс»

28–31 октября, пав. 3, зал 5  
9-я Международная выставка-форум ИНФОКОМ–2009  
Организатор: ООО «Компания Формика»

28–31 октября, пав. 3, залы 12, 13, 14  
16-я Международная выставка парфюмерии и косметики InterCHARM–2009  
Организатор: «Рид-СК»

28–31 октября, пав. 2, зал 9  
4-я Международная выставка-ярмарка изделий ювелирного, часового, изобразительного искусства и антиквариата «ЗОЛОТОЙ ГЛОБУС. ПОДАРКИ»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

28 октября – 3 ноября, пав. 1, 2, залы 1, 2, 3, 4, 5  
22-я Международная выставка полиграфического оборудования, технологий, материалов и услуг «ПОЛИГРАФИИНТЕР'2009»  
Организатор: МВК

28 октября – 3 ноября, пав. 2, зал 5  
14-я Международная специализированная выставка «ЭТИКЕТКА/LABELSHOW'2009»  
Международная специализированная выставка ON DEMAND  
5-я Международная специализированная выставка целлюлозно-бумажной продукции, новых технологий, оборудования и материалов RAREXPO'2009  
Организатор: МВК

29 октября – 1 ноября, пав. 2, зал 7  
Международная специализированная выставка «ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ (ОСЕНЬ)–2009»  
Организатор: МВК

#### НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ

10–13 ноября, пав. 2, залы 5, 6, 7, 8  
15-я Международная промышленная выставка «МЕТАЛЛ-ЭКСПО'2009»  
Организатор: ЗАО «Металлпром-Экспо»

10–14 ноября, пав. 3, залы 12, 13, 14, 15  
5-я Международная специализированная выставка «МЕБЕЛЬНЫЙ КЛУБ–2009»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

18–21 ноября, пав. 1, зал 1  
4-я Международная специализированная выставка-дегустация «КАРТА ВИН»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

18–21 ноября, пав. 3, залы 16, 17  
Международная выставка «ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ–2009»  
Организатор: «Иннотех-Экспо»

24–27 ноября  
Пав. 2, зал 8  
12-я Московская международная выставка «ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ, ДОБАВКИ И ПРЯНОСТИ–2009»  
4-я Московская международная выставка оборудования, упаковки и технологий для пищевой промышленности «ТЕХНОФУД–2009»  
Пав. 2, зал 7  
11-я Международная специализированная выставка «ФАРМТЕХ–2009»  
Организатор: ИТЕ

25–27 ноября, пав. 2, зал 6  
Международная специализированная выставка индустрии самообслуживания SSE – ВЕНДИНГ. ТЕРМИНАЛЫ. КИОСКИ–2009  
Организатор: ООО «Технологические решения»

25–27 ноября, пав. 3, зал 12  
Международная специализированная выставка «ОЛИМПИАДА–2014»  
Организатор: «Инконнект»

26–29 ноября, пав. 2, зал 5  
Международная выставка-форум «ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА–2009»  
Организатор: «Виндекс»

1–4 декабря, пав. 1, залы 1, 2, 3, 4  
11-я Международная специализированная выставка-ярмарка лесопроизводства, машин, оборудования и материалов для лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности «WOODEX / ЛЕСТЕХПРОДУКЦИЯ'2009»  
Организатор: МВК

15–17 декабря, пав. 1, зал 4  
Международная специализированная выставка «ОЧКОВАЯ ОПТИКА»  
Организатор: МВЦ «Крокус Экспо»

*В программе выставок возможны изменения и дополнения*

**BUILD EXPO CITY**

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

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

No CROCUS

no

love\*

ПОДАРОЧНЫЙ  
СЕРТИФИКАТ

CROCUS CITY MALL

ШОПИНГ КАК ИСКУССТВО

Теперь Вы точно знаете,  
что им подарить.

реклама