



крокус сити
океанариум
www.crocus-oceanarium.ru



НА ВОЛНЕ

путешествий



@crocuscity_oceanarium
#крокусоеанариум

- более 10 000 кв.м. и более 5 000 рыб и других животных со всех уголков мира;
- три тематические экспозиции: «Моря и Океаны», «Реки и Озера», «Джунгли»;
- подводные шоу-программы и дайвинг

66-й км МКАД, Крокус Сити, ст. м. Мякинино,
тел.: +7 (495) 727-22-11



Получить справочную информацию, забронировать и оформить доставку билетов курьером вы можете по телефону call-центра:
+7 (499) 55 000 55 | Режим работы call-центра: ежедневно: с 9:00 до 21:00 | www.crocus-hall.ru

Бизнес и Выставки №4 (94) 2018

Бизнес и Выставки

№4 (94) 2018

Строить, чтобы
расти

с. 6

Дом для каждого

с. 16



И будет ПИР!

с. 48

Звездная
недвижимость

с. 66

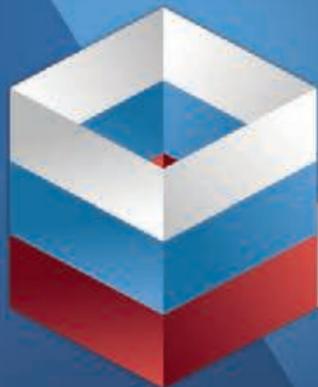
ММАС: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

с. 38

По поручению:



4-я международная специализированная выставка



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

11-13 сентября 2018 года
Москва, Крокус Экспо



Продвижение российских товаров
и услуг на международный рынок



Расширение межрегионального
сотрудничества



Внедрение в производство отече-
ственных научных достижений
и разработок



Подготовка профессиональных
кадров для промышленной области

Организатор:

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

www.imzam-expo.ru

12+

12-я международная специализированная
ВЫСТАВКА-ДЕГУСТАЦИЯ

Карта Вин



22-24
ноября
2018 года

Крокус Экспо

Выставка ежегодно объединяет специалистов,
поставщиков, потребителей и ценителей
винной продукции, выступая в качестве
успешной площадки для презентации новых
отраслевых технологий и товаров, профессио-
нального общения, обмена опытом.

«Карта вин» помогает посетителям ознако-
миться с ведущими предприятиями отрасли,
а участникам – найти новые каналы сбыта
продукции.



Специальные виноградные вина (сухие, полусухие, полусладкие, десертные, полудесертные, ликерные)
Столовые и местные вина
Игристые вина
Эксклюзивные, винтажные и гаражные вина
Плодово-ягодные и фруктовые вина
Напитки на основе меда
Коньяки, бренди, вермуты, виски, текила и прочая крепкая алкогольная продукция
Handmade-бутылки для вина, винные принадлежности, посуда
Тара и упаковка, шкафы для хранения вина
Презентации-дегустации экспонентов

Организатор: **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

www.karta-vin.ru

18+
реклама



Фонд культурно-музыкального наследия

Мухомилла Магомаева

V Международный
конкурс вокалистов
имени М. Магомаева

финал

20 октября

CROCUSCITYHALL

Специальные гости:

Хибла Герзмава и трио Якова Окуня

Симфонический оркестр Москвы
«Русская филармония»
Приглашённый дирижёр –
Дмитрий Юровский

CROCUS CITY HALL

ЗАКАЗ БИЛЕТОВ: (499) 55 000 55
www.crocus-hall.ru

Crocus Group
ПРЕДВОСХИЩАЯ БУДУЩЕЕ

 ЛУКОЙЛ
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

6+

m-magomayev.ru

Бизнес и Выставки

№ 4 (94) 2018

Издатель

Араз АГАЛАРОВ

Главный редактор

Борис ФАНТАЕВ

Заместитель главного редактора

Ирина СКИБИНСКАЯ

Отдел рекламы:

Тел.: (495) 223-4215

Адрес редакции:

143401, Московская область,

г. Красногорск,

ул. Международная, д. 16

МВЦ «Крокус Экспо»

Тел./факс: (495) 727-2676

Интернет: <http://www.crocus-expo.ru>

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

Эл. почта: journalbv@crocus-off.ru

Учредитель:

АО «КРОКУС»

Адрес: 143401, Московская обл.,

г. Красногорск,

ул. Международная, д. 16

Дизайн-проект и верстка:

ООО «ПИКСЕЛПРО»

www.pixelpro.ru

Отпечатано:

ООО «Первый полиграфический

комбинат»: 143405, Московская

обл., Красногорский р-н,

п/о Красногорск-5,

Ильинское ш., 4-й км

Распространение

в деловых центрах Москвы:

Агентство Mamma Mia

www.mamamia.ru

Подписка в редакции журнала:

Тел.: (495) 223-4215

Журнал зарегистрирован

в Федеральной службе

по надзору за соблюдением законодательства

в сфере массовых коммуникаций

и охране культурного наследия.

Регистрационный номер

ПИ № ФС77-26532 от 08.12.2006

Воспроизведение любых материалов,

опубликованных в журнале,

только с разрешения редакции.

Редакция не несет ответственности за

содержание рекламных объявлений.

Тираж 12 000 экз. Цена свободная.

От издателя 4

Крокус: новости компании 5

ГЛАВНАЯ ТЕМА

Строить, чтобы расти 6

Много, но мало 10

Жизнь с видом на небо 14

Дом для каждого 16

Жилье: китайский вариант 20

Свой дом – время ценить достигнутое 24

Хорошо там, где нас нет 28

ВЫСТАВКИ И РЫНКИ

Выставки, конгрессы, форумы 32

«Крокус Экспо»: день за днем 34

Перспективы хорошие 36

Московский автосалон: взгляд в будущее 38

Всё, что нетленно 44

И будет ПИР! 48

Ресторанный бизнес как он есть 50

Бизнес, развлечения и отдых 54



ВЫСТАВОЧНЫЕ И КОНГРЕССНЫЕ ЦЕНТРЫ

Одно имя, два комплекса. 56

ИЗ ПРОШЛОГО

Всемирная выставка холодной войны 60

ВСЁ НА ПРОДАЖУ

Звездная недвижимость. Продается! 66

ЦИФРЫ И ФАКТЫ. 68

ДАЙДЖЕСТ

Неопределенное будущее мировой экономики . . 70

Роберту Азеведу: мир в опасности 72

Лидер экономического развития. 75

Поворотный момент послевоенной истории. . . 76

Германия — «заложница России»? 78

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК

Автомобили. 37

«Крокус Экспо». 80





ОТ ИЗДАТЕЛЯ

Повышение темпов роста ВВП и увеличение доходности государственного бюджета — важнейшие задачи, которые стремится решить правительство.

Пути их решения могут быть разными. Простейший способ повышения доходности бюджета — увеличение налогов. Однако он имеет свои жесткие ограничения. Повышение налогов может обеспечить вначале на коротком отрезке времени некоторый рост поступлений в бюджет, но впоследствии приведет к сокращению налоговой базы и неизбежно к уменьшению налоговых поступлений. В итоге усиление налогового бремени не позволит ни увеличить доходность бюджета, ни ускорить рост ВВП.

Более эффективным представляется путь повышения экономической активности через расширение производства в ключевых отраслях экономики, в частности наращивание инфраструктурного, дорожного и жилищного строительства.

В этом отношении чрезвычайно своевременной является цель увеличения к 2024 г. объема жилищного строительства в стране до 120 млн кв. м, сформулированная в Указе о национальных целях и стратегических задачах развития, подписанном президентом РФ в мае этого года.

Однако решение этой задачи требует от государства создания определенных экономических условий, содействующих расширению строительства жилья в регионах и обеспечивающих инженерную подготовку земельных участков под жилую застройку. Важно создать особые условия для льготного кредитования жилищного строительства и снижения ставки по ипотеке, что существенно повысило бы доступность жилья для граждан.

Именно при этих условиях можно рассчитывать на повышение темпов роста ВВП, обеспечивая одновременно увеличение доходности бюджета.

Араз АГАЛАРОВ

Компания Crocus Group стала победителем конкурса CRE Moscow Awards в двух номинациях: «Лучший торговый центр» – ТРК «VEGAS Кунцево» и «Девелопер года». Профессиональная премия в области коммерческой недвижимости Commercial Real Estate (CRE) Awards была учреждена в 2003 г. по инициативе отраслевого бизнес-сообщества. Crocus Group является также участником объединенного конкурса премий в области коммерческой и жилой недвижимости PROESTATE & CRE FEDERAL AWARDS 2018, церемония присуждения которых состоится 20 сентября. PROESTATE AWARDS была учреждена в 2016 г. организационным комитетом форума PROESTATE и НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов» при поддержке Правительства г. Москвы.



Заседание правительственной комиссии по импортозамещению пройдет в дни работы выставки «Импортозамещение», которая состоится в МВЦ «Крокус Экспо» с 11 по 13 сентября. Комиссия создана в 2015 г. и является координационным органом по обеспечению согласованных действий федеральных, региональных и муниципальных органов власти для реализации государственной политики в сфере импортозамещения, снижения зависимости промышленности от импорта. В настоящее время в России реализуются 24 отраслевых и 78 региональных планов импортозамещения.



Компания «БилдЭкспо», генеральный застройщик на выставочной площадке «Крокус Экспо», была принята в члены Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ) на общем собрании объединения ведущих игроков выставочного бизнеса России. Это является заслуженным официальным признанием достижений многолетней деятельности компании в области проектирования, строительства и дизайна выставочных стендов.



На Аллее славы VEGAS этим летом появилась еще одна именная звезда – певца Оззи Осборна. Она стала 33-й на Аллее и заняла свое место рядом со звездами Элтона Джона, Дональда Трампа, Моника Беллуччи, Милы Йовович, Роберта де Ниро, Карлоса Сантаны, Глории Гейнор, Антонио Бандераса и других.



В рамках Московского международного автомобильного салона в МВЦ «Крокус Экспо» пройдет первый в Европе технологический фестиваль «Мобилистика», на котором будет представлено ближайшее будущее транспорта и логистики. В фокусе проекта современные решения в автомобилестроении, альтернативные виды транспорта и топлива, гибридные технологии, электротранспорт, автономное вождение, каршеринг, солнечная энергия, доставка с помощью дронов и другие фантастические проекты, которые станут реальностью в ближайшее время. Участие в фестивале подтвердили компании Jaguar Land Rover, Porsche, BMW, ABB Formula E, Tesla и другие.

СТРОИТЬ, ЧТОБЫ РАСТИ



Одним из самых эффективных путей ускорения экономического роста и преодоления кризисов является расширение инфраструктурного, дорожного и жилищного строительства.

Это и понятно, поскольку вложенный в строительство рубль имеет большой мультипликативный эффект в смежных отраслях, производящих различные стройматериалы, оборудование и технику.

В настоящее время расширение строительства жилья может стать действенным рычагом ускорения развития российской экономики. В майском указе Президента РФ о национальных целях и стратегических задачах развития обоснованно ставится задача наращивания к 2024 г. объема жилищного строительства в стране до 120 млн кв. м.

Достижение этой цели позволит, во-первых, повысить благосостояние жителей страны и обеспеченность населения жильем, а во-вторых, создать предпосылки для повышения темпов роста ВВП и ускорения экономического развития России. Это даст возможность выйти на уровень, существующий в большинстве развитых стран, в которых вводится в строй примерно 1 кв. м жилой площади на человека в год. Это вдвое больше, чем в настоящее время в России, при том что обеспеченность жильем в Европе и в США выше, чем в нашей стране. Так, в

Европе этот показатель составляет от 40 до 50 кв. м на человека, а в США — около 70. В России в среднем по стране приходится 24 кв. м жилплощади на человека, причем из них значительная часть — это ветхое и плохо обустроенное жилье.

Согласно статистике, доля строительной отрасли в разных странах составляет от 3,5% до 7% ВВП. Самый высокий показатель в Китае — 7%, что объясняется огромными объемами строительства жилья — более 2 млрд кв. м в год. Вероятно, отчасти и это позволяет сохранять высокие темпы роста ВВП. В США также строится большое количество нового жилья — около 300 млн кв. м в год, что поддерживает общий экономический рост.

Отставание России по объемам жилищного строительства свидетельствует о значительном резерве развития в этом направлении. Удельный вес отрасли составляет всего около 3% ВВП, из которых преобладающая часть

В 2017 г.
русские
банки выдали
1,1 млн ипотечных
кредитов на 2 трлн
руб.

(80%) приходится на жилищное строительство. В стране существует реальная проблема повышения обеспеченности населения жильем. Для резкого увеличения строительства жилья имеются все возможности: развитая строительная база, использующая современные технологии, достаточное количество трудовых и сырьевых ресурсов.

В последние годы в России вводилось в строй ежегодно около 80 млн кв. м жилья (в 2017 г. — 78,6 млн, в 2016 г. — 80,2 млн). С одной стороны, это немало, а с другой — в расчете на душу населения это вдвое ниже, чем в ведущих европейских странах. При таком темпе жилищного строительства достичь нынешнего уровня Европы можно будет (даже если не принимать в расчет замену уже существующего ветхого жилья) не менее чем за полвека. Именно повышение объемов жилищного строительства позволило бы существенно улучшить ситуацию в стране с доступностью жилья и снизить цены на него.

Для увеличения строительства жилья к 2024 г. до 120 млн кв. м необходимо ежегодно методично наращивать его ввод на 8–10 млн кв. м. Вряд ли можно решить эту задачу без специальной государственной программы, направленной на поддержку и стимулирование расширения работ в этом секторе.

Ипотека прежде всего

Согласно опросам, в России около 45% семей хотят улучшить жилищные условия. Но большинство не могут позволить себе этого из-за ограниченных финансовых возможностей. Цены на жилье и процент на ипотечный кредит высоки. Именно ограниченная доступность ипотечного кредитования является основным фактором, препятствующим увеличению продаж жилья. Таким образом, с одной стороны, ставится задача наращивания жилищного строительства, а с другой — увеличение предложения нового жилья может столкнуться с трудностями его реализации из-за низкого платежеспособного спроса населения.

Решением является совершенствование системы доступного ипотечного кредитования. В настоящее время в России ипотечные кредиты предоставляются под 9–10% годовых, что



В 2018 г. средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в России, по оценкам экспертов, будет находиться в пределах от 8,3 до 9,3%

при современном уровне доходов большей части населения является обременительной финансовой нагрузкой. Круг людей, способных позволить себе ипотечный кредит по нынешней ставке, довольно ограничен. Согласно исследованиям, только около четверти семей в России имеют возможность с помощью собственных и заемных средств приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями. Между тем в большинстве развитых и развивающихся стран этот показатель существенно выше, поскольку ставка по ипотеке находится на уровне от 1,5% до 5%.

Исходя из практики ипотечного кредитования в других странах, процент на кредиты для жилищного строительства в России должен быть снижен по крайней мере вдвое и не превышать 5%.

Такое снижение экономически обоснованно. Ипотечное кредитование — это мощный инструмент безинфляци-

Ипотечное кредитование в разных странах

Страна	Средняя ставка, %	Макс. срок кредитования, лет
Китай	5,0	30
США	3,5	30
Канада	3,0	30
Великобритания	3,0	30
Франция	2,3	30
Испания	2,3	30
Чехия	2,0	20
Германия	1,9	30
Швеция	1,9	40
Швейцария	1,5	100
Италия	1,5	30
Финляндия	1,5	25
Япония	1,2	35
Россия	9,5	30



Выданные в России ипотечные кредиты

Годы	2010	2014	2015	2016	2017	2018*
Число (тыс.)	301	1013	692	857	1087	1300
Общая сумма (млрд руб.)	380	1763	1147	1473	2023	2500

* Оценка.

Источник: Росстат.

онного расширения потребительского спроса на товар самого длительного пользования — жилье. Оно же позволит раскрутить инвестиционную спираль, что может стать особо важным фактором экономического роста.

Таким образом, создание системы доступного ипотечного кредитования должно стать одним из приоритетных направлений общего повышения инвестиций и экономического роста, а жилищное строительство — локомотивом развития народного хозяйства.



На Западе около 80% недвижимости приобретается на кредитные средства, в то время как в России эта доля не превышает 20%

Ввод жилья в России (млн кв. м)

Годы	2010	2014	2015	2016	2017
Площадь	58,4	84,2	85,3	80,2	78,6

Источник: Росстат.

С помощью доступного ипотечного кредитования можно будет разрешить острое противоречие между текущими доходами населения и высокой стоимостью жилья, которое является самой дорогой покупкой в структуре расходов средней семьи.

Задачи для России

Для России с ее обширными территориями важной задачей должна стать активизация возведения жилья в регионах. Это будет содействовать активному экономическому развитию, созданию рабочих мест в неблагополучных районах, а также повышению обеспеченности населения жильем и улучшению социальных условий.

Обеспеченность жильем (кв. м на чел.)

Страны	Площадь
Норвегия	74,0
США	69,7
Швеция	44,4
Великобритания	44,0
Германия	42,6
Финляндия	40,1
Канада	39,9
Россия	24,5
Китай	22,7

Источник: сайты www.expert.ru; www.politforums.net

Ипотечное кредитование как таковое играет существенную роль в привлечении инвестиций и развитии межотраслевых связей. По оценкам экспертов, вложение одной денежной единицы в ипотечное жилищное кредитование дает от 2 до 3 единиц прироста ВВП, активизируя производство в смежных со строительством отраслях.

На Западе около 80% недвижимости приобретается на кредитные средства, в то время как в России эта доля не превышает 20%.

Для снижения себестоимости строительства необходимо привлечь естественные монополии к проведению работ по инженерной подготовке площадок под застройку и подводку коммуникаций. Составление планов застройки, схемы дорог, систем коммуникаций с бесплатным подключением за счет естественных монополий должны проводить территориальные администрации.

В жилищном строительстве может активно использоваться государственно-частное партнерство, в рамках ко-

В 2017 г. из 78,6 млн кв. м построенного жилья 40% приходилось на индивидуальную застройку

того целесообразно создавать строительные компании с выделением им кредитов на жилищное строительство по специальным низким ставкам не более 5%. Половина прибыли, получаемой государством от реализации построенного жилья, может reinvestироваться в дальнейшее жилищное строительство.

Повышению ликвидности строящегося нового жилья способствовало бы удлинение сроков кредитования на его приобретение до 50 лет, что при ипотечной ставке 5% значительно повысило бы доступность кредитов и существенно увеличило бы число пользующихся ипотекой.

Реализация предложенных планов возможна только при выведении кредитования жилищного строительства и ипотеки из-под действия ключевой ставки Центрального банка РФ.

Все вышеперечисленные меры будут способствовать наращиванию объемов строительства, снижению его себестоимости и, соответственно, рыночных цен на жилье.



Расширение жилищного строительства приведет к росту операций на рынке недвижимости. Суммарный оборот в этих двух секторах составляет в России порядка 14% ВВП. По некоторым оценкам, наращивание только жилищного строительства до 120 млн кв. м в год может обеспечить повышение темпов роста ВВП до 5–6%.

Араз АГАЛАРОВ

Общеизвестен опыт выхода США из глубокого кризиса во времена великой депрессии через организацию масштабного инфраструктурного и дорожного строительства. Великобритания преодолела экономический кризис 1930-х, переориентировав потоки инвестиций внутрь страны на жилищное и дорожное строительство. Успешное послевоенное восстановление и развитие ФРГ в значительной степени было также связано с развертыванием широкой жилищной программы.



**ВСЕ САМОЕ
ВКУСНОЕ**
В SHORE HOUSE

shore-house.ru

+7 (495) 727 26 78

КРОКУС СИТИ
(66-Й КМ МКАД)



RESTAURANTS
by Crocus Group

NOVIKOV
GROUP OF COMPANIES
SINCE 1991



Главная тема

МНОГО, НО МАЛО



Жилищное строительство всегда было в центре внимания государства, как в советский период, так и в современный — российский. При этом постоянный дефицит жилья был и остается характерной приметой времени.



В силу своей социальной значимости жилищное строительство является частью государственной политики. В советский период жилье распределялось между гражданами по специальным программам. В современной России масштабное жилищное строительство ведется на коммерческой основе.

Ситуация с жилищным строительством обострилась в ходе экономических реформ 1990-х гг., когда оно сократилось более чем вдвое. К 2000 г. оно уменьшилось до 30,3 млн кв. м в год по сравнению с максимальным показателем 1987 г. — 72,8 млн кв. м. При этом падение произошло прежде всего за счет сокращения ввода жилья профессиональными застройщиками, большинство из которых были в советский период бюджетными строительными организациями и лишились финансирования в 1990-е гг.

Сокращение строительства привело к обострению дефицита жилья и, соответственно, росту цен на него. Высокая доходность этой сферы деятельности для застройщиков стимулировала ускоренное возрождение жилищного строительства, которое в 2015 г. превзошло максимальный показатель 1987 г. и достигло пикового

Большее половины всех квартир в России было построено в 1945–1995 гг. — 2,4 млрд кв. м, что составляет около 60% жилищного фонда (Росстат)

уровня 85,3 млн кв. м, увеличившись за 10 лет практически вдвое. Правда, затем замедление темпов экономического роста в России привело к сокращению строительства домов на 8% в 2017 г. по сравнению с 2015 г.

С 1991 г. в России стало активно развиваться индивидуальное строительство домов населением. В результате доля индивидуальной застройки увеличилась с 7,3% в общем вводе жилья в 1989 г. до 43,7% в 2010 г. и остается на уровне 40% до сегодняшнего дня.

В 2017 г. индивидуальное домостроение составило 39,8% из 78,6 млн кв. м всего построенного жилья. Такая высокая доля объясняется стремлением населения уходить от высоких рыночных цен, предлагаемых профессиональными застройщиками, удовлетворяя потребность в жилье своими силами. Одновременно это отражает желание многих людей жить в отдельном доме.

Структура жилого фонда

В настоящее время жилой фонд России составляет около 3,9 млрд кв. м жилой площади. Его размеры выросли с 2005 г. на 29%, что означает

По данным опроса ВЦИОМ, в улучшении жилищных условий нуждается 41% россиян

Восстановление объемов жилищного строительства к 2015 г. не решило проблемы обеспечения населения жильем. В России жилой площади стало строиться больше, но это тем не менее не удовлетворяет спрос на экономически доступное по ценам жилье.

увеличение обеспеченности населения жильем с 20 до 26 кв. м на человека.

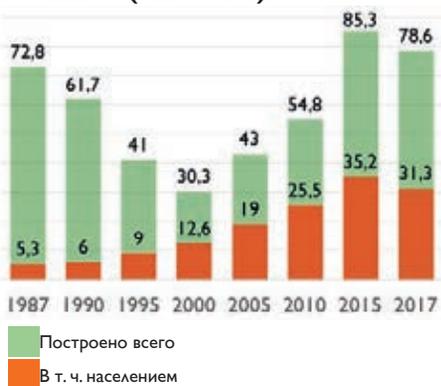
Преобладающая часть вводимого в строй жилья в России состоит из квартир в многоквартирных домах, возводимых профессиональными застройщиками. В 2017 г. новое жилье такого типа составило более половины общего строительства. Среди многоквартирных домов преобладают здания высотой от 13 до 17 этажей (27% общей площади строящегося жилья). На долю высотных (25 и более этажей) жилых домов приходилось в 2017 г. 14%.

На современном рынке жилья погоня за доходами ориентирует застройщиков на наиболее прибыльные сегменты спроса — элитное и жилье бизнес-класса, что приводит к сниже-



Жилищное строительство сталкивается с высокими административными барьерами, значительными рисками и неопределенностью условий для инвестирования и кредитования, что повышает конечные цены на жилье.

Жилищное строительство в России (млн кв. м)



Источник: Росстат.

нию доли площадей эконом-класса в общей структуре новой жилой площади. Это снижает доступность жилья для значительной части населения, ограничивая возможности его приобретения по приемлемым ценам.

Другую большую группу нового жилья представляют малоэтажные (одно- и двухэтажные) дома, на которые по площади приходится около 45% новостроек. Сюда входит как индиви-

дуальная застройка, так и отдельные дома, возводимые профессиональными компаниями. Примечательна малая доля участия профессиональных застройщиков в сегменте одно- и двухэтажных домов — всего порядка 3–4%, что объясняется относительно низкой доходностью этого строительства.

Финансирование

Основным источником финансирования жилищного строительства в России служат средства граждан, которые или самостоятельно занимаются строительством индивидуальных жилых домов, или участвуют в финансировании строительства многоквартирных зданий, как правило, путем прямого инвестирования через различные формы договоров с застройщиками. По некоторым оценкам, в настоящее время около двух третей жилья строится с использованием собственных и заемных средств населения, включая ипотеку. Однако высокий процент на ипотечные кредиты ограничивает возможности населения в его использовании.

Около двух третей жилья строится с использованием собственных и заемных средств населения, включая ипотеку

Другими формами финансирования строительства жилья являются: привлечение сторонних инвесторов, использование застройщиком банковских кредитов, получение бюджетного финансирования.

Около четверти жилья строится в России с использованием долевого участия в соответствии с законом 214-ФЗ, который называют «Законом о защите прав дольщиков». Эта форма финансирования предполагает покупку квартиры или дома на стадии строительства, что существенно снижает цену приобретения жилья. Однако, как показывает практика, такое долевое участие сопряжено с риском для покупателей, который не устраняется полностью даже самим этим законом.

Большое число негативных примеров так называемых обманутых дольщиков вызвало необходимость принятия дополнений и поправок к закону 214-ФЗ, которые вступили в силу с 1 июля 2018 г. Эти изменения предусматривают более эффективную систему защиты граждан — участ-

ников долевого строительства с помощью создания компенсационного фонда. За счет его средств обеспечивается выплата денежного возмещения либо финансирование завершения строительства объекта в случае банкротства застройщика. Новый порядок обязывает застройщиков иметь собственный капитал в размере не менее 10% от стоимости проекта.

Но новые гарантии касаются только некоторой части приобретателей жилья. А в целом комплексной программы финансирования жилищного строительства, обеспечивающей удовлетворение спроса на жилье и доступность его для значительной части населения, в стране нет.

Градостроительное регулирование

Жилищное строительство тесно связано со многими другими сферами деятельности, которые жестко регулируются государством. Прежде всего это касается выделения земельных участков под предполагаемое строительство. Новые дома должны быть включены в действующую систему жилищно-коммунальной и дорожной

инфраструктуры, пройти все процедуры законодательного оформления. Все это существенно влияет на сроки строительства и на уровень цен нового жилья.

Значительная часть земельных участков, которые могут быть вовлечены в жилищное строительство, находится в публичной собственности. Их распределение происходит на открытых аукционах. Но главное состоит в том, что эти участки должны быть подготовлены для соответствующей застройки, т.е. проведены землеустроительные и инженерные работы. Однако в региональных бюджетах, из которых должны финансироваться расходы на формирование и подготовку земельных участков для жилищного строительства, средств на это, как правило, не хватает. При этом действующая налоговая система экономически не мотивирует развитие жилищного строительства в регионах. Этим целям могли бы служить прежде всего местные налоги на недвижимость, которые должны быть источником доходов региональных бюджетов.

Второй важной статьёй расходов на начальном этапе строительства жилья является создание и развитие коммунальной инфраструктуры, которой должны заниматься организации коммунального комплекса. В отношении финансирования этого сектора законодательное регулирование выделяет следующие источники: во-первых, инвестиционные программы территориальных организаций коммунального комплекса; во-вторых, поступления в рамках договоров с пользователями и застройщиками на присоединение к электросетям и на подключение к сетям коммунальной инфраструктуры. Однако оба эти источника не в состоянии обеспечить необходимые средства.

Как следствие, на практике финансирование коммунальной инфраструктуры происходит в основном за счет регулируемой платы за подключение (присоединение) новых потребителей на основании договоров с организациями коммунального комплекса. Последние, как правило, являются локальными монополистами и диктуют свои условия таких договоров, повышая расходы застройщика.

Такая система создает высокие риски реализации инвестиционно-строительных проектов, удлинняет сроки ввода объектов в строй и повышает расходы застройщиков, что увеличивает в итоге цену жилья.

Наряду с этим жилищное строительство сталкивается с многочисленными административными барьерами, связанными с оформлением новых построенных домов. Специальные обследования показывают, что для присоединения к электрическим, тепловым и газораспределительным сетям, а также системам водоснабжения и водоотведения застройщику требуется пройти в общей сложности около 100 административных процедур, затратив на это более года по времени и свыше 20 млн руб. При этом такие расходы, по некоторым оценкам, составляют в среднем около 10% стоимости строительного проекта, а в некоторых случаях достигают 30%.

Таким образом, эффективный механизм жилищного строительства в России до сих пор не создан. А именно он смог бы запустить мотор экономического роста.

Борис ПАВЛОВ

В соответствии со стандартной методикой расчетов ООН жилье считается доступным, если копить на него приходится до трех лет. Жилье не очень доступно — от трех до четырех лет. Приобретение жилья серьезно осложнено — от четырех до пяти лет. Жилье недоступно — более пяти лет. Российские условия соответствуют скорее последней категории.

Жилой фонд России составляет около 3,9 млрд кв. м, что почти на треть больше, чем в 2005 г.



 Медафарм сити Продажа медицинского оборудования	
	Функциональная диагностика ЛОР-оборудование Эндоскопия Реанимация и стерилизация medafarm.ru Телефон: +7 (495) 772-79-56 +7 (495) 215-28-56
 Медафарм Studio Веб студия	
	Создание и продвижение медицинских сайтов. Контекстная реклама. Сайты в аренду medafarm-studio.ru Телефон: +7 (495) 772-79-56 +7 (495) 215-28-56
 Турагентство	
	Оздоровительные Лечебные и relax-туры Экскурсионный и пляжный отдых Доставка туров healthvoyage.ru Телефон: +7 (495) 772-79-56 +7 (495) 215-28-56

ЖИЗНЬ С ВИДОМ НА НЕБО

Облик Москвы за последние десятилетия изменился неузнаваемо. Визитной карточкой столицы становятся небоскребы Москва-Сити, а не старинный собор Василия Блаженного. Но небоскребы Москвы — это не только офисные здания. Многие горожане предпочитают жить на высоте.

Приобретение элитной жилой недвижимости в Москве (млрд руб.)

	2016 г.	2017 г.
Всего	62,5	75
Первичный рынок	34	45
Вторичный рынок	28,5	30

Источник: Savills, TOP Brokers Alliance.

Московские небоскребы вошли в двадцатку самых дорогих в мире. Лидерами рейтинга с наибольшими ценами на недвижимость в высотных зданиях стали Гонконг, Токио, Нью-Йорк, Сан-Франциско и Лондон

По данным компании Savills, в 2017 г. на приобретение элитной недвижимости в новостройках в Москве было потрачено на 20% больше, чем годом ранее — 45 млрд руб. по сравнению с 34 млрд.

По данным компании Savills, одного из мировых лидеров в области недвижимости, в 2017 г. почти 17 млрд руб. было потрачено на покупку жилья в московских небоскребах. Эксперты Savills, на которых ссылается газета «Ведомости», подсчитали, что за последние пять лет количество предложений в домах выше 100 м выросло в 5 раз. За последний год география высоток заметно расширилась — теперь они есть практически во всех округах столицы, причем в центре их сравнительно немного — только 20% предложения на этом рынке.

Больше всего (25%) их в Северном административном округе, отмечает компания «Метриум». По ее сведениям, по итогам I кв. 2018 г. около 20% всего предложения во всех новостройках Москвы было сосредоточено именно в небоскребах. Это 670 тыс. кв. м. Всего на первичном рынке Москвы представлено 40 башен, из которых почти треть поступила в продажу только в прошлом году.

Эксперты отмечают, что спрос на недвижимость в небоскребах постоянно растет, так как это жилье из элитного постепенно смещается в более доступные сектора — бизнес- и комфорт-класса.

Как писала газета «Ведомости», ссылаясь на компанию «Миэль-новостройки», по состоянию на конец 2017 г. в небоскребах Москвы предлагалось на продажу около 155 тыс. кв. м жилья из общего предложения в новостройках в 3 млн кв. м. Средняя стоимость 1 кв. м в небоскребах Москвы, по данным «Миэля», составляла 309,7 тыс. руб. Самый дешевый 1 кв. м — в «Савеловском сити» — 187,9 тыс. руб., самый дорогой — в башне «Меркурий» — 600,1 тыс. руб.

Рост популярности небоскребов объясняют дороговизной московской земли — возводя высокоэтажные здания, застройщики экономят на аренде участков.

Эксперты сходятся во мнении, что строительство такого жилья будет продолжаться. Однако не повсюду.

Так, по словам заместителя мэра Москвы по вопросам градостроитель-

ной политики и строительства Марага Хуснуллина, территорию новой Москвы не планируется застраивать высотками и небоскребами. «Чем плотнее город, тем лучше его экономика. Но, уплотняя застройку, важно не потерять комфорт», — заявил он.

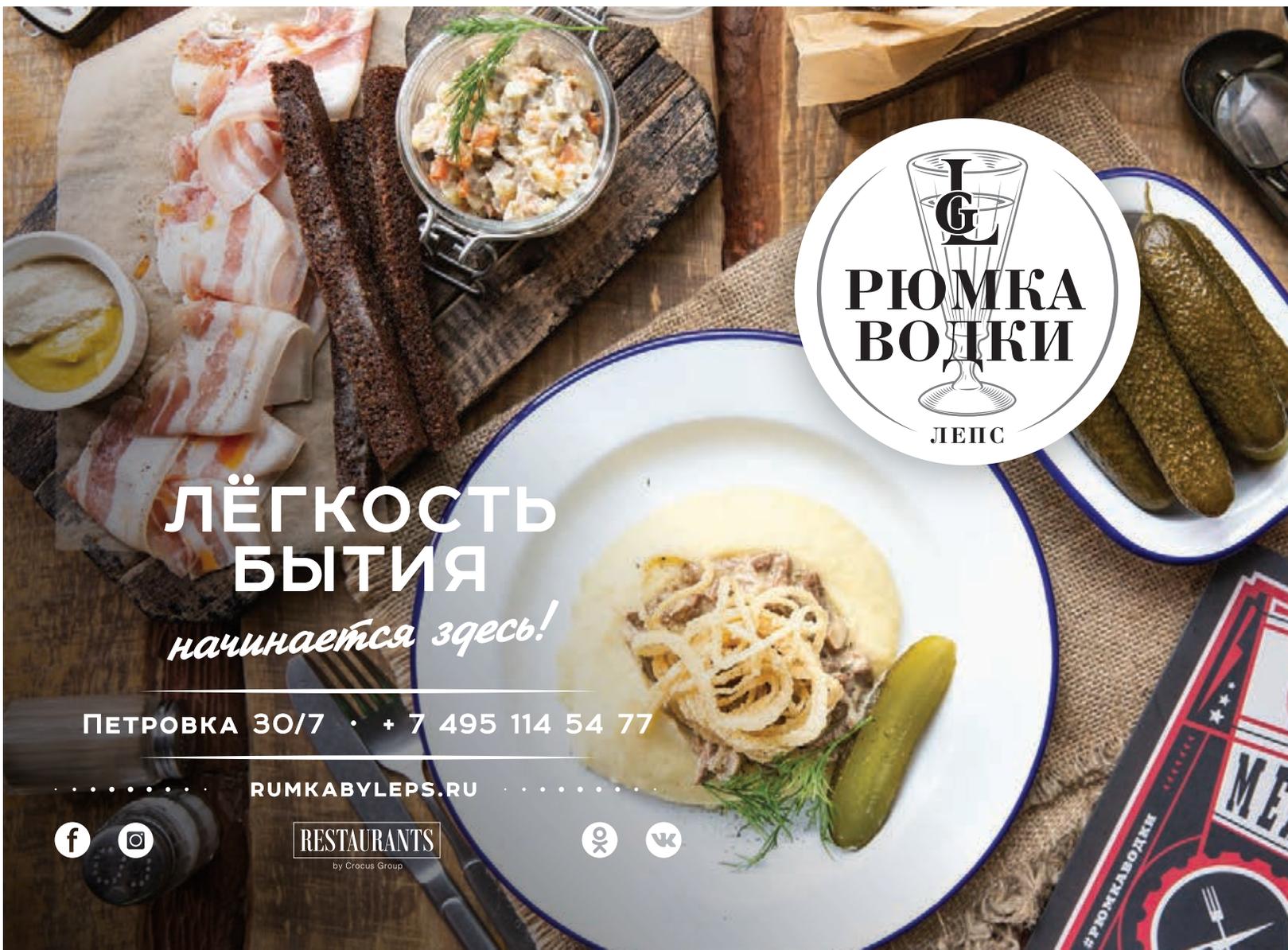
Эксперты компании «Метриум Групп» составили рейтинг девелоперов высотных зданий с самыми большими объемами предложения на первичном рынке.

По современной международной классификации к небоскремам относятся здания высотой 100 м и более. Однако на первичном рынке Москвы есть ряд проектов, не дотягивающих до этой отметки несколько десятков сантиметров. Поэтому аналитики «Метриум Групп» установили порог отсечки на уровне 99 м. По состоянию на середину 2017 г. в 36 проектах столицы, которые преодолевают эту высоту, велась продажа квартир. Застройщиками являются 24 девелоперские компании.



Лидером рейтинга стала компания «Донстрой» — у нее в портфеле было 6 проектов с высотными зданиями. Их суммарная площадь — 407 тыс. кв. м. На втором месте — компания Capital Group с тремя высотными проектами. Общая площадь квартир и апартаментов в них составляла 378 тыс. кв. м. «Бронза» досталась компании MR Group. 

Лидером по совокупной стоимости реализованных квартир в премиальных новостройках является район Хамовники, где покупатели элитных новостроек потратили 19,5 млрд руб. На втором месте — Замоскворечье. Совокупный бюджет заключенных здесь сделок — 5,9 млрд руб. (в 3,3 раза меньше, чем в Хамовниках). На третьем месте — Тверской район (5,1 млрд руб.).



**ЛЁГКОСТЬ
БЫТИЯ**
начинается здесь!

ПЕТРОВКА 30/7 • + 7 495 114 54 77

RUMKAVYLEPS.RU



ДОМ ДЛЯ КАЖДОГО

В Европе — строительный бум, констатируют аналитики, и тут же, однако, добавляют, что потребности в новых жилых и коммерческих площадях намного превышают текущее предложение. При этом в первую очередь растет спрос на доступное жилье.

Строительный бум

В Европе этот тренд подстегнула небывалая волна миграции. Решение жилищного кризиса в странах Евросоюза ищут по-разному.

В общем и целом, строительная отрасль в Европе устойчиво растет с 2014 г. Лидеры отрасли — северяне (Швеция и Норвегия), но в последние годы улучшения наблюдаются даже в изрядно потрепанном финансовым кризисом Испании, Ирландии и Португалии. Наиболее активный рост демонстрирует как раз жилой сектор. Консалтинговая компания Euroconstruct подсчитала, какое количество готовых квартир в новых домах, построенных в 2017 г., приходится на тысячу жителей в той или иной стране ЕС.

На первом месте с незначительным отрывом друг от друга оказались Швеция, Швейцария и Норвегия, здесь этот показатель колеблется в районе 6–7 квартир.

Для сравнения: в 2013 г. общеевропейские квоты составляли около 2,8 новой квартиры на 1 тыс. жителей,

а 3 новых квартиры в год в течение почти четверти века считались вполне достойным показателем.

Чуть отстают Австрия, Финляндия и Франция, где на каждую тысячу жителей в прошлом году построили 5–6 квартир. А вот в Германии, к примеру, этот показатель даже ниже, чем в Польше — 3,3. Самые низкие объемы строительства все еще показывают южане — Португалия и Испания, здесь за год появилась в лучшем случае одна новая квартира на 1 тыс. жителей.

Но в той же Испании по-прежнему велик объем нераспроданных квартир, построенных еще в докризисный период, так что восстановление жилого сектора отрасли здесь происходит не так быстро.

Единство непохожих

Такой разрыв в показателях объясняется не только экономической, но и политической составляющей. Европарламент в отчете, посвященном ситуации с социальным жильем в Европе, разделит страны на четыре группы.

Первая, в которую вошли Швеция, Нидерланды и Великобритания (пока еще член ЕС), отличается активным вмешательством государства в жилищный сектор, инвестициями в сектор социального жилья (здесь имеются в виду государственные квартиры, сдаваемые гражданам в аренду). Государственные вложения в строительную отрасль в этих странах превышают 3% ВВП.

Вторая группа — Австрия, Германия и Франция — отличается, в первую очередь, широким сектором частной аренды. Государственные затраты на жилищное строительство в этих странах не превышают 1–2%.

Третья группа объединила страны с очень разной государственной политикой в области строительства: Ирландию, Италию, Финляндию, Бельгию и Люксембург. Объединяет их процент частных домохозяйств, который значительно выше, чем во второй группе, а также объем государственных расходов на строительство, который не превышает 1%.

В последнюю, четвертую группу вошли Португалия, Испания и Греция, где особенно высок процент частных

Строительная отрасль в Европе устойчиво растет с 2014 г. Лидеры отрасли — Швеция и Норвегия

домохозяйств и особенно низок объем доступных для аренды социальных квартир. К примеру, в Испании в частных руках сосредоточено до 80% жилья. Государственные расходы на строительство в этих странах не превышают 1%.

Доступное жилье: миф и реальность

Для большей части Европы, где институт частной собственности существовал издревле, государственные квартиры, сдаваемые населению, хоть и не редкость, но и не такая привычная практика, как в России. В целом этот сектор составляет приблизительно пятую часть всех домохозяйств стран ЕС.

Что же такое социальное жилье? В привычном, обывательском понимании это небольшие дешевые квартиры, часто в многоэтажных домах, отличающиеся дешевой арендной платой и, как следствие, населенные не самыми преуспевающими представителями общества. В какой-то момент районы, в которых сосредоточено такое социальное жилье, стали превращаться в гетто, рассадник криминала.

Избежать социального неравенства невозможно, но можно отчасти нивелировать подобное городское расслоение. Для социальной сплоченности нужно хорошее жилье. В его необходимости в Евросоюзе не сомневаются, и решения в разных странах принимают аналогичные: инвестиции и финансирование из государственного бюджета и снижение кредитных ставок. Но застройщиков останавливают прежде всего низкие доходы от сдачи такого жилья при постоянно растущих затратах на строительство.

Швеция

Один из наиболее ярких примеров найденного решения демонстрирует Швеция. Потребность в жилье здесь высока как никогда. Согласно исследованиям, более 80% муниципалитетов страны испытывают дефицит свободных жилых площадей, а на территории этих муниципалитетов проживает почти 95% населения.

Высокий спрос на новое доступное жилье (немаловажную роль и здесь сыграл приток мигрантов) дал толчок росту строительства. Государство



Для большей части Европы государственные квартиры, сдаваемые населению, хоть и не редкость, но и не такая привычная практика, как в России

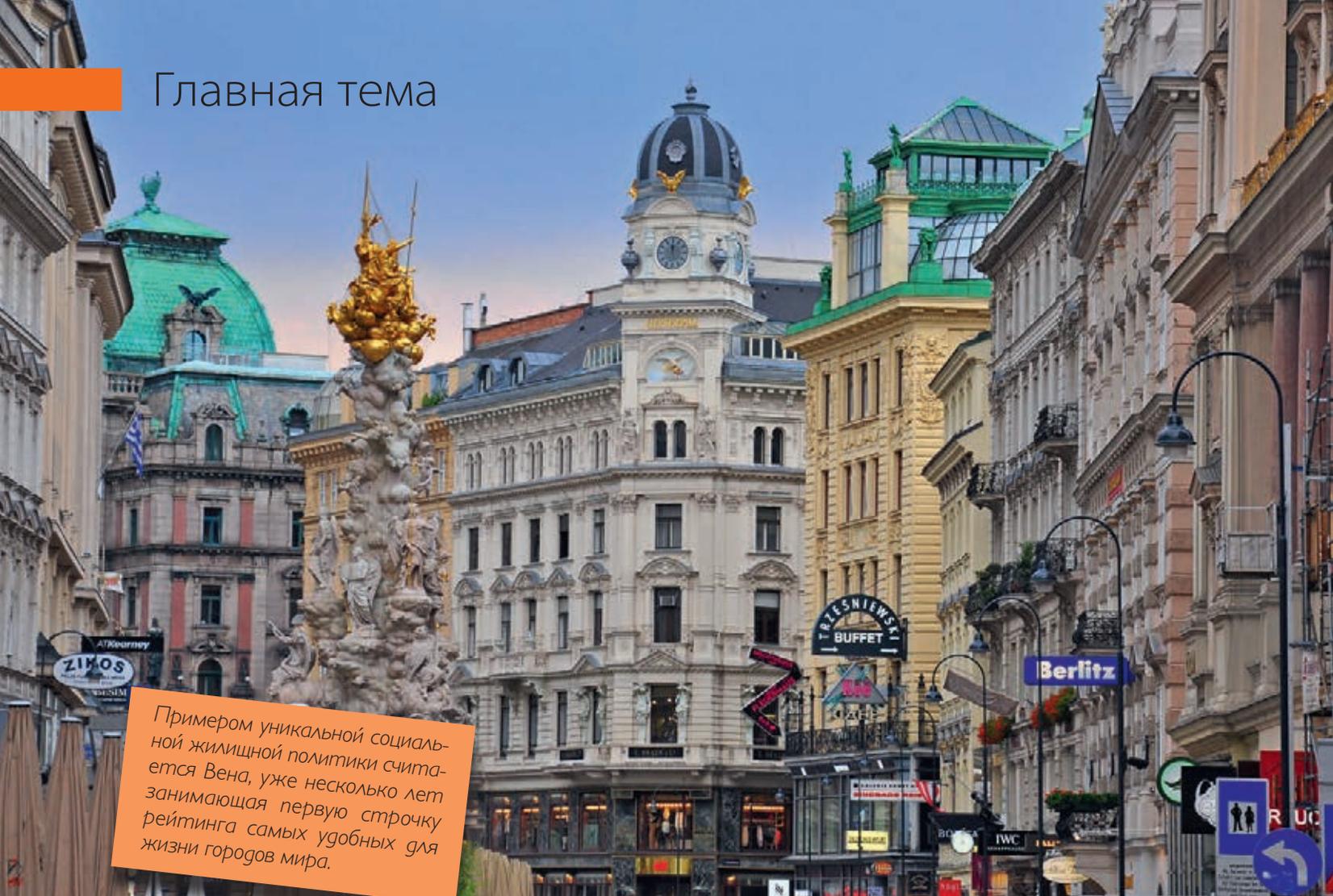
в ответ выделило квоты. Так в 2018 г. в Швеции планируется построить до 50 тыс. квартир, а к 2025 г. этот показатель планируется увеличить до 70 тыс. Вторым важным решением для поддержания объемов строительства стало экстремальное снижение кредитных ставок.

Большую роль в решении вопроса сыграли и государственные реформы. Во-первых, были ускорены процессы согласования строительных подрядов, сокращено количество документов, требуемых региональными властями. Одновременно произошло постепенное дерегулирование рынка аренды жилья. Улучшение рамочных условий работы позитивно отражается на всей отрасли.

Но и без критики не обойтись. Местные аналитики уверены, что уже принятые реформы представляют собой максимально возможное послабление, большего от государства ждать не стоит. В то же время, считают они, низкие кредитные ставки подстегивают корыстных инвесторов, продолжаю-



В течение почти четверти века в Европе 3 новые построенные квартиры в год на 1 тыс. жителей считались вполне достойным показателем. В 2017 г. по количеству готовых квартир в новых домах на 1 тыс. жителей лидерами, с незначительным отрывом друг от друга, оказались Швеция, Швейцария и Норвегия — 6–7 квартир.



Примером уникальной социальной жилищной политики считается Вена, уже несколько лет занимающая первую строчку рейтинга самых удобных для жизни городов мира.

щих удерживать высокие цены на жилую недвижимость и наживаться на разнице. Что ж, у любой монеты две стороны.

Австрия

Примером уникальной социальной жилищной политики считается Вена, уже несколько лет занимающая первую строчку рейтинга самых удобных для жизни городов мира. Глобальная общегородская жилищная программа реализуется в австрийской столице с начала 1920-х гг.

На сегодняшний день порядка 60% всех домохозяйств города живет в субсидируемых государством или городом квартирах. В собственности самого города находится 220 тыс. квартир, что составляет 25% жилого фонда Вены.

Большинство квартир австрийской столицы отличает высокое качество и уровень жилых стандартов. Этому способствовала инновационная для градостроительства система тендеров. Застройщики в течение многих лет выбираются на основе открытых конкурсов, победителями которых

становятся проекты, оптимально совмещающие в себе архитектурные, экологические и социальные характеристики и в то же время предлагающие доступную ренту.

Германия

Ближайший сосед Австрии и, если так можно выразиться, локомотив Евросоюза, Германия, увы, не может пока похвастаться успехами в жилищном секторе. Социальное жилье здесь дефицит. С 2010 г. по 2016 г. количество социальных квартир сократилось почти на 1,7 млн, а финансирование этого типа жилья оказалось под угрозой.

Приток мигрантов довел и без того напряженный рынок недвижимости крупных немецких городов до критического уровня. Все больше граждан страны, приезжих и беженцев ищут доступное дешевое жилье и все меньше его находят.

В Берлине, всегда считавшемся одним из самых дешевых городов страны, цены на аренду за последние два-три года выросли почти вдвое. То же самое происходит в Мюнхене

и Гамбурге. Совсем недавно Ангела Меркель открыто заявила, что стране нужно как минимум 1,5 млн новых квартир.

Подтолкнуть строительную отрасль должны не только слова канцлера, но и реформы. Правительство предлагает радикальные меры, а именно — изменение конституции. Новая статья закона должна предоставить федеральным землям возможность финансирования социального жилья из общегосударственного бюджета. Традиционно в Германии вопросами жилищного строительства регионы (федеральные земли) занимаются самостоятельно.

В 2017 г. немецкие власти инвестировали в строительство доступного жилья порядка 1,5 млрд евро. В 2018 г. была выделена аналогичная сумма, а в 2020–2021 гг. на эти нужды планируется выделить до 2 млрд евро.

Благодаря инвестициям и спросу строительный рынок Германии растет. Однако, несмотря на существующие программы, строительство доступного жилья идет медленнее, чем ожидается.

Наталья ПОПОВА

ФОТО: KRAVNEVSKY/DEPOSITPHOTO.COM

ГИПЕРМАРКЕТЫ

ТВОЙ ДОМ

всё лучшее в нём

24
ЧАСА

Продукты ◆

Посуда ◆

Текстиль ◆

Мебель и свет ◆

Сад и оранжерея ◆

Стройматериалы ◆

Бытовая техника ◆

Товары для детей ◆



Каширское шоссе



Можайское шоссе



Новорижское шоссе



Крокус Сити



Осташковское шоссе



Монтажный проезд, д.2



+7 (495) 727-17-17



tvoydom.ru

ЖИЛЬЕ: КИТАЙСКИЙ ВАРИАНТ



Сфера недвижимости является важнейшим фактором экономического развития в современном Китае. Особенно быстрыми темпами растет строительство жилья.

По оценке китайских специалистов, инвестиции в недвижимость обеспечивают более 10% роста экономики, а их удельный вес в формировании ВВП КНР составляет сегодня примерно 15% против 4% в 1997 г. При этом особенно стремительный рост наблюдается в жилищном строительстве, на долю которого приходится около 15% валовых инвестиций и 15% численности занятых в городах Китая.

Жилищная реформа

До 1978 г. единственным инвестором в городское жилищное строительство и единственным собственником жилого фонда являлось государство. Государственные предприятия строили общественное жилье и распределяли его между своими работниками в зависимости от трудового стажа, должности, состава семьи и т.п. Арендная плата за такое жилье была символической и не покрывала расходы на его эксплуатацию, не говоря уже о затратах на сооружение. Отсюда — низкий уровень инвестиций в жилищное строительство,

неудовлетворительное качество жилья и его хроническая нехватка.

В 1980-е гг. в стране стартовала жилищная реформа. Она предусматривала выкуп работниками предприятий занимаемых ими жилых помещений по цене ниже себестоимости, а также значительное повышение квартплаты с выплатой государственных жилищных субсидий. Тогда же была начата продажа коммерческого жилья по рыночным ценам.

На следующем этапе реформы (1993–1997 гг.) был сделан акцент на коммерциализации строительства жилья, а также системы его распределения и эксплуатации. Наряду с государственными предприятиями в жилищное строительство были допущены частные строительные фирмы, вместо жилищно-эксплуатационных управлений стали формироваться кондоминиумы владельцев жилья, отвечающие за его эксплуатацию и ремонт.

По всей стране местные правительства приступили к созданию общественных фондов накопления, являющихся обязательной для всех формой

Формирование рынка жилья в Китае сопровождалось стремительным ростом экономики

долгосрочных сбережений. Эти фонды формируются за счет отчисления средств госпредприятий (5% фонда заработной платы) и их работников (5% от заработной платы), а также выпуска специальных облигаций. Полученные средства используются для предоставления пайщикам низкопроцентных кредитов для приобретения жилья либо для его строительства и реконструкции.

В конце 1990-х гг. практика социального распределения жилой площади была окончательно прекращена и вместо этого установлена рыночная система обеспечения жильем.

Рынок жилья

Формирование рынка жилья сопровождалось стремительным ростом экономики. В 2000–2010 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП КНР составляли примерно 10%, столь же высокую динамику показывали доходы городского населения. Важным фактором явилась и быстрая урбанизация, которая стимулирует высокий спрос на жилье и быстрый рост инвестиций в недвижимость.

В 2000–2016 гг. среднегодовые темпы прироста капиталовложений в жилищное строительство составили 16,2%, а их абсолютные размеры увеличились с 498 млрд юаней в 2000 г. до 8 366 млрд юаней в 2016 г. В результате, обогнав США, строительный сектор КНР стал крупнейшим в мире. Ежегодно в Китае (в городской и сельской местности) сдается свыше 2 млрд кв. м готового жилья, что соответствует почти половине общемирового показателя.

Площадь продаж городской жилой застройки в 2017 г. достигла 1 694 млн кв. м против 701 млн кв. м в 2007 г. и 130 млн кв. м в 1999 г. При этом 10% жилья реализуется в четырех крупнейших городах («города первой линии» — Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Шэньчжэнь); еще почти 50% приходится на провинциальные центры и другие крупные города («города второй линии»). Средние и малые города («третья и четвертая линии») обеспечивают оставшиеся более 40% продаж. Так или иначе, с учетом прошедшей приватизации почти 90% городских



семей имеют сегодня в собственности квартиру, а подчас и не одну.

С точки зрения условий приобретения городское жилье делится на несколько категорий. К разряду коммерческого относятся квартиры и загородные дома, реализуемые населению по свободным рыночным ценам. Так называемое доступное жилье приобретается семьями с доходами ниже средних по ценам на 20–25% ниже рынка за счет предоставления компаниям-де-

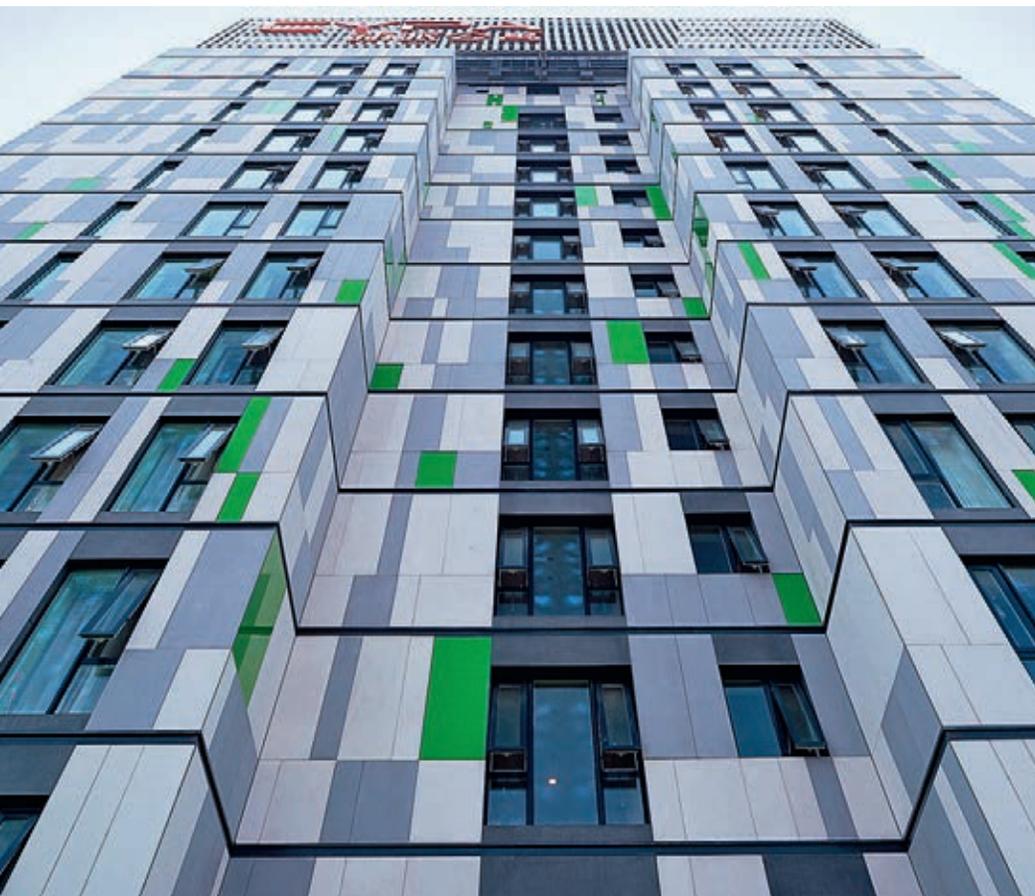
велоперам существенных налоговых льгот, льгот по строительству инфраструктуры, приобретению земельных участков. Государственное арендное жилье ориентировано на лиц с низкими доходами и используется для сдачи в аренду с возможностью получения арендаторами ежемесячной жилищной субсидии. Наконец, для беднейших семей, имеющих менее 5 кв. м жилой площади на человека, государство строит социальное жилье, передаваемое в аренду за крайне низкую (5% от рыночного уровня) плату. Соотношение рыночного и субсидируемого

Быстрая урбанизация явилась важным фактором развития рынка жилой недвижимости. За последние 30 лет численность городских жителей в КНР увеличилась с 260 млн до 800 млн чел., а их доля в населении страны составляет сегодня 57% против 25% в середине 1980-х гг. Все это стимулирует высокий спрос на жилье и быстрый рост инвестиций в недвижимость.

государством жилья в общем жилищном фонде КНР составляет примерно 40:60.

Городской жилищный фонд Китая насчитывает 261 млн жилых единиц общей площадью 20,9 млрд кв. м, средняя площадь городской квартиры превышает 90 кв. м. Увеличившись за последние 40 лет в 8,3 раза, среднедушевая обеспеченность жильем в городах Китая (более 30 кв. м на человека) в целом соответствует уровню стран с нарождающимися рынками, а во многих городах заметно превосходит его, приближаясь к показателям развитых стран. Имеются, однако, и важные нюансы. Если дома и квартиры могут

Строительный сектор КНР, обогнав США, стал крупнейшим в мире



Ежегодно в Китае сдается свыше 2 млрд кв. м готового жилья, что соответствует почти половине общемирового показателя



В конце 1990-х гг. с учетом значительного увеличения финансовых средств, обращающихся в сфере недвижимости, правительство стало рассматривать ее в качестве важного инструмента преодоления последствий глобального финансового кризиса и оживления экономического роста. В 1998 г. решением Госсовета КНР практика социального распределения жилья была окончательно прекращена и вместо этого установлена рыночная система.

находиться в частной собственности их покупателей, то земельные участки под застройками предоставляются государством в аренду сроком до 70 лет, хотя и с возможностью продления.

На строительном рынке Китая доминируют частные китайские компании-девелоперы, составляющие 88% общего числа строительных организаций. Собственный капитал застройщиков, по оценке, составляет от 20 до 30% всего объема их инвестиций в недвижимость, остальную часть средств компании привлекают в виде банковских кредитов. Подобным образом финансируется и приобретение гражданами жилья на рынке. В целом на долю жилищного строительства приходится почти 20% общей суммы выданных банковских кредитов, при этом кредиты строительным компаниям составляют 7,6%, а ипотечные кредиты физическим лицам — почти 12%.

Основными кредиторами выступают ведущие государственные банки, условия получения ипотеки также определяются государством. Перво-

начальный взнос при приобретении первого жилья, как правило, составляет 20–30% его стоимости, 40–60% — при приобретении второго жилья. Процентная ставка колеблется в соответствии с индикативной ставкой Народного банка Китая, составляя в последние годы от 2,75% (по кредитам сроком до 5 лет) до 3,25% (свыше 5 лет). Платежи в погашение кредита не должны превышать 30–50% дохода заемщика. В целом задолженность по ипотечным кредитам в Китае составляет 10,6 трлн юаней (1,6 трлн долл.), и только 0,3% этой суммы представляет просроченная задолженность.

Повышение процентных ставок и других условий получения ипотеки при необходимости применяется властями в качестве инструмента регулирования рынка недвижимости во избежание его спекулятивного перегрева. Кроме этого, правительством используются и такие меры, как сокращение площади земельных участков для жилищного строительства, повышение платы за их застройку, увеличение доли доступного жилья в реализуемых проектах, ограничение продаж вновь приобретенной недвижимости, ограничение количества квартир, приобретаемых в одни руки, и т.д. Если же, наоборот, на данном этапе экономического цикла требуется оживить рынок, происходит смягчение ограничительных мер в сфере недвижимости.

Проблемы и решения

Несмотря на все усилия государства, ситуация на рынке жилья пока еще далека от равновесной. Со стороны спроса сказывается приобретение зажиточной частью населения жилья впрок — в качестве инвестиционного инструмента для сбережений. Со стороны предложения действует такой мощный фактор, как манипуляции местных властей с выделением участков под строительство для увеличения собственных бюджетных доходов. Как первое, так и второе способствует появлению серьезных дисбалансов в сфере недвижимости — по оценкам некоторых экономистов, цены на жилье в стране в среднем завышены на 20–30%, а в Шанхае, где рост цен самый значительный — на 50%.



Рост цен на жилье из года в год опережает рост доходов населения. Если в 1991 г. средняя цена 1 кв. м городского коммерческого жилья составляла 796 юаней, то в 2000 г. — 1948 юаней, в 2013 г. — 5 850 юаней, а в 2016 г. — 7 203 юаня (более 1100 долл.). В результате более 70% жителей городов не имеют достаточных средств для покупки коммерческого жилья. Что касается субсидируемого государством доступного жилья, то его предложение весьма ограничено и к тому же сконцентрировано главным образом в крупных мегаполисах, имеющих большие финансовые возможности.

По показателю доступности жилья Китай находится в самом конце мировой «табели о рангах», уступая десятилетиям стран. Ведь для того, чтобы купить жилье, средней китайской семье требуется откладывать все свои доходы в течение без малого 26 лет! В этих условиях в последние годы наблюдается быстрое нарастание запасов нереализованного коммерческого жилья. Особенно быстро фонд нераспроданных площадей увеличивается в городах «третьей и четвертой линии», где его доля доходит до четверти всего жилья. Это ведет к появлению все новых не востребуемых районов и целых «городов-призраков».

Перед государством, таким образом, стоит двоякая задача: необходимо

С учетом прошедшей приватизации почти 90% городских семей имеют сегодня в собственности квартиру, а подчас и не одну

ограничить рост цен, а значит и спрос на жилье, в крупнейших городах и одновременно «подогреть» конъюнктуру рынка в малых и средних городах, тем самым стимулируя здесь продажи жилья. В результате меры государственной жилищной политики приобретают все более разнообразный, «районированный» характер. Уже сегодня, например, в ряде малых и средних городов местные власти вынуждены выкупать у девелоперов простаивающие квартиры и передавать их населению в рамках льготных программ.

Одновременно в КНР ставят вопрос о выработке институционального механизма, способного стабилизировать рынок недвижимости на долгосрочной основе. Прежде всего требуется расширить строительство жилья для небогатых слоев населения. В 2020 г. в соответствии с Национальным планом урбанизации доступ к социальному жилью должен быть увеличен почти

в два раза. Перспективно выглядит и развитие аренды качественного жилья. Чтобы стимулировать строительство недвижимости, предназначенной для аренды, государство предоставляет земельные участки для таких проектов с огромными скидками и тем самым гарантирует огромные прибыли девелоперам.

Назревшим представляется решение вопроса об установлении налога на недвижимость, исчисляемого исходя из его рыночной стоимости. Это должно подтолкнуть владельцев «инвестиционных» квартир к продаже или как минимум к сдаче в аренду пустующего жилья. Одновременно местные правительства получают дополнительный источник дохода, что позволит ограничить их финансовые интересы, связанные с продажей земли.

Любовь НОВОСЕЛОВА,
д.э.н., главный научный сотрудник
Института Дальнего Востока РАН

СВОЙ ДОМ – ВРЕМЯ ЦЕНИТЬ ДОСТИГНУТОЕ



В США со времен реформ Франклина Д. Рузвельта, то есть с середины 1930-х гг., проводится целенаправленная государственная политика поощрения приобретения гражданами собственных домов. Такая политика сложилась не случайно.

Уроки Великой депрессии показали, что необходима новая идеология в отношении людей труда. Кризис напугал власти, они осознали, что у простых людей тоже должна быть собственность, и этой собственностью должен стать свой дом. Со временем в деловых и политических кругах страны сформировалось стойкое убеждение, что гражданин США только тогда становится полноценным членом общества, когда у него есть собственный дом. Свой дом — это свидетельство того, что у человека есть прочные корни, что он состоятельный и лояльный гражданин, приверженный общим ценностям.

Для широкого вовлечения граждан США в приобретение собственных домов государство стало активно развивать ипотечное кредитование, сопряженное с государственным страхованием ипотечных кредитов. Подкрепленная государственной поддержкой ипотека стала мощным фак-

тором, обеспечивающим доступность жилья для людей со сравнительно небольшими доходами.

Помимо обеспечения социальной устойчивости, курс на вовлечение широких масс населения во владение собственным жильем в последующем обнаружил большой экономический потенциал. Приобретение собственного жилья оказалось мощным фактором экономического роста, поскольку оно влечет за собой большой шлейф спроса на обширный круг товаров и услуг в связи с переездом семьи в новое жилище. Переезд в новый дом был важным событием, означающим существенное изменение образа жизни семьи к лучшему.

Проводниками государственной поддержки ипотечного кредитования в США служат несколько специально созданных структур. Среди них два агентства получили наибольшую известность в связи с их ролью в провоцировании кризиса 2008–2009 гг.:

Увеличение доходов населения в сочетании с государственной поддержкой обеспечило непрерывный рост спроса на новые дома в США

«Фанни Мэй» (Федеральная национальная ипотечная ассоциация) и «Фредди Мак» (Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита). Оба учреждения занимаются рефинансированием ипотечных кредитов посредством выпуска ценных бумаг, делая ипотеку более доступной для лиц с невысокими доходами. Федеральная принадлежность этих агентств, заявленная в их названиях, означает, что они не могут обанкротиться, поскольку по их обязательствам всегда заплатит федеральное правительство (поэтому облигации «Фанни Мэй» и «Фредди Мак» приравнены по надежности к облигациям казначейства). Так и случилось в сентябре 2008 г., когда правительство в разгар кризиса взяло эти агентства под свой контроль и подкрепило капиталом более чем в 180 млрд долл. Эти средства были возвращены государству только через несколько лет. Масштабы деятельности этих агентств огромны: только «Фредди Мак» за десятилетие, предшествовавшее кризису 2008–2009 гг., оказало содействие в приобретении и аренде жилья более чем 34 млн семей, потратив на это около 4,6 трлн долл.

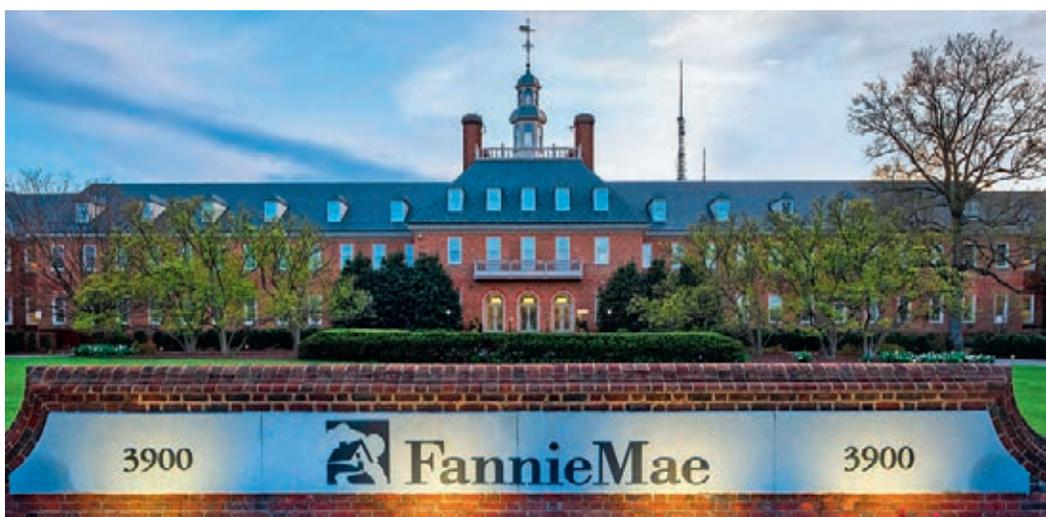
В течение трех десятилетий до упомянутого кризиса экономика США показывала в целом довольно динамичный рост. В этой обстановке увеличение доходов населения в сочетании с государственной поддержкой обеспечило непрерывный рост спроса на новые дома. С 1980 г. по 2008 г. цены на дома в США выросли в 4 раза. Важную роль сыграло появление новых финансовых технологий и инструментов, доступность кредитных историй заемщиков, а также возникновение и быстрый рост вторичного рынка ипотечных продуктов с главенствующей ролью «Фанни Мэй» и «Фредди Мак». Эти процессы подпитывали друг друга: рост доходов населения, поддержка государства и изобилие финансовых технологий.

Резкий рост стоимости жилья в этот период дал основание полагать, что стремление к улучшению жилищных условий по мере повышения доходов — это неисчерпаемый источник спроса со стороны населения. Действительно, если за ипотечными кредитами для покупки собственного дома

Количество обращений за ипотечным кредитом для приобретения отдельного дома



Источник: Data Point: 2017 Mortgage Market Activity and Trends
A First Look at the 2017 HMDA Data. May 2018.



ма в середине 1980-х гг. обращались примерно 5 млн соискателей в год, то в начале 2000-х их число приближалось к 12 млн. И это не считая обращений за другими видами кредитов ради покупки жилья.

При этом участники ипотечного рынка стали принимать рискованные решения, чреватые кризисными последствиями. Соискатели ипотек не боялись брать кредиты, потому что рыночная цена дома быстро опережала залоговую, и заемщик в случае несостоятельности мог даже рассчитывать на некую приличную сумму при продаже дома. Банк по этой же причине не боялся выдавать рискованные кредиты, понимая, что даже в случае несостоятельности заемщика он окажется в прибыли.

Приобретение собственного жилья оказалось мощным фактором экономического развития, поскольку это повлекло за собой рост спроса на обширный круг товаров и услуг в связи с переездом семьи в новое жилище

Кризис на жилищном рынке назрел в 2007 г., когда спрос достиг насыщения. К этому времени около 70% домохозяйств (72% населения) уже ста-

«Фанни Мэй» — Федеральная национальная ипотечная ассоциация (Federal National Mortgage Association — Fannie Mae). Создана в 1938 г. как государственный орган, в 1968 г. трансформирована в частное учреждение с федеральной государственной гарантией. Проводит поддержку вторичного рынка ипотек. Инвестирует в ипотеки, гарантирует и выпускает ценные бумаги под обеспечение ипотеками.



В США жилищное строительство играет важную роль в экономике страны и в большой степени обеспечивается ипотечным кредитованием, т.к. в этой отрасли велика роль государственной поддержки.



«Фредди Мак» — Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита (*Federal Home Loan Mortgage Corporation* — *Freddie Mac*). Создана в 1970 г. и представляет собой полугосударственное учреждение в рамках Федеральной системы банков жилищного кредита. Поддерживает вторичный рынок обычных ипотек, не гарантированных государством, выпускает ценные бумаги под обеспечение пулом ипотек. В 1989 г. реорганизована в акционерное общество.

ли собственниками своего жилья, и доля этой категории перестала расти. Остальные по разным причинам предпочитают арендовать жилье: это молодежь, совсем бедные слои, часто меняющие место работы лица и др. Казавшиеся непоколебимыми расчеты строительных компаний и ипотечных банков на неисчерпаемость спроса со стороны населения не оправдались, и этот «необъяснимый» факт долго не мог быть адекватно воспринят.

Сегодня рост экономики США восстановлен ценой огромных бюджетных вливаний и денежной эмиссии, но он идет медленно и не привел к возрождению высокого спроса на собственное жилье со стороны американского населения. Это вызывает тревогу в органах государственного регулирования, где опасаются, что низкие темпы роста экономики объясняются нехваткой материальных движущих сил, которые раньше создавали большой спрос на собственное жилье.

В США широко распространенной характеристикой дома служит количе-

ство спален. Современные стандарты строительства требуют, чтобы при каждой спальне был свой санузел. В современном американском доме, кроме набора мебели и кухонного оборудования, обычно имеется два холодильника, плюс отдельная морозильная камера, микроволновая печь, большая стиральная машина, телевизоры, ряд других приборов. Сравним два показателя: в 2001–2006 г. ежегодно строилось около 2 млн домов, а в последние годы — примерно по 500 тыс. Соответственно, уменьшилось и производство встроенного оборудования, различных устройств и агрегатов. Конечно, вместо них и рядом с ними появились современные электронные гаджеты, но их производство не требует столько рабочих мест и, кроме того, зачастую оно сосредоточено за пределами США.

Отчего же не возвращается прежний высокий спрос на новые дома в США? Можно предположить, что насыщение рынка жилья произошло надолго и связано с пересмотром жизненных ценностей среднего класса в условиях усиления турбулентности в экономике. В наши дни около половины домохозяйств США (48% по

Подкрепленная господдержкой ипотека стала мощным фактором, обеспечившим доступность жилья для людей с небольшими доходами

оценке ФРС в 2016 г.) имеет задолженность по ипотечному кредиту. Семья типичного представителя среднего класса США уже не вызывает укрепления и повышение благополучия с непременным переездом в новый, более просторный дом, поскольку его содержание требует значительных усилий и расходов. Теперь борьба идет за сохранение достигнутого уровня жизни в обстановке неопределенности экономической политики государства. Основная масса современных покупателей новых домов — это либо молодые семейные пары, либо выбившиеся из бедности семьи, приобретающие свой первый дом.

Михаил ПОРТНОЙ,
д.э.н., главный научный сотрудник
Института США и Канады РАН,
профессор Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС

ЦВЕТЫЭКСПО'2018. ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ

С 11 по 13 сентября на крупнейшей выставочной площадке России МВЦ «Крокус Экспо» профессионалы и любители вновь соберутся на самой красивой выставке московской осени «ЦветыЭкспо'2018».

Традиционно именно здесь, на этом важном деловом форуме, будет представлен весь «высший свет» цветочного общества. Ведь в 2017 г. по рейтингу Российского союза выставок и ярмарок «ЦветыЭкспо» заслуженно была признана лучшей выставкой России в данной сфере.

В сезоне 2018 г. выставка продолжает развиваться. Значительно расширилась ее площадь и возросло число участников, среди которых компании из 30 стран мира.

На выставке представляется весь ассортимент продукции зеленого сектора. Особенно широко (50% площади) — срезанные и горшечные цветы. А также семена и посадочный материал, оборудование и технологии для тепличного производства и садовых центров, товары для флористики и ландшафта, IT-технологии, логистика, сопутствующая продукция. А всемирно известные селекционные компании представят на суд жюри и посетителей свыше 200 новинок.

Национальные экспозиции представляют лидеры мирового рынка —

Голландия, Германия, Колумбия, Франция, Эквадор.

Разнообразную продукцию цветочного рынка покажут компании из Великобритании, Бельгии, Белоруссии, Венгрии, Дании, Израиля, Италии, Японии и других стран.

Выставку отличает уникальное представительство российских производителей цветов из различных регионов, для которых присутствие на главной цветочной экспозиции года — демонстрация устойчивого развития и возможности дальнейшего расширения бизнеса.

В новом сезоне в выставке участвуют также крупнейшие отечественные питомники, семенные компании, операторы и оптовики российского цветочного рынка, производители и поставщики флористической продукции, оборудования и технологий для тепличного производства и садовых центров.

Готовится обширная деловая программа: конференции по актуальным проблемам отрасли, выступления авторитетных российских и иностранных специалистов, презентации, се-



минары, круглые столы, обучающие мероприятия.

И, конечно, выставка цветов не может быть без флористики. На три дня «ЦветыЭкспо'2018» станет настоящей флористической Меккой. Важнейшее событие — Чемпионат России по флористике Russian Florist Cup'2018, организованный Национальной гильдией флористов. Его победители получают право представлять Россию на международных смотрах.

Выставку «ЦветыЭкспо» с каждым годом посещает все больше заинтересованных профессиональных посетителей. В 2017 г. они прибыли из 200 городов 75 российских регионов. А иностранные гости приехали из 45 стран, в том числе из всех бывших союзных республик.

Для многочисленных отечественных и зарубежных посетителей, заинтересованных в деловых отношениях, проект «ЦветыЭкспо» — это главная выставка для развития их бизнеса, важнейший деловой форум для профессионального общения.

Для получения пригласительного билета регистрируйтесь на сайте www.flowers-expo.ru

В 2017 г.
Российский союз
выставок и ярмарок
признал «ЦветыЭкспо»
лучшей выставкой
России в данной
сфере



ХОРОШО ТАМ, ГДЕ НАС НЕТ

Купить или снимать? Большинство из нас предпочитает первое.

Однако преимущества покупки не всегда очевидны. В некоторых странах

Европы выгоднее снимать жилье, а не покупать, чего не скажешь о России или США с их «американской мечтой». В каких странах аренда выгоднее покупки недвижимости?

Сухая статистика

Конечно, цифры лукавы и не учитывают чувства людей. Эмоции могут идти вразрез с выгодой. Кто-то всегда мечтал жить у моря и покупает дом, чтобы воплотить свою мечту, сколько бы он ни стоил.

Другой, напротив, ищет место для выгодных инвестиций. Третий эмигрирует в поисках лучшей жизни, и цены региона не являются для него определяющим фактором для аренды или покупки недвижимости.

Простое сравнение цен не учитывает и других факторов. Например, возможность получения вида на жительство владельцами недвижимости в той или иной стране. А это зачастую подталкивает рынок недвижимости, взвинчивает цены на аренду или покупку. Не учитывает простое сравнение цен и дополнительных трат, таких как коммунальные платежи или

налоги, которые во многих странах Европы почти невозможно оценить навскидку.

Среднестатистические данные показательно главным образом в сравнении с другими странами.

Портал Statista.com, к примеру, проанализировал данные крупнейших городов ЕС, взяв за усредненный показатель квартиры максимальной площадью до 120 кв. м. По состоянию на май 2018 г. титул самой дорогой страны сохранила Великобритания (пока еще значащаяся в рядах сообщества).

Средняя цена за квадратный метр составляет здесь более 20 тыс. евро, что почти в два раза больше, чем в среднем на континенте.

Следом идут французы: средняя цена квадратного метра в стране достигает 12,8 тыс. евро. Чуть отстают Австрия — 11,6 тыс. евро, и Италия, где, несмотря на кризис, средняя цена квадратного метра достигает 8,4 тыс.

Европейский рынок недвижимости вслед за строительным демонстрирует признаки выздоровления, и основной тенденцией стало повышение цен на жилье

евро. Нидерланды, Швеция и Финляндия удерживают планку в 6–7 тыс. евро. В Германии и Испании, несмотря на очень разную экономическую ситуацию, цены на недвижимость практически равны и даже, парадоксально, в Германии квадратный метр чуть дешевле — 4,3 тыс. евро против 4,4 тыс. в Испании.

Самое дешевое жилье по-прежнему в Восточной Европе. Например, в Хорватии цена 1 кв. м не достигает 2 тыс. евро, а в Болгарии составляет всего 1,3 тыс. евро. Также в числе дешевых стран Греция и Кипр (примерно 1,5 тыс. евро).

Германия как исключение

В Испании число владельцев жилой недвижимости в разы превосходит число арендаторов. Около 80% населения живут в собственных домах или квартирах. Противоположная ситуация в Германии, где больше половины граждан страны (54%) снимают жилье. И причина тут вовсе не в стоимости квадратного метра.

Немцы снимают жилье годами, а то и десятилетиями, не задумываясь о покупке. Основная причина тому — большая законодательная защищенность арендатора в сравнении с владельцем жилья.

В Германии законодательно запрещено бесосновательно поднимать цену жилой недвижимости, а ежегодно увеличение допустимо только при соблюдении ряда условий и на небольшой процент. Арендодатель обязан обеспечивать определенное качество проживания, т.е. общее поддержание достойного состояния жилого фонда ложится на владельца недвижимости, будь то частное лицо или компания. Арендодатель не может выселить жильца без должных на то оснований, и невозможность платить таковым основанием, увы, не является (к радости части арендаторов, которые этим пользуются).

Привычку «жить в аренду» не сложили даже низкие кредитные ставки (для граждан страны они сейчас составляют около 2%). В качестве семейного жилья здесь чаще принято выби-



рвать дом в пригороде, а не квартиру. Но семей, способных купить целый дом, в Германии становится все меньше, а в покупке квартиры для себя одного среднестатистический немец не видит смысла.

Многоквартирные жилые дома в Германии, напротив, часто покупают с целью инвестиции. Довольно распространенный пример: немцы из более обеспеченной части страны (Бавария, Баден-Вюртемберг) покупают дома или жилые комплексы на 6–8 квартир, к примеру в Берлине, и нанимают управляющую компанию для ухода и контроля. В итоге и те, и другие получают свою часть прибыли.

С каждым годом, однако, Германия все больше теряет свою привлекательность для арендаторов. С одной стороны, часть населения продолжает счастливо снимать жилье по расценкам десятилетней давности, с другой стороны, миграционный кризис сильно пошатнул рынок. В таких крупных промышленных центрах, как Мюнхен, Гамбург или Штутгарт, найти жилье по приемлемым ценам давно стало проблемой. И даже некогда «бедный» Берлин стал невообразимо дорог: за последнюю пару лет цены здесь взлетели на 20% и более.

По данным «Индикаторов рынка недвижимости», в мае 2018 г. стоимость 1 кв. м в одном из самых дорогих районов Москвы (Остоженка) была равна приблизительно 5 тыс. евро (399,8 тыс. руб.).

Элитный юг

Испания, Италия, Кипр. Объединяет эти страны отнюдь не схожесть ценовой политики, а природа и климат, делающие их привлекательными для потенциальных покупателей. Иностранные инвесторы, приобретающие виллы, дома или квартиры на побережье, в большой мере диктуют погоду на здешних рынках недвижимости. При этом все три страны который год отчаянно пытаются выбраться из экономического кризиса.

Экономику Испании сильно подкосил ипотечный кризис 2008–2013 гг. Часть жилой недвижимости, построенной в тот период, все еще не распродана. Местные власти пытаются стимулировать население, для которого собственный дом — это и инвестиция, и традиция. Но ни чрезвычайно низкие процентные ставки (около 1%), ни другие послабления (для граждан страны доступна даже опция покупки без первоначального взноса) не помогают: для многих молодых испанских семей ипотека все еще остается дорогим удовольствием.

Титул самой дорогой страны Европы сохраняет Великобритания – средняя цена за 1 кв. м жилой недвижимости составляет здесь более 20 тыс. евро

В Германии больше половины граждан предпочитают снимать жилье. Причина – большая законодательная защищенность арендатора в сравнении с владельцем жилья.



Цены на съемное жилье в крупных испанских городах тоже довольно высоки в сравнении со средним уровнем зарплат местного населения. Так что при малейшей возможности и надежде на лучшее испанцы предпочитают покупку аренде.

Иностранные покупатели в большинстве своем нацелены на иную часть рынка — испанское побережье, и покупают жилье «на лето» или в качестве инвестиции. Однако и на них сказываются последствия давно лопнувшего ипотечного пузыря. Кризис заставил власти страны смягчить ряд законов, дабы граждане, потерявшие работу, смогли сохранить свои дома. Но законы, написанные в спешке, можно читать двояко. И это породило явление «оккупации», почти не знакомое другим европейским странам.

Согласно испанским законам, человека нельзя просто так выселить из дома, в котором он уже живет, и не важно, живет он легально или нет. Этим пользуются нелегалы и мигранты всех мастей, отыскивая пустующий пару месяцев дом, в который они вселяются, просто срезав замки. Полиция в таких случаях лишь разводит руками, а владельцу остается самостоятельно искать решение проблемы.

В Италии и на Кипре тем временем бурно растут продажи элитной недви-

жимости. Обороты этот сектор начал набирать еще в 2014–2015 гг. В Италии в 2017 г. спрос иностранных инвесторов на элитное жилье вырос на 133%, несмотря на довольно высокие цены.

По данным PwC, в том же 2017 г. продажи в этом секторе на Кипре выросли почти на 45% в сравнении с предыдущим годом. При этом, по данным компании, квартиры составляют около 66% от общего числа продаж, а остальные 44% — это виллы стоимостью от 1,5 млн евро.

Идем на восток

Что касается остальных стран Европы, то во Франции, Австрии, Нидерландах и скандинавских государствах в последние годы сохраняется стагнация рынка недвижимости, позволяющая гражданам этих стран выбирать между арендой и покупкой, исходя из своей личной ситуации.

Французы предпочитают дома в пригороде или в провинции не по причине их дешевизны или будущей выгоды, а скорее находясь в поиске «дома мечты». Австрийцы и скандинавы арендуют жилье почти так же часто, как немцы, или живут в частично субсидированных государством квартирах: программы социального жилья в этих странах стараются поддерживать общий уровень

городов, не превращая отдельные районы в гетто.

Наиболее активно в сравнении со «старой» Европой рынок недвижимости растет в ее восточной части. Словакия, Чехия и другие все еще недорогие восточноевропейские страны привлекают покупателей доступным и стремительно растущим рынком недвижимости. Одной из причин стало растущее присутствие в этих странах представительств крупнейших международных технологических концернов, таких как Microsoft или Dell. Скромный жилой фонд восточноевропейских столиц мало что мог предложить хлынувшему туда потоку молодых иностранных специалистов с хорошей зарплатой. Именно это и подстегнуло спрос. В отличие от юга Европы, где акцент рынка сейчас находится на элитной недвижимости, или севера, где государство, наоборот, поддерживает интерес к строительству социального жилья, Восточная Европа создает хороший базис для сектора недвижимости среднего ценового диапазона. Строительство жилой недвижимости, по всей видимости, продолжит не спеша, но верно расти вместе с экономикой этих стран.

Наталья ПОПОВА

Международная
выставка-ярмарка

ТЕРРИТОРИЯ



ОХОТЫ

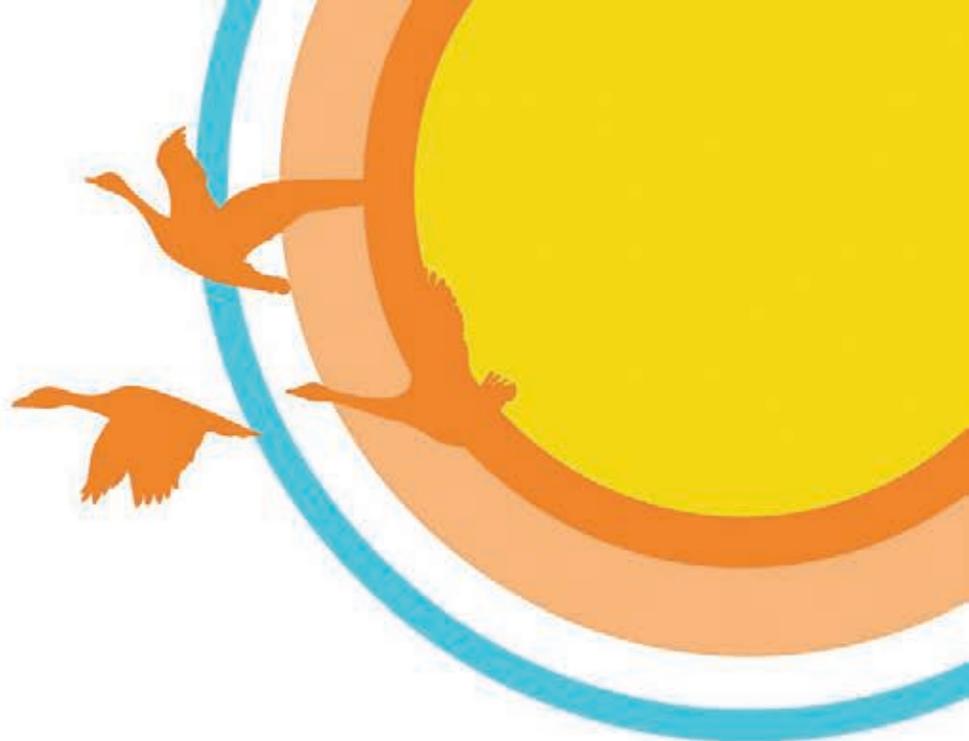
РЫБАЛКИ



ТУРИЗМА

4-7 октября
2018

Крокус Экспо
Павильон 3, зал 12



Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

реклама 12+

www.safariexpo.ru |  
Тел.: +7 (495) 223-42-18

Выставки, конгрессы,



LAS VEGAS CONVENTION CENTER

Совет директоров Конвент-центра Лас-Вегаса утвердил проект строительства нового мегапавильона площадью 55,7 тыс. кв. м. Первая выставка в его стенах должна пройти в январе 2021 г. Проектная стоимость работ — 860 млн долл. Перед архитекторами ставилась сложнейшая задача — создать новую достопримечательность Лас-Вегаса, которая, с одной стороны, отличалась бы инновационным дизайном, а с другой — полностью вписывалась в уникальную архитектуру города и отвечала его историческим традициям. И это удалось. По мнению экспертов, проект внесет новые яркие краски в жизнь площадки, отметившей свое 60-летие, и в то же время позволит успешней конкурировать с другими конвент-центрами США.

www.lvcva.com



Deutsche Messe



DEUTSCHE MESSE / «СИБЭКСПОЦЕНТР»

Российское представительство Deutsche Messe и компания «Сибэкспоцентр» подписали соглашение о совместном проведении в Иркутске международной выставки деревообработки и лесного хозяйства SibWoodExpo. Ранее, в течение 24 лет, проект носил имя «Сиблесопользование. Деревообработка. Деревянное домостроение». Первая совместная выставка намечена на 11–14 сентября. Одна из главных задач немецкого партнера — демонстрация в действии оборудования немецких производителей для валки леса и обработки бревен на месте лесозаготовок. Региональные власти пошли им навстречу, уже согласились предоставить технический участок леса недалеко от Иркутска.

www.sibexpo.ru



UFI

Исполнительная дирекция Всемирной ассоциации выставочной индустрии опубликовала специальное предупреждение об активизации мошенников, вступающих в переписку по электронной почте от имени сотрудников UFI. Мошенники обладают детальной информацией о выбранной ими компании и ее менеджерах, оперируют конкретными цифрами и данными. Конечная цель — перевод денег за участие в мероприятиях UFI. Выявить мошенников можно по обратному адресу (...@gmail.com и прочие общедоступные адреса почты). Получателей подобных сообщений просят немедленно сообщать о них в исполнительную дирекцию UFI.

www.ufi.org

форумы



OMAN CONVENTION & EXHIBITION CENTRE

В Мускате, столице султаната Оман, торжественно открыт новый Конвент-центр. Комплекс включает два больших зала, конгресс-центр (456 мест) и 22 конференц-зала. Полезное пространство всех помещений — 4,6 тыс. кв. м. С учетом расположенного рядом выставочного центра (пять павильонов площадью 22,4 тыс. кв. м, переговорные комнаты и многоуровневая парковка), всего насчитывается 48,6 тыс. кв. м. В настоящее время строительство продолжается: проект завершит Конгресс-холл (3200 мест). По расчетам, в течение года в Омане будут проходить 180–200 разноплановых мероприятий. В 2020 г. здесь состоится Конгресс UFI.

www.omanconvention.com



NÜRNBERGMESSE

В мае состоялась премьера проекта it-sa India в Мумбаи, продолжающего традиции крупнейшей европейской выставки информационной безопасности it-sa в Нюрнберге (в 2017 г. — 630 экспонентов). По словам Роланда Флека, руководителя NürnbergMesse, вопросы безопасности в сфере IT-технологий не знают границ и требуют глобальных решений. Индия выбрана потому, что именно здесь особенно остро стоит проблема преступлений в киберпространстве, местный бизнес требует адекватной защиты. Успех проекта очевиден: с первого раза 117 экспонентов.

www.nuernbergmesse.de



UBM PLC

Холдинг расширяет портфель своих выставок по тематике металлообработки. Подразделение UBM plc, английская фирма UBMMG Holdings, приобрела у ITE Group компанию TradeLink ITE — организатора выставки Metaltech в Куала-Лумпуре (Малайзия). В конце мая этот проект собрал около 500 экспонентов и 20 тыс. посетителей. «Семья» профильных выставок британского холдинга в Юго-Восточной Азии включает также Manufacturing Indonesia, MTA Vietnam, Intermach Thailand и MTA в Сингапуре.

www.ubm.com



FIERA DI VICENZA

Компания Italian exhibition group, управляющая выставочными центрами в Римини и Виченце, представила проект модернизации второго павильона комплекса Fiera di Vicenza. Проект разработан немецким архитектором Фольквином Маргом. Инвестиции оцениваются в 35 млн евро. В ближайших планах — ввод в строй новых экспозиционных площадей и оптимизация всей инфраструктуры площадки (проходов, атриумов, вспомогательных помещений и пр.). Работы развернутся на площади 26 тыс. кв. м. Новый павильон будет иметь два уровня (вместо нынешних пяти). Особое внимание уделено созданию комфортных и безопасных условий проведения ювелирных выставок, которыми издавна славится Виченца.

www.iegexpo.it

«КРОКУС ЭКСПО»:



HEIMTEXTIL RUSSIA

Главная выставка домашнего и интерьерного текстиля в России, точный барометр мировых трендов, ключевая бизнес-платформа текстильной индустрии — как только ни называют Heimtextil Russia. Год назад выставка собрала 247 экспонентов и 17,9 тыс. посетителей. В сентябре (с 18-го по 20-е) проект отмечает свой 20-летний юбилей. Специалисты компании «Мессе Франкфурт РУС» сделали все возможное, чтобы юбилейный смотр стал еще более профессиональным, ярким и насыщенным новыми идеями.



«ЭКВАТЭК»

«Все профессионалы и эксперты водной отрасли — в одно время и на одной площадке», — именно так в компании Reed Exhibitions характеризуют международный водный форум «Вода: экология и технология». В этом году он пройдет с 25 по 27 сентября. Раз в два года «Экватэк» представляет лучшие технологии и оборудование для водоснабжения, водоподготовки и очистки сточных вод, строительства и эксплуатации трубопроводов. В рамках конференции эксперты обсуждают важнейшие проблемы отрасли. Форум включает три специальные экспозиции: «БВ Шоу» (бутилирование воды), «Ситипайп» (инженерные сети) и «No-Dig Москва» (бестраншейные технологии строительства и ремонта инженерных коммуникаций).



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Выставка «Импортозамещение», которая пройдет в МВЦ «Крокус Экспо» с 11 по 13 сентября, будет всего четвертой по счету, но за короткий период она стала значимой частью программы выставочного центра. С этого года она проводится по распоряжению Правительства РФ от 21 апреля 2018 г. № 719-р. Выставка играет роль важной площадки взаимодействия и делового партнерства российских производственных предприятий и научных центров, стремящихся решать свои технологические задачи за счет отечественных ресурсов.



«МОККА ЭКСПО Групп»

Список экспонатов трех выставок, которые компания «МОККА ЭКСПО Групп» проводит с 11 по 13 сентября (Household Expo/ Christmas Box. Podarki/ Stylish Home. Gifts), составить крайне сложно. Речь идет буквально обо всех товарах для дома, начиная с элитных аксессуаров и заканчивая бытовой химией. В этот список входят также подарки, сувениры, текстиль, праздничная и новогодняя продукция. Деловая программа делится на три тематических дня: дизайна, регионального ретейла и интернет-продаж. Ежегодно форум привлекает свыше 400 розничных и оптовых торговых сетей, доля региональных компаний достигает 46%.

ДЕНЬ ЗА ДНЕМ

CeMAT Russia

Единственная в России выставка складской техники, подъемно-транспортного оборудования и средств автоматизации склада CeMAT Russia, по мнению экспертов, носит универсальный характер — здесь представлена техника и оборудование практически для всех отраслей промышленности и видов предприятий (промышленных производств, торговых сетей, транспортных фирм, логистических комплексов, гостиниц, ресторанов и пр.). Ближайшую выставку компании ITE Москва и Deutsche Messe наметили на 19–21 сентября.



«ИГРОМИР»/ COMIC CON RUSSIA

Для сотрудников компании «Конференция разработчиков компьютерных игр» индустрия игр — их профессия. С 4 по 7 октября они организуют два незабываемых события: выставку интерактивных развлечений «Игромир» и фестиваль поп-культуры Comic Con Russia. Гостей ждет широчайший выбор гаджетов, игр для компьютеров, консолей и мобильных телефонов, мультимедиа, аппаратура — все, что нужно для полного погружения в виртуальные миры.

Kids Russia / «Скрепка Экспо»

Компании «Гранд Экспо» и «Скрепка Экспо Проект», организаторы выставок Kids Russia (игрушки, товары для детей, хобби и досуга) и «Скрепка Экспо» (канцелярские и офисные товары), приняли решение провести в 2019 г. свои выставки одновременно — с 12 по 14 марта в соседних залах МВЦ «Крокус Экспо». Нынешней весной по времени их разделяли две недели. Каждая из выставок проходит в течение многих лет и прекрасно известна в бизнес-сообществе. По размерам они практически равны — примерно по 240 экспонентов. Принятое решение призвано дать синергический эффект и стать новым импульсом в развитии проектов.



«ДЕНТАЛ ЭКСПО»

Форум и выставка «Дентал Экспо» давно стали визитной карточкой стоматологической отрасли России. Статистика проекта компании «ДЕ-5» говорит сама за себя: более 500 экспонентов, национальные павильоны четырех стран, 37,3 тыс. профессионалов, посетивших мероприятие, — таковы итоги прошлого года. Впереди — новая выставка. С 24 по 27 сентября посетителей ждет обширная экспозиция и множество новаций, в частности программа «Из зубов в зубы» — бесплатный сервис для всех, кто хочет продать или купить клинику, снять или сдать помещения, найти партнеров, персонал или работу.

ПЕРСПЕКТИВЫ ХОРОШИЕ



Всемирная ассоциация выставочной индустрии (UFI) опубликовала очередную, 21-й обзор Global Barometer, посвященный состоянию выставочной отрасли в мире. Предыдущий обзор был выпущен в декабре 2017 г.

В обзоре UFI приводятся итоги опроса руководителей 312 выставочных компаний из 55 стран. Исследование проводилось по 14 региональным рынкам. В полученных ответах даются в целом позитивные оценки состояния выставочного рынка в 2018 г. и говорится о хороших перспективах на 2019 г.

Управляющий директор UFI Кай Хаттендорф, комментируя результаты исследования, заявил, что сделанный ранее прогноз роста выставочной отрасли в 2018 г. подтвердился во всех регионах, хотя особенности развития индустрии в отдельных странах дают разные результаты относительно прибыльности.

По данным опроса, большинство компаний во всех регионах сообщили о росте оборота в 2018 г. и ожидаемом его увеличении в первой половине 2019 г. В Северной и Южной Америке, а также в Азиатско-Тихоокеанском регионе такие оценки были получены от 7 из 10 опрошенных компаний. В Ев-

В 21-м докладе Global Barometer UFI приняли участие 312 компаний из 55 стран, в том числе 20 из Индии, по 16 из России и Китая, по 14 из США, Германии и Италии

ропе 8 из 10 компаний сообщили о позитивных ожиданиях на I полугодие 2019 г.

Из российских участников опроса 69% сообщили о росте оборота во второй половине 2018 г. и 73% — о предполагаемом его увеличении в первой половине 2019 г.

О росте операционной прибыли более чем на 10% по итогам 2017 г. заявили 44% всех опрошенных компаний. Самая высокая доля прибыльных компаний была в Индии (72%), в Германии и США (по 70%). Однако оценки прибыльности на 2018 г. оказались несколько ниже — только 37% ожидают увеличения прибыли на более чем 10%. Такие оценки на 2019 г. колеблются по регионам от 35 до 45%, что отражает изменчивость условий работы на разных международных рынках.

Только 21% российских компаний сообщили о росте прибыли в 2017 г. на более чем 10%. В 65% ответов говорилось о сохранении прибыли на прежнем уровне. В 2018 г. 85% российских

участников опроса ожидают сохранения стабильности прибыли, а 15% — ее сокращения на более чем 10%.

В оценке ключевых факторов, влияющих на развитие выставочного бизнеса, участники опроса UFI называли состояние внутренней экономики в своих странах — 24% (на 1 пункт ниже, чем в предыдущем обзоре), конкуренцию внутри отрасли — 18% (на 3 пункта ниже), ситуацию на мировом рынке — 18% (на 2 пункта выше). Российские компании высказали мнение о более сильном влиянии состояния внутренней экономики на их работу (33%) и конкуренции на рынке (21%).

Особенностью выставочного рынка последнего времени стало активное внедрение цифровых технологий. Из опрошенных респондентов 64% сообщили, что они добавили новые услуги в цифровом формате в разных секторах работы. Более чем в половине ответов сообщалось о переводе внутренней обработки данных также в цифровой формат. Ответы российских компаний по этим пунктам совпадают в целом со средними показателями опроса. 

Автомобили

Выставка, организатор	Время проведения	Место проведения	Контакты
AUTOWORLD PLOVDIV International Fair Plovdiv	25–30.09.18	Болгария Пловдив	www.fair.bg; fairinfo@fair.bg тел. +359 (0)32 903 600; факс +359 (0)32 902 432
MONDIAL DE L'AUTOMOBILE AMC Promotion	4–14.10.18	Франция Париж	www.amcpromotion.com; info@amcpromotion.com тел. +33 (0)1 5688 2240; факс +33 (0)1 4256 5080
MOTORSHOW PORTO Exponor	4–14.10.18	Португалия Порто	www.exponor.pt; info@exponor.pt тел. +351 22 998 1400; факс +351 22 995 7499
AUTOMOBILE SHOW MONTENEGRO Adriatic Fair Budva	10–14.10.18	Черногория Будва	www.adriafair.co.me; jadranskisajam@t-com.me тел. +382 33 410 403; факс +382 33 452 132
AUTOSALON NITRA Agrokomplex-Vystavnictvo Nitra	11–14.10.18	Словакия Нитра	www.agrokomplex.sk; agrokomplex@agrokomplex.sk тел./факс +421 37 6572 111
CARAVANING Fira de Barcelona	12–21.10.18	Испания Барселона	www.firabarcelona.com; info@firabcn.es тел. +34 93 233 2000; факс +34 93 233 2198
NASHVILLE INTERNATIONAL AUTO SHOW Motor Trend Auto Shows, Inc.	12–14.10.18	США Нашвилл	www.motortrendautoshow.com; lisa.gelb@primedia.com тел. +1 717 671 4300; факс +1 717 671 4303
SUISSE CARAVAN SALON BernExpo AG	25–29.10.18	Швейцария Берн	www.bernexpo.ch; info@bernexpo.ch тел. +41 31 340 1111; факс +41 31 340 1110
OSLO MOTOR SHOW Norges Varemesse	26–28.10.18	Норвегия Лиллестром	www.messe.no; nv@messe.no тел. +47 6693 9100; факс +47 6693 9101
SALÃO INTERNACIONAL DO AUTOMÓVEL Reed Exhibitions Alcantara Machado	8–18.11.18	Бразилия Сан-Паулу	www.reedalcantara.com.br; info@alcantara.com.br тел. +55 11 3060-5000; факс +55 11 3060-5001
AUTO ZÜRICH CAR SHOW MCH Foire Suisse (Holding) SA	8–11.11.18	Швейцария Цюрих	www.messe.ch; info@messe.ch тел. +41 58 200 20 20; факс +41 58 206 21 82
CARAVANING BRNO BVV	8–11.11.18	Чехия Брно	www.bvv.cz; info@bvv.cz тел. +420 541 151 111; факс +420 541 153 070
RIYADH MOTOR SHOW Riyadh Exhibitions Co. Ltd	14–17.11.18	Саудовская Аравия Эр-Рияд	www.receexpo.com; info@receexpo.com тел. +966 1 229 5604; факс +966 1 229 5612
MOTOR TREND INTERNATIONAL AUTO SHOW Motor Trend Auto Shows, Inc.	23–25.11.18	США Лас-Вегас	www.motortrendautoshow.com; lisa.gelb@primedia.com тел. +1 717 671 4300; факс +1 717 671 4303
LOS ANGELES AUTO SHOW LA Auto Show	30.11—09.12.18	США Лос-Анджелес	http://laautoshow.com; mail@laautoshow.com тел. +1 310 444 1850; факс +1 310 444 5971
ESSEN MOTOR-SHOW Messe Essen GmbH	1–9.12.18	Германия Эссен	www.messe-essen.de; info@messe-essen.de тел. +49 (0) 201 724 40; факс +49 (0)201 724 4248
MOTOR SHOW BOLOGNA Bologna Fiere	6–9.12.18	Италия Болонья	www.bolognafiere.it; bolognafiere@bolognafiere.it тел. +39 (0)5 1282 111; факс +39 (0)5 1282 332
INTERNATIONAL MOTOR SHOW LuxExpo	14–16.12.18	Люксембург	www.luxexpo.lu; info@luxexpo.lu тел. +352 43 99 1; факс +352 43 99 315
HONG KONG CAR SHOW Hong kong-Asia Exhibition (Holdings) Ltd.	22–25.12.18	Китай Гонконг	www.hka.com.hk; hkexhi@hka.com.hk тел. +852 2 591 9823; факс +852 2573 3311
CMT Messe Stuttgart International	10–20.01.19	Германия Штутгарт	www.messe-stuttgart.de; info@messe-stuttgart.de тел. +49 (0) 711 258 9 550; факс +49 (0)711 258 9 440
NAIAS NAIAS	14–27.01.19	США Детройт	www.naias.com; naias-media@baileypr.com тел. +1 248 643 0250; факс +1 248 637 0784
SALON INTERNATIONAL DE L'AUTOMOBILE DE MONTREAL CCAM	18–27.01.19	Канада Монреаль	www.ccam.qc.ca; info@ccam.qc.ca тел. +1 514 331 6571; факс +1 514 331 2045
BRUSSELS INTERNATIONAL MOTOR SHOW Febiac	19–27.01.19	Бельгия Брюссель	www.febiac.be; info@febiac.be тел. +32 (0)2 778 6400; факс +32 (0)2 762 8171
SIAM Expo Monaco	28.02—3.03.19	Монако	www.salonautomonaco.com; infos@salonautomonaco.com тел./факс +377 97 77 2552
GENEVA INTERNATIONAL MOTOR SHOW Palexpo SA	7–17.03.19	Швейцария Женева	www.palexpo.ch; info@palexpo.ch тел. +41 22 761 1111; факс +41 22 798 0100
SEOUL MOTOR SHOW Imag	28.03—7.04.19	Южная Корея Сеул	www.imag.de; info@imag.de тел. +49 (0) 89 949 22 0; факс +49 (0) 89 949 22 350
ISTANBUL AUTOSHOW Tüyap Fairs and Exhibitions Organization Inc.	13–21.04.19	Турция Стамбул	www.tuyap.com.tr; sales@tuyap.com.tr тел. +90 212 867 1100; факс +90 212 886 6698
NYIAS GNYADA	19–28.04.19	США Нью-Йорк	www.gnyada.com; assistance@gnyada.com тел. +1 718 746 5900; факс +1 718 746 5557
CARAVAN, CAMPING, RV AND HOLIDAY SUPERSHOW Caravan and Camping Industry Association	30.04—5.05.19	Австралия Сидней	www.caravan-camping.com.au; admin@cciansw.com.au тел. +61 (02) 9615 9914; факс +61 (02) 9615 9998
SALÓN INTERNACIONAL DEL AUTOMÓVIL Y VEHÍCULO COMERCIAL Fira de Barcelona	11–19.05.19	Испания Барселона	www.firabarcelona.com; info@firabcn.es тел. +34 93 233 2000; факс +34 93 233 2198
IAA CARS VDA	12–22.09.19	Германия Франкфурт	www.vda.de; email@iaa.de тел. +49 (0) 69 97 507 0; факс +49 (69) 97 507 261



МОСКОВСКИЙ АВТОСАЛОН: ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Московский международный автомобильный салон — явление для России уникальное.

Огромные, широко раскинувшиеся стенды. Море света и красок. Футуристические очертания концепт-каров и мощь новых кроссоверов. Плюс сила, надежность, технические новации. Дух захватит у любого.



ММАС

Московский Международный
Автомобильный Салон

Нынешний автосалон проходит в условиях роста на автомобильном рынке России. Пока его трудно назвать стабильным и устойчивым, тем не менее — факт налицо.

По данным Ассоциации европейского бизнеса, в 2017 г. спрос на новые автомобили в России впервые за шесть лет вырос, и сразу на 11,9%. Всего было продано 1,6 млн новых легковых машин (частных и коммерческих), что на 170 тыс. больше, чем в предыдущем году. Лидировала, как всегда, народная «Лада» (рост на 17%). Самым продаваемым легковым автомобилем года, согласно официальной статистике, стала модель Kia Rio (96,7 тыс. машин, рост на 14%).

Агентство «Автостат» публикует несколько иные цифры. По его данным, продажи машин массового спроса в прошлом году увеличились на 13,6% (1,4 млн автомобилей), премиального класса — на 0,6% (141 тыс.).

Таким образом, при любых подсчетах рост налицо. В 2018 г. он продолжился, хотя темпы начали спадать. По сведениям «Автостата», рынок новых автомобилей в январе прибавил 31,3%, в феврале — 24,7%, в марте — 13,9%. Тем не менее пока, после многолетнего спада, автомобильный рынок

России на подъеме, и это вызвало новый всплеск интереса к Московскому автосалону.

Как и в прошлые годы, салон организован Объединением автопроизводителей России и МВЦ «Крокус Экспо» под патронатом Всемирной организации автомобильных производителей (ОИКА). В соответствии с календарем ОИКА проводится он раз в два года, что характерно практически для всех крупнейших автосалонов мира.

Вряд ли кому-то сегодня надо объяснять, что речь идет о главном выставочном событии автомобильной индустрии России. Именно здесь, в МВЦ «Крокус Экспо», гранды мировой автоиндустрии показывают все,

До 30 августа
открыта онлайн-
продажа билетов
на сайте салона со
скидкой 20%

на что они способны. Свои новинки привозят и зарубежные производители, и отечественные компании.

Эксперты отмечают стабильно высокий международный уровень экспозиции, гарантированный многолетним сотрудничеством «Крокус Экспо», Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса и крупнейших компаний отрасли.

За что профессионалы ценят ММАС? Прежде всего, за возможность первыми увидеть мировые и европейские премьеры новых моделей. Так будет и на этот раз. В павильонах представят основные международные и российские автомобильные бренды.

Главное событие деловой программы ММАС-2018 — международный форум «Автомобильная промышленность России: вызовы глобального рынка, проблемы, возможности», намечен на 30–31 августа.

В ходе самой выставки впервые состоится Фестиваль инновационных технологий автомобильной индустрии, на котором изобретатели, конструкторы и инженеры представят новые технические решения, альтернативные виды транспорта, системы автономного вождения и десятки других, не менее значимых и интересных разработок.

В то же время самым массовым и зрелищным мероприятием салона обещают стать тест-драйвы на специальной площадке, где любой, если повезет, сможет протестировать представленные модели и получить первые уроки управления ими в сложных ситуациях. Гости также ждут десятки презентаций, интерактивных развлечений и конкурсов.

Определенные новации коснулись и правил посещения автосалона. Разумеется, в лучшую сторону. До 30 августа открыта онлайн-продажа билетов на сайте выставки со скидкой 20%. К тому же теперь входные билеты разделены на две категории: «Будние дни» и «Выходные дни».

Большая часть гостей автосалона — люди знающие, хорошо разбирающиеся в автомобильной технике, именно поэтому они никогда не ограничиваются внешним видом, светом софитов и обаянием девушек-моделей. Им нужна конкретика: время разгона, тип механической передачи, плавность



Московский международный автомобильный салон проходит в МВЦ «Крокус Экспо» с 29 августа по 9 сентября. В первый день работы он открыт только для журналистов, во второй — для представителей бизнеса.

хода, прочность, эргономичность, возможности компьютерной «начинки» — в общем, все, досконально, до винтика.

И автопроизводители идут им навстречу. Подробная информация обо всех технических характеристиках и возможностях автомобилей, представленных на стендах, начала публиковаться за полгода до открытия.

Самым массовым и зрелищным мероприятием салона обещают стать тест-драйвы на специальной площадке



Конечно, не все столь открыты. Исполнительный вице-президент по продажам и маркетингу «Автоваза» Ян Птачек, к примеру, заявил, что его компания подготовила для выставки сразу несколько сюрпризов, но говорить о них никто не собирается — какой же тогда будет сюрприз?

Расскажем о самых привлекательных новинках ММАС-2018, анонсированных заранее.

«Хендэ Мотор СНГ» представит российскую премьеру нового кроссовера Hyundai Santa Fe — уже четвертого поколения этого бренда, соединившего яркий дизайн и инновационные решения активной безопасности.

«KIA Motors Rus» покажет флагманский кроссовер Sorento Prime, самый быстрый автомобиль в истории торговой марки Stinger, новую версию субкомпактного хэтчбека Picanto X-Line и ряд других новинок.



ФОТО: D.MABALAKIREV.LIVEJOURNAL.COM



«ИНТЕРАВТО»

Выставка «Интеравто», которая пройдет в МВЦ «Крокус Экспо» с 28 по 31 августа, прочно удерживает второе место на российском рынке экспозиций автомеханики. Посещение «Интеравто» является неотъемлемой частью делового графика ведущих участников автопромышленного рынка. Она традиционно совмещается с днями работы ММАС. В 2017 г. экспонентами «Интеравто» стали более 400 компаний-производителей автокомпонентов, ее посетили свыше 30 тыс. специалистов и предпринимателей, работающих на данном рынке. Значимым событием деловой программы «Интеравто-2018» станет международная конференция поставщиков автомобильной промышленности, в которой участвуют российские и международные производители автокомплектующих, оборудования, сырья и материалов для данной отрасли.

На стенде «Renault Россия» гостей ждет мировая премьера новой модели кроссовера С-сегмента, который планируют делать на московском заводе Renault. Кроссовер станет первым воплощением в жизнь «русской стратегии» французской фирмы: «Моя страна. Мои открытия. Мой Renault».

Представители Volkswagen планируют демонстрировать новации в рамках специализированной экспозиции современных технологий. Наряду с этим на открытых площадках состоятся тест-драйвы различных моделей Volkswagen, включая премьеры 2018 г. — Teramont и новый Touareg.

Усиливают свое присутствие на салоне и китайские производители. Так, компания JAC Motors, впервые участвующая в ММАС, покажет сразу два новых кроссовера: JAC S3 и JAC S5. Их коллеги из фирмы LIFAN привезут новую версию семиместного кроссовера LIFAN MYWAY.

Этими новациями, разумеется, Московский автосалон не ограничится. Большой раздел посвящен россий-

ским торговым маркам, не говоря уже об автомобилях мировых брендов, сделанных в России, а их с каждым годом становится все больше.

На роль главного достижения российского автопрома на этот раз претендуют машины, созданные на базе Единой модульной платформы под брендом AURUS, и прежде всего, новый автомобиль Президента России, впервые появившийся на последней инаугурации Владимира Путина. Нет сомнений, многие придут в МВЦ «Крокус Экспо» только для того, чтобы его увидеть.

Лимузин самого высокого класса отвечает жестким требованиям безопасности, технологичности и комфорта. Представлен он на стенде ФГУП «НАМИ». Российские инженеры разработали уникальную конструкцию новых автомобилей премиум-класса, что, по их мнению, должно символизировать возрождение российского автопрома и к тому же помочь отечественным компаниям осознать, что они могут и должны ставить задачи по созданию современных автомобилей, отвечающих самым строгим международным стандартам.

По материалам информации сайта ММАС-2018 (www.mas-expo.ru)

В МВЦ «Крокус Экспо» гранды мировой автоиндустрии показывают все, на что они способны

Vegas

CITY HALL

10/09



**«БОЛЬШОЙ
СИМФОНИЧЕСКИЙ
КВАРТИРНИК»**

1000 - 10000 рублей

12/09



ИЦХАК АДИЗЕС

23000 - 143000 рублей

28/09



**НАТАЛЬЯ
ЗУБАРЕВА**

800 - 8000 рублей

06/10- 05/11



**ИЗУМРУДНЫЙ
ГОРОД**

800 - 3700 рублей

09/10



**ЭТАП ЛИГИ
ЧЕМПИОНОВ ПО
РУКОПАШНОМУ БОЮ**

1000 - 10000 рублей

11/10



АННА СЕДОКОВА

12/10



**ВЕЧЕР ПАМЯТИ
МИХАИЛА ЗАДОРНОВА**

1000 - 7000 рублей

15, 16/10



**SYNERGY SMM
FORUM**

17/10



**ЯРОСЛАВ
СУМИШЕВСКИЙ**

800 - 3700 рублей

18/10



DAVID SANBORN

1800 - 12000 рублей

19/10



**V МЕЖДУНАРОДНЫЙ
КОНКУРС ВОКАЛИСТОВ
ИМ. М.МАГОМАЕВА**

300 - 500 рублей

23/10



«ДУЭНЬЯ»

600 - 3500 рублей

24/10



ШАРИФ

800 - 5500 рублей

25/10



МОНЕТОЧКА

600 - 3000 рублей

26/10



**ИГОРЬ
САРУХАНОВ**

1000 - 7000 рублей

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

Филиал «Крокус Сити Холл» АО «КРОКУС» г. Красногорск, ул. Международная д. 20, ОГРН 1027700257023.

CROCUS CITY HALL

09/09

**ОДНАЖДЫ
РОССИИ**

**«ОДНАЖДЫ
В РОССИИ»**

800 - 7000 рублей

14/09



ООМРН!

2300 - 10000 рублей

24/09



**ERIK BERTRAND
LARSEN**

26, 27/09



**РОССИЙСКИЙ
БИЗНЕС-ФОРУМ**

24900 - 199000 рублей

29/09



STAND UP

800 - 7000 рублей

30/09



**ПРЕМИЯ MUSIC-
BOX 2018**

1000 - 12000 рублей

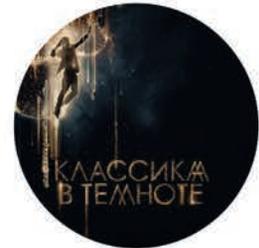
04/10



**ELECTRIC LIGHT
ORCHESTRA CLASSIC**

2000 - 12000 рублей

05/10



**«КЛАССИКА
В ТЕМНОТЕ»**

1000 - 10000 рублей

06/10



**DEVA PREMAL &
MITEN**

1000 - 6000 рублей

07/10



DAVID GARRETT

2500 - 10000 рублей

12/10



**АНСАМБЛЬ ТАНЦА
«АЛАН»**

1000 - 6000 рублей

18/10



**СЕРГЕЙ БЕЗРУКОВ И
ГРУППА «КРЕСТНЫЙ
ПАПА»**

1500 - 15000 рублей

19/10



**«РОМАНТИКА
РОМАНСА»**

1000 - 4500 рублей

20/10



**V МЕЖДУНАРОДНЫЙ
КОНКУРС ВОКАЛИСТОВ
ИМ. М.МАГОМАЕВА**

400 - 3000 рублей

21/10



**КОНКУРС
ЧТЕЦОВ КОРАНА**

500 - 5000 рублей

23/10



**CHRIS NORMAN &
BAND**

2000 - 15000 рублей

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

Филиал «Крокус Сити Холл» АО «КРОКУС» г. Красногорск, ул. Международная д. 20, ОГРН 1027700257

CROCUS CITY HALL

25/10



LOBODA

1000 - 25000 рублей

27/10



VIVALDIANNO

1000 - 18000 рублей

29/10



WARDRUNA

2500 - 5900 рублей

30/10



«ПЕСНИ О ГЛАВНОМ»

1000 - 20000 рублей

31/10



IL DIVO

3000 - 30000 рублей

КАССЫ

центральная

CROCUS CITY HALL

Режим работы:

ежедневно с 10:00 до 21:00

Адрес:

65-66 км МКАД, Крокус Сити, Crocus City Hall

VEGAS

КАШИРСКОЕ ШОССЕ

Режим работы:

ежедневно с 10:00 до 21:00

перерыв с 14:00 до 15:00

Адрес:

пересечение Каширского шоссе и 25 км МКАД (внешняя сторона), главный вход, стойка информации ТРК «VEGAS»

VEGAS КРОКУС СИТИ

Режим работы:

ежедневно с 10:00 до 22:00

перерыв с 14:00 до 15:00

Адрес:

65-66 км МКАД, Крокус Сити

Vegas
CITY HALL

Режим работы:

ежедневно с 10:00 до 21:00

Адрес:

м.Мякинино, 65-66 км МКАД, Vegas City Hall, центральный вход

НОВАЯ КАССА

Тверская

Режим работы:

ежедневно с 10:00 до 22:00

перерыв с 14:00 до 15:00

Адрес:

ул. Тверская, 6с1

Смоленская

Режим работы:

ежедневно с 09:00 до 19:30

перерыв с 14:00 до 15:00

Адрес:

Новинский бульвар, д.8, ТЦ «Lotte Plaza», 1-й этаж, вход в ресторан «Zafferano»

ТЦ «Твой Дом» Мытищи

Режим работы:

ежедневно с 10:00 до 20:00

перерыв с 14:00 до 15:00

Адрес:

пересечение 91 км МКАД и Осташиновского шоссе

ТЦ «Твой Дом» Новая Рига

Режим работы:

ежедневно с 10:00 до 20:00

перерыв с 14:00 до 15:00

Адрес:

Новоринское шоссе, 9 км от МКАД
call-центра:

+7 (499) 55 000 55

Режим работы call-центра:

ежедневно с 09:00 до 21:00

Уважаемые зрители!

Каждый штрихкод на Вашем входном билете в Крокус Сити Холл индивидуален. Во избежание проблем с проходом на мероприятие не копируйте, не сканируйте, не фотографируйте и не выкладывайте фото/скан Вашего входного билета в сети Интернет.

БИЛЕТЫ ПРОДАЮТСЯ БЕЗ НАЦЕНКИ

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

Филиал «Крокус Сити Холл» АО «КРОКУС» г. Красногорск, ул. Международная д. 20, ОГРН 1027700257



ВСЁ, ЧТО НЕТЛЕННО...

Специализированные выставки в сфере недвижимости пользуются успехом во всех странах и на всех континентах. Как глобальные смотры с тысячами участников, так и выставки локального характера всегда вызывают интерес инвесторов и простой публики.

**expo
real**

mipim

По-настоящему крупных, мирового масштаба, выставок недвижимости всего две — MIPIM в Каннах и EXPO REAL в Мюнхене. Сюда съезжаются тысячи экспонентов и десятки тысяч гостей. Здесь обсуждают судьбы мегаполисов и методы продаж с помощью виртуальной реальности.

Вторая, более широкая, группа выставок ориентирована на национальные рынки отдельных стран. На этих выставках предлагают как местную, так и зарубежную недвижимость. Приоритеты формирует рынок, говоря точнее, уровень жизни и стабильность политической ситуации в стране. Практически все подобные мероприятия по составу участников являются международными, привлекают от 100 до 300 экспонентов и, как правило, носят смешанный характер, т.е. предназначены и для бизнеса, и для частных покупателей.

Характерная особенность этих проектов — конгрессно-выставочный характер. Конференции и симпозиумы не просто дополняют экспозиции — здесь они неотделимы друг от друга.

«Ведущий мировой рынок недвижимости» — так позиционирует себя специализированная выставка MIPIM в Каннах

Третья группа событий объединяет многочисленные ярмарки-распродажи, предназначенные для конечных покупателей. При этом чаще всего используется формат «деловых гостиных» без стендов. В фойе гостиниц и в других подходящих помещениях устанавливают рабочие столы, за которыми продавцы и покупатели обсуждают будущие сделки.

С планетарным размахом

«Ведущий мировой рынок недвижимости» — так позиционирует себя специализированная выставка MIPIM в Каннах, и вряд ли можно с этим поспорить. Она проходит ежегодно на Лазурном берегу Франции, и каждый раз становится событием года. Организатор — компания Reed Midem.

В MIPIM-2017 приняли участие 3,2 тыс. экспонентов, при этом доля зарубежных фирм составила почти 90% — других доказательств глобального охвата рынка не требуется. Но и другие цифры раскрывают масштаб происходящего: 24,2 тыс. го-

стей (иностранцев — 74,6%), 5,4 тыс. инвесторов, 1,8 тыс. архитекторов и дизайнеров, более 100 конференций с участием 400 спикеров и... 35,5 тыс. твитов.

В 2018 г. в рамках деловой программы на конференции MIPIM Innovation Forum обсуждали будущее мировой урбанизации. Эксперты пытались понять, какой станет жизнь городов в 2030–2050 гг., как изменится сфера инвестиций и девелопмента в эпоху цифровой экономики, что можно сделать для реализации позитивной стратегии развития.

Помимо экспозиции и конференций, выставка известна профессиональной наградой MIPIM Awards. Призы присуждают в 12 номинациях: гостиницы и туристические объекты, больницы и оздоровительные комплексы, промышленные и логистические зоны, «зеленое здание», бизнес-центр, реновация, жилье, торговый центр, реконструкция городской среды, «Проект будущего» и «Мегапроект будущего», а также специальная награда жюри.

По традиции форум в Каннах очень любят в России. Именно в Каннах ежегодно, не жалея средств, презентуют российские градостроительные проекты. В 2018 г. их можно было видеть на пяти стендах, включая масштабные экспозиции Москвы и Петербурга. Выставку сопровождала деловая программа на русском языке.

Наряду с MIPIM, Reed Midem ежегодно проводит менее масштабный, специализированный, форум торговой недвижимости MAPIC — также крупнейший в мире. Согласно данным аудита, в ноябре 2016 г. в нем участвовали 699 компаний (доля иностранцев — 77%) и 10 тыс. специалистов, большая часть которых также прибыла из-за рубежа (62%).

Единственное мероприятие, которое способно бросить вызов MIPIM и делает это, — международная выставка коммерческой недвижимости и инвестиций EXPO REAL в Мюнхене. Организатор — компания Messe München GmbH. Каждый год в октябре она собирает элиту мирового риелторского бизнеса, инвесторов, финансистов и архитекторов, готовых не только налаживать связи и продавать дома, но и обсуждать перспективы развития общества.



Форум MIPIM Asia Summit в Гонконге (организатор — Reed Midem) в 2017 г. собрал свыше 250 инвесторов и представителей финансовых институтов из 30 стран, 850 делегатов конгресса и 23 тыс. посетителей.

Осенью прошлого года в EXPO REAL приняли участие 2003 фирмы, включая 489 иностранных из 35 стран, и 42 тыс. посетителей. Таким образом, доля зарубежных экспонентов составила 24%, что позволяет назвать этот проект преимущественно национальным.

Единственное мероприятие, способное бросить вызов MIPIM, — выставка коммерческой недвижимости и инвестиций EXPO REAL в Мюнхене

Особенность мюнхенской выставки в том, что она отражает все грани этой индустрии — от идей и концепций до инвестиционных программ, градостроительных планов, финансирования, реализации проектов, продаж площадей и управления недвижимостью.

Еще одна характерная черта — повышенное внимание к стартапам. В 2017 г. свои достижения представили свыше 700 молодых инновационных предприятий.

Широкий выбор

Крупные выставки коммерческой и частной недвижимости проводятся как в развитых странах, так и в госу-





Английская компания Prime Media Marketing Group регулярно организует выездные выставки, посвященные иммиграции, элитной недвижимости и частному финансовому консалтингу под брендом International Emigration & Luxury Property Expo — IELPE. Состоятельным людям предлагают получить гражданство иного государства путем инвестиций в элитную недвижимость. Выставки IELPE уже прошли в Шанхае, Мумбаи, Алма-Ате и Баку. В план 2018 г., наряду с Каннами и Шэньчжэнем, вошли Москва и Киев.

дарствах, где в условиях развивающейся или ослабленной экономики живет и процветает прослойка очень богатых граждан, готовых вкладывать миллионы в зарубежную собственность. Тематика таких проектов, как правило, включает вопросы инвестиций и кредитования, а также эмиграции и натурализации (приобретения гражданства), которые связаны с покупкой дорогой недвижимости и вложениями в экономику принимающей страны.

По своей природе бизнес в сфере недвижимости неразрывно связан со строительной индустрией, и это находит свое отражение в выставках

sima
salón inmobiliario
internacionalmadrid

Крупнейшие европейские выставки — это SIMA в Мадриде (в 2018 г. свыше 300 экспонентов и 15 тыс. посетителей); MIPIM UK в Лондоне (в 2017 г. около 350 инвесторов и представителей финансовых институтов и 24,2 тыс. гостей); BMP Barcelona Meeting Point в Барселоне (в 2017 г. 265 экспонентов и 16 тыс. посетителей-специалистов); Real Estate в Хельсинки (463 компании со стендами и 13,1 тыс. гостей, проходит раз в два года).

Уровень интернациональности (доля иностранных участников) разных мероприятий может значительно отличаться даже в одной стране. Так, в Мадриде этот показатель равен 10%, в Барселоне — 30%.

В качестве примера полностью национальной выставки можно привести SIL — Salao Imobiliário de Portugal в Лиссабоне. В прошлом году среди 128 экспонентов было лишь 6 иностранных. Доля зарубежных посетителей вообще приближается к нулю — 14 человек из 33,5 тыс. Судя по всему, речь идет о туристах, случайно попавших в павильон.

В Китае конкурируют две примерно равные выставки торговой и зарубежной недвижимости, проходящие дважды в год: WISE — Shanghai Overseas Property Immigration Exhibition в Шанхае (в 2018 г. 195 компаний из 40 стран и 35,3 тыс. посетителей) и Beijing International Property & Investment Expo в Пекине (180 экспонентов и около 30 тыс. гостей).

По своей природе бизнес в сфере недвижимости неразрывно связан со строительной индустрией, и это находит свое отражение в выставках. Немало мероприятий тем или иным образом объединяют эти направления: где-то доминируют строительные фирмы, где-то — риелторы. Таковы, к примеру, бельгийский салон BIS в Генте и австрийская выставка com:bau в Дорнбрине.

Американская мечта

В стране, где понятие частной собственности священно, а большая часть населения с детства мечтает о собственном доме, есть сотни мероприятий в сфере недвижимости. Как и в других областях, здесь речь идет о конвентах — характерном американском сплаве выставки, конгресса и народного праздника.

Крупнейшее национальное событие в этой сфере бизнеса — форум REALTORS — каждый год переезжает из одного города в другой (2017 — Чикаго, 2018 — Бостон). Со стендами выступают порядка 400 компаний, всего же насчитывается 20 тыс. делегатов конференций и гостей, преимущественно — риелторов со всех концов США. Деловая программа содержит свыше 100 образовательных сессий.

Мероприятия со схожими названиями, но меньшего масштаба, распространены по всей стране — от Флориды до Калифорнии. Большую часть этих выставок готовят местные объединения риелторов, они проводятся в крупных отелях и других приспособленных помещениях, участвует в них 150–200 экспонентов и до 3 тыс. делегатов конгрессов и частных покупателей.

Заметное исключение из общего правила составляет деятельность компании Yale Robbins Publications LLC, которая издает семь журналов по недвижимости и организует семь сетевых выставок под брендом Cooperators Expro: дважды в год в Нью-Йорке и Чикаго, ежегодно в Лас-Вегасе, Секокусе, Бостоне, Форт-Лодердейле и Тампе. По масштабу они сопоставимы с конвентами отраслевых ассоциаций.

Ярмарки-распродажи

Ярмарки, нацеленные исключительно на конечных покупателей, — самый распространенный формат событий в сфере недвижимости. Чтобы понять, как это происходит, обратимся к опыту двух мегаполисов — Берлина и Москвы.

Выставка региональной недвижимости в немецкой столице проходит 4 раза в год под именем Wohneigentum & Energie. На двух этажах здания Palazzo Italia в центре города, на улице Унтер-ден-Линден, от 100 до 150 продавцов предлагают дома и земельные участки в Берлине и окружающей его федеральной земле Бранденбург. Ярмарка существует более четверти века, в ее оборот вовлечено порядка 300 риелторских фирм.

В Москве ситуация иная. В течение многих лет здесь доминировала выставка «Домэкспо», предлагавшая, прежде всего, отечественную недвижимость. В лучшие времена она собирала до 400 экспонентов, однако после 2014 г. сдала позиции и исчезла с рынка. Сегодня ее место занимает «Недвижимость от лидеров». Выставка проходит весной и осенью, в минувшем марте она собрала 282 экспонента, которые, наряду с конкретными кварти-

Ярмарки, нацеленные на конечных покупателей, — самый распространенный формат событий в сфере недвижимости.



Выставки недвижимости Real Estate Fair и CNR Emlak в Стамбуле, как и Cityscape и IPS в Абу-Даби, достаточно скромны — они собирают ежегодно до 100 участников. В обоих городах местные организаторы жестко конкурируют друг с другом.

рами и домами, презентовали макеты новостроек в Москве и Подмосковье, консультировали гостей по вопросам покупки и продажи жилья.

Свою нишу на рынке занимает компания AiGroup. Весной и осенью с разницей в месяц она готовит две выставки зарубежной недвижимости: «Инвестшоу» (март 2018 г. — 46 участников) и Property Show + «Болгарский дом в Москве» (апрель 2018 г. — 89 экспонентов), их посещают до 5 тыс. человек.

В 2018 г. к этому добавилась «импортная» английская выставка IELPE.

Вполне комфортно чувствует себя в столице и специализированный форум торговой недвижимости MAPIC Russia, в 2018 г. он привлек 125 компаний (рост на 14% в сравнении с предыдущим годом) и свыше 5 тыс. гостей. Как уже объявлено, MAPIC Russia — 2019 состоится в МВЦ «Крокус Экспо».

Александр БЕЛЯНОВСКИЙ



И БУДЕТ ПИР!



24–27 сентября в МВЦ «Крокус Экспо» пройдет ключевое событие года в сфере гостеприимства — выставка «ПИР Экспо». Организатор выставки — компания «ПИР Экспо».

Вот что говорится об этой выставке на сайте компании-организатора: «Главная тема этого года — Игра, лозунг — «Повысь свой уровень с “ПИР Экспо”».

Любой бизнес — это игра, игра интересная, азартная, но жесткая, с непростыми правилами, где побеждает наиболее подготовленный, умелый и решительный игрок. Победа достается тому, кто лучше оснащен, обладает командой единомышленников с лучшими навыками, знаниями и новыми идеями. «ПИР Экспо» — уникальная площадка для подготовки к этой игре.

В выставке планируют принять участие 625 компаний, которые представят порядка 250 новинок в этом секторе рынка, запланировано 400 мероприятий, на которых выступят 420 спикеров. Выставка ожидает 45 тыс. посетителей.

«ПИР Экспо» включает в себя четыре международных специализированные выставки, охватывающие все ключевые направления индустрии HoReCa: «ПИР-Ресторан», «ПИР-Отель», «ПИР-Кофе», «ПИР-Франчайзинг».

Каждая из выставок является крупнейшим и наиболее значимым событием в своем сегменте. Тематическое разделение по наиболее важным направлениям индустрии гостеприимства позволяет уделять максимальное

внимание каждой отдельной целевой аудитории, наиболее полно и точно представлять новинки, тренды и успешные бизнес-решения, создавать целевые и высококачественные программы обучающих, деловых и презентационных мероприятий для всех групп профессионалов индустрии HoReCa. А также выставка дает посетителям возможность максимально эффективно и плодотворно работать, а экспонентам налаживать контакты исключительно с представителями своей целевой аудитории.

На выставке PIR Expo проходит более 800 профессиональных мероприятий. В рамках программы своим опытом и знаниями с посетителями делятся авторитетные специалисты индустрии — успешные рестораторы и отельеры, признанные шеф-повара, барменеры и бариста, руководители известных компаний сектора HoReCa, независимые эксперты. Ежегодно в программе мероприятий принимают участие более 7 тыс. человек. Мероприятия выставки охватывают различные форматы (обучающий, дискуссионный, презентационный, соревновательный) и направлены на усовершенствование профессиональных навыков и получение новых знаний.

Какие же тенденции ожидают рестораторов в 2018–2019 гг.? Об этом

рассказывает Ирина Авруцкая, основатель компании Like4Like Foodservice Consulting, автор книги «Битва за гостя. Стратегия и тактика ресторанного маркетинга»: «Будет развиваться тема продуктов, выращенных в ресторане или специально для ресторана. В 2017 г. появилось сразу несколько таких инициатив, и в 2018-м их станет только больше. Собственные огороды при ресторанах — уже привычная тема на Западе. В Калифорнии и даже в Нью-Йорке этому тренду не менее 6–7 лет».

«Не утихает, а лишь набирает обороты тренд на здоровый образ жизни (ЗОЖ), — продолжает Авруцкая. — Посмотрите на взрывной рост сети “Вкусвилл”! Их уже более 400! Интерес к легкой и вегетарианской еде отмечают шеф-повара всех проектов, с которыми мы работаем. Однако до последнего времени сложно было сказать, что этот тренд выходил за пределы Третьего кольца. Но в 2017 г. стало заметно, что полезность еды становится даже более мощным определяющим фактором при покупке, чем цена. Почти уверена, что в 2018 г. здоровое меню станет нормой не только для узкой прослойки потребителей в Москве, но и отраслевым стандартом в большинстве крупных городов России». 



Традиции бакинской кухни.
zafferanorest.ru +7 (495) 236 10 11



Итальянский семейный ресторан.
fortebellorest.ru +7 (495) 236 10 72



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

ул. Петровка, 30/7



Рюмочно-закусочная от Григория Лепса.
rumkabyleps.ru +7 (495) 114 54 77

ТРК VEGAS Крокус Сити | ТРЦ Европейский



Семейный музыкальный ресторан.
udiadimaxa.ru +7 (495) 236 13 58

Crocus City Hall



Европейская и паназиатская кухня.
backstagerest.ru +7 (495) 727 16 36

Крокус Сити Молл



Традиционная итальянская кухня.
gg-g.ru/casa +7 (495) 727 17 10



Все лучшее на банкетной площадке.
gg-g.ru/fusion +7 (495) 727 17 11

ул. Большая Дмитровка, д. 20/1



Авторская японская кухня.
noburestaurants.ru +7 (495) 645 31 92



Паназиатская кухня.
gg-g.ru/asia +7 (495) 727 17 12



Традиционная русская кухня XIX века.
gg-g.ru/pojarsk +7 (495) 727 17 14



Ресторан морепродуктов с интерьером яхты.
rosebar.ru +7 (495) 236 11 85

ТРК VEGAS Крокус Сити



Территория правильной еды.
+7 (495) 646 35 35



Крафтовый бар с отличными бургерами.
+7 (985) 411 63 62



Домашняя русская и европейская кухня.
vegascfe.ru +7 (495) 646 35 35

Крокус Сити, 66-й км МКАД



Яхт-клуб и ресторан с бассейнами и пляжем.
shore-house.ru +7 (495) 727 26 78

Загородное поместье Agalarov Estate



Итальянская, азербайджанская и европейская кухня.
agalarovestate.com

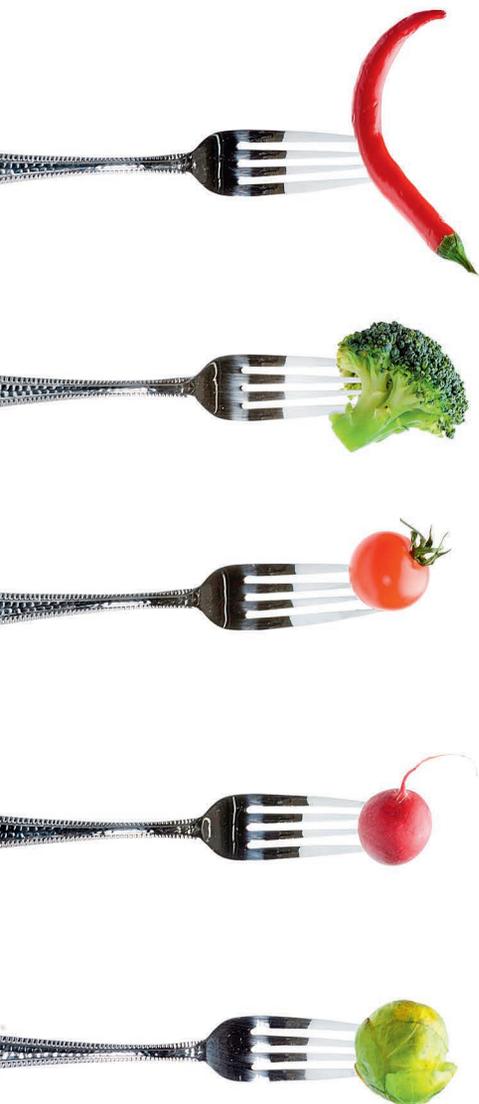
RESTAURANTS

by Crocus Group

f RBYCG @ CROCUS.REST

РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС КАК ОН ЕСТЬ

«Ну, тебе пора ресторан открывать!», — часто говорим мы, желая похвалить хозяйку за вкусное, необыкновенное блюдо. При этом мы вряд ли представляем, на какие трудности обрекаем человека, решившего последовать этому совету.



Для того чтобы открыть (а главное — удержать) ресторан, мало уметь вкусно готовить. Да это, в общем-то, и необязательно — на кухне царствуют шеф-повара, а не владельцы заведений. А вот навыки современного менеджмента и управленческий талант — обязательны. Особенно в современных экономических условиях России. Именно их считает одной из самых серьезных проблем для ресторанного бизнеса Игорь Бухаров, президент Федерации рестораторов и отельеров России. Это мнение он высказал на панельной сессии «Изнанка ресторанного бизнеса» на Гайдаровском форуме в Москве.

По его впечатлению, сегодняшняя ситуация чем-то напоминает конец 1980-х — начало 1990-х гг. А он знает об этом по собственному опыту — Бухаров в ресторанном бизнесе 37 лет. Сейчас, считает он, открыть хороший ресторан — это проблема.

Предприниматели, рискнувшие войти в этот бизнес, жалуются на его чрезмерную зарегулированность, на

огромное количество противоречащих друг другу инструкций, сложнейшую отчетность — как пошутил один из рестораторов, «скоро нам надо будет отчитываться не только о каждой выпитой рюмке спиртного, но и о том, кто эту рюмку выпил». По словам Сергея Миронова, руководителя Агентства оптимизации ресторанного бизнеса

«РестКонсалт» и владельца нескольких ресторанов, сегодня можно прийти практически в любой маленький ресторан и сразу его закрыть, потому что ни один не в силах выдержать требования существующей нормативной базы. «Для того чтобы ресторан существовал, мне

надо иметь инспектора по охране труда, потому что никто не сможет выполнить нормативы, а это деньги. Мне надо иметь человека, который работал в Роспотребнадзоре, я его заберу к себе, потому что ни шеф, ни директор не умеют это делать, таких людей просто нет. И, наверное, надо держать человека из МЧС, я не говорю про какие-то другие разные структуры. Физически выполнить все нормы может только

Суть текущего момента – в глобальном и стремительном переходе из постиндустриальной эпохи в цифровую

огромный ресторан, с огромным штатом, с огромным оборотом, чтобы он мог позволить всех их содержать», — делится он своим опытом. Как можно говорить о развитии, продолжает Миронов, когда нормы не позволяют развиваться.

С ним солидарен Иван Меркулов, президент международного выставочного проекта PIR Экспо: «Нужно нанять кучу людей просто для того, чтобы оформлять бумаги».

Игорь Бухаров считает, что, к сожалению, сейчас государство и предприниматель оказались по разные стороны баррикад, хотя любое предприятие является налогоплательщиком, на средства которого существуют и Роспотребнадзор, и МЧС, и другие проверяющие организации. Наплодилось такое количество документов, говорит Бухаров, что, если копаться, то выясняется, что один пункт одного документа противоречит другому пункту другого документа. То есть любое предприятие можно в одну секунду закрыть. При этом государство говорит, что малый бизнес должен развиваться, выйти из тени, платить налоги. Получается бег по кругу — и вырваться из него на сегодняшний день просто невозможно.

Отдельная тема — взаимоотношения арендатора и арендодателя. И здесь тоже небольшой ресторан сталкивается с неразрешимой проблемой. При столкновении арендатора и арендодателя государство устраняется от решения данного конфликта, говоря о том, что это спор хозяйствующих субъектов, надо идти в суд. Но это не равные противники. «Крупная компания имеет все ресурсы, чтобы разобратся с мелким арендатором. И разберется. Начнет с того, что просто тупо отключит свет, ресторан через пять дней не сможет существовать и не сможет вернуться. Закроет помещение», — объясняет Сергей Миронов. Возможно, через пару месяцев суд встанет на его сторону и помещение можно будет открыть. Но это уже не нужно — ресторана там больше нет. Крупный арендодатель и небольшой ресторан — это два неравных субъекта, которых государство оставляет наедине друг с другом. «Если где-то в Европе за него вступятся профсоюзы и разберутся со всем этим, то у нас



нет этого ресурса», — добавляет он. Вот как раз это, считают рестораторы, и должно быть предметом государственного внимания и регулирования. Государство должно выработать механизм решения этих вопросов и создать некую структуру, арбитра, который бы вмешивался в споры подобного рода. Если этого не сделать, то крупный бизнес будет всегда поглощать малый и средний.

И все-таки, несмотря на трудности, ресторанный бизнес в России развивается. Уходят с рынка предприятия, «оставшиеся» в прошлом веке, а заведения, осваивающие новые форматы, следящие за тенденциями гастрономической моды, пытающиеся «цифровизироваться» в духе времени, работают и развиваются. Рынок движется вперед.

«Если ты умеешь работать, ты идешь вперед и завоевываешь гостя, если ты не умеешь работать, надо уходить с рынка»

Денис Яхно, аналитик ресторанного рынка России, полагает, что речь идет не просто о кризисе в отрасли — дело в глобальном и стремительном переходе из постиндустриальной эпохи в

Согласно данным сервиса автоматизации ресторанов r_keeper, на Москву приходится около 37% всех заведений общепита среди городов-миллионников, на Санкт-Петербург — 19%, на остальные 13 городов — от 5 до 2%. Самые популярные рестораны — русской и итальянской кухни. На Москву и Санкт-Петербург в целом приходится почти 22% всех ресторанов в России.





В Москве состоялся фестиваль ресторанных концепций PalmaFest и награждение премией «Пальмовая ветвь 2018» за лучшую в России ресторанный концепцию. По результатам голосования золотая «Пальмовая ветвь» была присуждена совместному проекту Аркадия Новикова и Андрея Куспица «Колбасный цех» (Москва). Серебряной «Пальмовой ветви» удостоен «[КУ:] рамен изакаия бар» (Москва). Он делает ставку на аутентичную японскую кухню. Бронзу получил Doctor Whisky (Ялта) — ресторан с самой большой в России коллекцией виски. Премия «Пальмовая ветвь ресторанного бизнеса», присуждаемая лучшей ресторанной концепции года, учреждена в 1993-м профессиональной европейской ассоциацией The Leaders Club International. В России вручается с 2005 г.

цифровую. «Именно поэтому нас так трясет и такая дикая турбулентность на рынке», — сказал он, выступая на сессии «Изнанка ресторанного бизнеса».

В настоящее время, полагает он, ситуация такова: либо надо срочно и кардинально перестраивать бизнес, либо уходить из него. Так же считают и многие другие участники рынка. Работать по старинке — поставить мангал, жарить шашлык и ждать покупателей — верный путь в никуда. «Суть цифрового периода заключается в следующем: если вы не модернизируетесь, не автоматизируетесь, не увеличите цифровую роботизацию, то цифровой мир перестанет вас замечать и пойдет дальше», — объяснил Денис Яхно тем, кто верит, что пока люди будут хотеть

есть, ресторанный бизнес не умрет. Важной проблемой он считает крайне недостаточное количество знаний и компетенций, отсутствие адекватной экспертизы рынка и консалтинга.

Вместе с тем, анализируя рынок, нельзя не заметить и позитивные моменты. Поход в ресторан становится не просто удовольствием, как это было еще совсем недавно, а необходимостью. Растет въездной туризм, а вслед за ним мощно развивается ресторанная индустрия в Санкт-Петербурге, Калининграде, Владивостоке, других городах.

Сергей Миронов, отмечая все трудности, с которыми связан этот вид предпринимательства, вместе с тем полагает, что самое главное — это способность самого ресторатора менять-

Возникло
целое поколение
молодых шеф-поваров – людей,
которые хотят
реализоваться в своем
собственном
бизнесе

ся и развиваться. «Ты либо умеешь работать, либо не умеешь работать. Если ты умеешь работать, ты идешь вперед и завоевываешь гостя, если ты не умеешь работать, надо уходить с рынка. Надо развиваться», — говорит он. Нельзя делать то же самое, что и 10 лет назад — ведь меняется и жизнь, и подход гостей. Для тех рестораторов, которые этого не понимают, нынешняя ситуация — это движение по наклонной вниз.

О тенденциях рынка и настроениях предпринимателей лучше всего говорят отраслевые выставки. Об этом рассказал Иван Меркулов, президент выставочного проекта PIR Expo. Проект существует уже более 20 лет, ежегодно его посещают примерно 50 тыс. человек, так что это достаточно точный барометр «погоды» в отрасли. «Около 20% аудитории, которая приходит на выставку каждый год, это новые люди, — говорит Иван Меркулов. — Мы понимаем, что индустрия гостеприимства остается интересной сферой с точки зрения инвестора, интересна с точки зрения формата реализации себя в малом бизнесе».

По его наблюдениям, около двух лет назад проявилась новая тенденция — «волна шеф-поваров». Возникло целое поколение молодых людей, которые хотят реализовать сами, в своем собственном бизнесе. Количество таких своеобразных «стартапов» неуклонно растет последние два года.

Еще одна тенденция, явно проявляющая себя в отрасли, — поиск эффективности. Жизнь требует непрерывных изменений. «Все партнеры выставки, а их у нас более 700, концентрируют сегодня фокус внимания на вопросах эффективных технологий, которые позволяют уменьшать стоимость, увеличивать производительность и всячески способствовать управляемости внутреннего бизнеса, — рассказывает президент PIR Expo. — Мы начали сталкиваться со следующими тенденциями. Люди становятся дороги. Предприятия питания стремятся уменьшить количество работающих у себя людей. Другого пути, помимо автоматизации и высоких технологий, на самом деле не существует».

Ирина МУРАВЬЕВА



Банкетные площадки Крокус Сити



Суске

Банкейт

КЕЙТЕРИНГОВАЯ СЛУЖБА

Организация фуршетов, банкетов, кофе-брейков

Тел.: +7-925-544-70-45; +7-925-508-60-06

www.gg-g.ru

БИЗНЕС, РАЗВЛЕЧЕНИЕ И ОТДЫХ



Охота, рыбалка, активный туризм остаются одними из самых массовых и востребованных увлечений. Не зря среди рыбаков бытует поговорка: «Время, проведенное на рыбалке, не идет в счет жизни».

Искренняя увлеченность миллионов людей охотой и рыбалкой объясняет огромную популярность специализированных выставок, на которых экспонируются новинки рыболовно-охотничьего и туристического ассортимента продукции и услуг.

В МВЦ «Крокус Экспо» с 4 по 7 октября состоится Международная выставка-ярмарка «Территория охоты, рыбалки, туризма». Она проводится дважды в год, весной и осенью.

Выставка имеет свою историю. Впервые она состоялась в феврале 2006 г. и сразу, учитывая масштабы и разнообразие представленных товаров и услуг, стала серьезным событием в отрасли. В последующие годы выставка видоизменялась, но всегда сохраняла свое лицо и тематическую направленность.

В осенней выставке «Территория охоты, рыбалки, туризма» участвуют более 150 компаний из 20 российских регионов. Площадь экспозиции составляет свыше 5 тыс. кв. м

В настоящее время организаторы планируют более широко использовать богатые возможности выставоч-

ного центра «Крокус Экспо» с целью развития и расширения экспозиции и тематических направлений выставки, обеспечения более активного участия в ней профильных правительственных структур, а также общественных объединений и ассоциаций.

На предстоящей в октябре выставке-ярмарке экспозиция традиционно будет включать следующие основные тематические разделы: охота, рыбалка, активный туризм и отдых. Именно такая ее структура обеспечивает посетителям и экспонентам благоприятные условия для эффективной работы и общения. Вход на выставку для всех посетителей будет бесплатным.

Ожидается, что на выставочной площади свыше 5 тыс. кв. м более 150 ведущих производителей и дистрибьюторов из основных регионов России, а также из зарубежных стран продемонстрируют новинки товаров и услуг рыболовно-охотничьего и туристического ассортимента.

Ведущие компании рыболовной отрасли представят широкий спектр оснащения, оборудования и экипи-

ФОТО: OOR.KA5/DEPOSITPHOTO.COM

ровки, проведут мастер-классы и презентации, посвященные особенностям применения разных типов снаряжения, секретам рыбной ловли и другим нюансам. Посетители получат редкую возможность протестировать снасти в мобильных бассейнах.

В экспозиции представлено множество современных и полезных цифровых помощников — эхолотов, фото- и видеокamer, портативных радиостанций и др. К услугам посетителей — самый широкий ассортимент всесезонной экипировки для активного отдыха на природе. Ценители оружия увидят разнообразие ножей, других клинковых изделий.

Одним из перспективных направлений работы, по мнению директора выставки Елены Бражник, является развитие тематического направления «Туризм и активный отдых». Предполагается привлечь к участию в экспозиции базы отдыха, рыболюбческие и охотничьи хозяйства, компании,

предлагающие спортивные и туристические маршруты по заповедным местам и природным достопримечательностям, региональные туристические объединения.

Дополнительный интерес выставке-ярмарке «Территория охоты, рыбалки, туризма» придает насыщенная деловая и развлекательная программа. В течение всей ее работы проводятся мероприятия по актуальным вопросам природопользования, охоты и рыболовства, экологического, экстремального и активного туризма. Запланировано открытие специального помещения, где производители смогут выставлять новинки своей продукции для выхода с ними на российский и зарубежный рынки.

В рамках развлекательной программы желающие могут проверить свои навыки длительного пребывания в лесу, пострелять из разных видов оружия — арбалета, лука, а также получить уроки метания холодного

По оценкам общественных объединений, число увлекающихся охотой и рыбалкой в России достигает 10 млн человек



оружия — ножей, топоров и др. Запланирована разнообразная программа для детей и юношества.

Словом, Международная выставка-ярмарка «Территория охоты, рыбалки, туризма» призвана стать не только эффективной площадкой для решения экспонентами своих рекламных-маркетинговых и производственных задач, но и коммуникационной платформой для общения и обмена опытом между профессионалами и любителями охоты, рыбалки, туризма и других видов активного отдыха. 

ФОТО: DIMEDROL68/DEPOSITPHOTO.COM

CROCUS | Event

ПРОСТРАНСТВО СОБЫТИЙ

Организация мероприятий «под ключ»
от 20 до 15 000 человек

Более **100 площадок**

Crocus Event by Crocus Group
+7 (499) 490-29-99
crocusevent.ru



RESTAURANTS

by Crocus Group



ОДНО ИМЯ, ДВА КОМПЛЕКСА



Korea International Exhibition Center (KINTEX), крупнейший в Республике Корея конвент-центр международного уровня, появился лишь в 2011 г., после ввода в строй второй его очереди. Планы по созданию комплекса появились давно, но, когда выставочная активность в соседнем Китае стала расти угрожающими темпами, отступить было некуда — пришлось строить.

KINTEX

В конце 1990-х гг., при планировании комплекса, ставились две главные задачи. Во-первых, создать современную площадку для проведения международных выставок и конгрессов, оснащенную по последнему слову техники. Во-вторых, привлечь в Корею крупнейшие мероприятия не только азиатского, но и мирового масштаба, дав тем самым дополнительный импульс развитию экономики страны.

KINTEX расположен в муниципальном округе Ильсан г. Коян провинции Кёнгидо. Выбор места неслучаен. Провинция находится в непосредственной близости от столицы страны, Сеула, и считается базовой площадкой развития национальной промышленности и инновационных технологий. Здесь зарегистрированы 720 тыс. компаний, включая 4,2 тыс. иностранных. Гордость местных властей — «Техническая долина Квангё», где представлены компании-резиденты со всего мира, включая несколько российских.

По планам, в 2020 г. KINTEX войдет в десятку ведущих выставочных центров мира

Инвесторами, соучредителями и владельцами комплекса являются Корпорация торгового сотрудничества Кореи KOTRA (государственная некоммерческая организация, созданная в 1962 г. для развития международной торговли), региональное правительство провинции Кёнгидо и муниципалитет города Коян.

Если точно следовать хронологии, история KINTEX началась в сентябре 1999 г., когда соучредители приняли меморандум о создании конвент-центра. В феврале 2000 г. они учредили компанию для управления строительством и эксплуатацией комплекса, которая ровно через два года, в феврале 2002 г., получила нынешнее имя — KINTEX.

Все работы по проектированию, подготовке территории, строительству, созданию инфраструктуры, техническому оснащению и отделке помещений вели специализированные фирмы, отбиравшиеся на конкурсной основе. Тендеры проходили

открыто и прозрачно, за что компания даже получила «Первую степень конкурентоспособности» (Grade 1 Competitiveness) — есть в Корее и такое звание, которое присуждает Комиссия по антикоррупционной деятельности и гражданским правам.

В наши дни маркетинговая деятельность компании держится на «трех китах». В первую очередь, говорится о привлечении новых выставок и конгрессов, что предусматривает решение двух ключевых задач: альянсы с зарубежными выставочными центрами и создание совместных проектов; повышение уровня международного участия в выставках при поддержке государственных и общественных структур Кореи, призванных продвигать национальный экспорт.

Второй ключевой задачей считается развитие собственных проектов на основе стратегии слияний и поглощений. Речь идет как о крупных международных брендах, успешно конкурирующих на глобальном рынке, так и о небольших событиях.

«Третий кит» — расширение сферы деятельности дочерних структур, предлагающих различные виды сервиса, приносящие дополнительный доход (общественное питание, реклама, транспорт, логистика, розничная торговля и пр.).

Уникальность KINTEX заключается в том, что это единственный в мире выставочный центр, который состоит из двух совершенно различных комплексов.

Первые пять павильонов открылись в апреле 2005 г. Общая площадь помещений составила 117,1 тыс. кв. м. Для выставок используется 53,5 тыс. кв. м под крышей и 2,9 тыс. кв. м открытых пространств. Залы не имеют колонн и практически не отличаются по техническим характеристикам и площади (10,6–10,8 тыс. кв. м). Высота от пола до перекрытий достигает 15 м, что позволяет строить сложные двухэтажные стенды. Для деловых мероприятий используются 23 конференц-зала с гибкой планировкой. Крупнейший многофункциональный «Бальный зал» рассчитан на 2 тыс. гостей.

Как лучший конвент-центр Кореи KINTEX привлекает ведущие отраслевые выставки своей страны



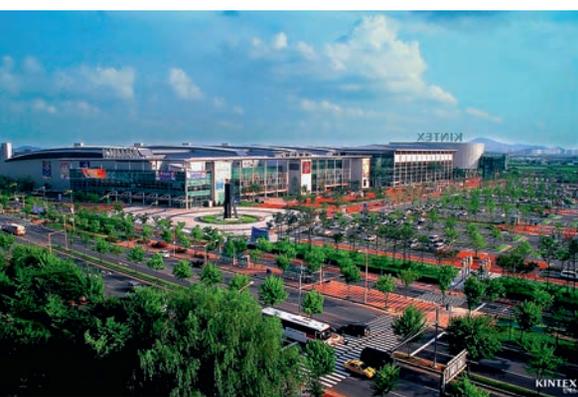
Промышленные выставки в комплексе KINTEX

Название выставки, год проведения	Направление	Кол-во экспонентов
Промышленный форум компании Kyungyong Exhibition Corporation, 2018	Упаковка, склад и логистика, фармацевтика, косметология, химия, лабораторная техника	1400
Seoul International Machine Tool Show (SIMTOS), 2016*	Станкостроение и промышленные технологии	798
Korea Machinery Fair (KOMAF), 2015*	Машиностроение	579
Korea Electronics Show (KES), 2017	Электроника	500
INTERMOLD, 2017*	Литейные формы, матрицы, штампы	450
KOPLAS, 2017*	Индустрия пластмасс, резинотехническая промышленность	270
Korea METAL Week, 2016*	Металлургия, металлообработка	357
NANO KOREA, 2017	Нанотехнологии	350
KOFAS Seoul, 2016*	Промышленная автоматика и автоматизация	283
KPCA Show, 2017	Электронные схемы и элементная база	240
HARFKO, 2017*	Системы отопления, кондиционирования и охлаждения	220
EXPO Solar, 2017	Использование солнечной энергии	200
Robot World, 2017	Робототехника	151
Tool Tech Korea, 2017	Инструменты и оборудование для обрабатывающей промышленности	148
Hi-Tech Korea, 2018	Высокие технологии	110

* Выставка проводится раз в 2 года.



Крупнейший в стране международный автосалон – Seoul Motor Show. По уровню международного признания, интересу посетителей и количеству равных.



С учетом прилегающих ландшафтных территорий комплекс занимает 424 тыс. кв. м. Закрытая экспозиционная площадь оценивается в 108 тыс. кв. м, открытая – в 17,9 тыс. кв. м

Прошло шесть лет, и в 2009 г., вопреки всем традициям, комплекс не стали расширять и дополнять. Рядом, на пустом месте, возвели еще пять павильонов с иными техническими характеристиками и инфраструктурой.

Вторая очередь вступила в строй в сентябре 2011 г. Общая площадь новых павильонов — 218 тыс. кв. м. Экспозиционное пространство существенно меньше: 54,5 тыс. кв. м в залах и 15 тыс. кв. м под открытым небом. Павильоны имеют высоту 12 м и мало отличаются по размерам друг от друга (11,3–13,3 тыс. кв. м). Важнейшим приобретением стали 16 современных конференц-залов и особенно огромный Конгресс-холл, способный принять 6 тыс. делегатов (при необходимости в нем можно провести несколько мероприятий меньшего масштаба — помещение быстро делится на шесть изолированных зон).

Изначально обе очереди комплекса проектировались для крупных промышленных выставок, благодаря чему предусмотрена повышенная нагрузка на пол для установки тяжелого произ-

водственного оборудования (5 т на кв. м), прокладка сложных технических коммуникаций и возможность прямого въезда грузового автотранспорта в павильоны для доставки крупногабаритных грузов. Эти условия соблюдены во всех залах, кроме шестого павильона (5,6 тыс. кв. м, высота 10 м, нагрузка на пол — 2 т на кв. м).

В целом, с учетом прилегающих ландшафтных территорий, комплекс занимает 424 тыс. кв. м. Закрытая экспозиционная площадь оценивается в 108 тыс. кв. м, открытая — в 17,9 тыс. кв. м. Наряду с 40 залами для конгрессов и конференций (13,3 тыс. кв. м) имеются обширные вспомогательные пространства: холлы, атриумы, пресс-центр, офисы, переговорные комнаты и VIP-кабинеты класса «люкс».

Две группы зданий соединяет движущаяся дорожка (траволатор) длиной 100 м. Для стоянки автомобилей используют основные парковки (4,2 тыс. мест) и дополнительное пространство, в том числе подземные этажи (около 4 тыс. мест).

Ближайшая к комплексу станция метро соединяет его с Сеулом. До основных международных аэропортов страны Инчхон и Гимпо на автомобиле можно добраться примерно за час.

Благодаря своей инфраструктуре KINTEX имеет возможность принимать самые сложные мероприятия. В план 2018 г. входит 111 специализированных выставок, многие из которых известны во всем мире. Здесь же пройдет не менее 300 событий другого формата: конгрессы, конференции, съезды, соревнования, шоу и фестивали.

Как лучший конвент-центр Кореи KINTEX привлекает ведущие отраслевые выставки своей страны.

Одной из крупнейших считается международная выставка пищевой индустрии Seoul Food. В прошлом году она собрала 1,4 тыс. экспонентов, включая 552 зарубежных, и 54,2 тыс. посетителей, общая площадь стендов достигла 76,1 тыс. кв. м.

Столь же хорошо известна строительная выставка Korea Build (в 2017 г. — 790 экспонентов и 190 тыс. гостей).

Иной характер носит международный автосалон Seoul Motor Show. По уровню международного признания, интереса общественности и, как следствие, количеству посетителей (610 тыс.) в Корее ему нет равных. В прошлом году свои новинки представили 224 компании. Понятно, что в случае крупных автосалонов главное не количество, а состав участников, и здесь он впечатляет — буквально все мировые автопроизводители, начиная с Porsche и Cadillac, и заканчивая Toyota, Nissan и отечественной KIA. Говоря о мероприятиях в этой сфере бизнеса, нельзя не вспомнить ежегодный проект, формально включающий две выставки: KOAASHOW — Korea Automotive Industry Exhibition и Automotive Week. В 2017 г. в них участвовали, соответственно, 344 и 267 компаний.

Быстрое экономическое развитие Кореи, ставшей одним из самых сильных «азиатских львов», лучше всего отражает обилие крупных промышленных смотров, каждый из которых до предела насыщен достижениями высоких технологий (в Корее их называют «индустрией знаний»).

Раз в два года компания Kyungyoon Exhibition Corporation проводит форум, включающий шесть промышленных выставок: Korea Pack



Благодаря своей инфраструктуре выставочный центр имеет возможность принимать самые сложные мероприятия

(машины и материалы для индустрии упаковки), Korea Mat (склад, логистика, транспорт), COPHEX/Korea Pharm&Bio/CI Korea (оборудование, материалы и ингредиенты для фармацевтики и косметологии), Korea Chem (химическая промышленность) и Korea Lab (лабораторная техника). Согласно пресс-релизу, в апреле 2018 г. в форуме участвовало около 1400 экспонентов и 64 тыс. посетителей из 54 стран.

Разумеется, здесь проходят крупные мероприятия и иной тематики, такие, к примеру, как ярмарка товаров для мам и малышей Mom&Baby Expo (в 2018 г. — 270 участников) или выставка продукции и услуг для старшего поколения и людей с ограниченными возможностями SENDEX (в 2017 г. — 265 экспонентов).

Интересную закономерность можно проследить, изучая сайты корейских мероприятий. Оказывается, организаторы большей части местных выставок, ярмарок и фестивалей, ориентированных на товары и услуги массового спроса (гастрономия, туризм, гольф, отдых на природе и пр.), имеют сайты исключительно на корейском языке без перехода на английский, т.е. они очевидно не приглашают к себе зарубежных экспонентов.

Vision 2020 — именно так называется программа, которую реализует в наши дни руководство компании. По планам, в 2020 г. KINTEX войдет в десятку ведущих выставочных центров мира, а на его площадке будут проходить не менее 10 выставок глобального уровня площадью 100 тыс. кв. м каждая. Определены и методы достижения поставленной цели: взаимодействие с ключевыми игроками международного рынка индустрии событий, привлечение крупных конгрессов, внедрение инновационных технологий, развитие инфраструктуры, снижение издержек, создание дружественной бизнес-среды, предоставление новых видов сервиса, использование возобновляемых источников энергии и получение статуса «Green exhibition center».

В общем, планов — громадье. Задачи амбициозные и, прямо скажем, очень сложные, ведь никто не собирается расширять комплекс (если судить по отсутствию планов проводить мероприятия площадью свыше 100 тыс. кв. м).

Тем не менее, зная упорство и целеустремленность корейцев, можно предположить, что за два года им многое удастся сделать.

Алексей ДОБРОВИЦКИЙ

Из прошлого

ВСЕМИРНАЯ ВЫСТАВКА ХОЛОДНОЙ ВОЙНЫ



Городские власти Сиэтла, задумав провести у себя международную выставку, не претендовали на мероприятие геополитического значения и масштаба. Это должен был быть скромный Фестиваль американского Запада. Однако вмешалась мировая политика, переставила акценты и смешала все планы.

Большая международная выставка — это всегда возможность привлечь в город туристов, получить финансирование из государственных и частных источников, обновить инфраструктуру, отремонтировать давно нуждающиеся в реставрации здания. Всё это хорошо понимали власти города Сиэтла, когда в середине 1950-х гг. задумали отметить 50-летие Тихоокеанской выставки Аляски и Юкона (Alaska-Yukon-Pacific Exposition), прошедшей в 1909 г. (БиВ № 1, 2018). Мероприятие планировали назвать Фестивалем американского Запада.

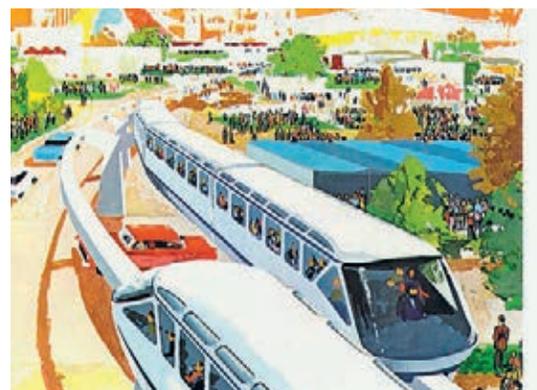
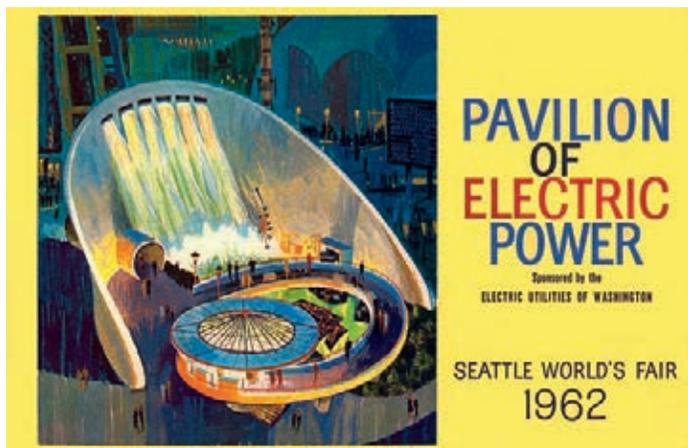
К тому времени экономика Сиэтла в большой степени зависела от компании Boeing, разместившей здесь свои производственные мощности и штаб-квартиру. Однако владельцы бизнесов в центре города считали, что авиагигант оттягивает на себя слишком много ресурсов, не давая развиваться другим сторонам городской

жизни. Инициаторы выставки надеялись, что она поможет диверсифицировать экономику города, сделать ее менее зависимой от авиационной отрасли, привлечет туристов и независимые от авиации деньги.

Как и многие другие небольшие города Америки, Сиэтл страдал от расплывания города вширь — покупатели стремились в новые загородные шопинг-моллы, производственные подразделения крупнейшего работодателя — компании Boeing — находились в пригородах. Владельцы лавок, магазинов, ресторанов, недвижимости в историческом центре города — даунтауне — чувствовали, как оттуда уходит жизнь. Они надеялись, что фестиваль, назначенный на 1959 г., поможет решить проблему.

Вскоре, однако, жизнь внесла свои коррективы, и стало понятно, что заявленная цель не отвечает духу времени и недостаточно амбициозна.

Всемирная выставка в Сиэтле Century 21 проходила с 21 апреля по 21 октября 1962 г. Ее посетили около 10 млн человек



4 октября 1957 г. Советский Союз запустил в космос первый искусственный спутник Земли. Началась космическая гонка. И в этих условиях проводить в авиационной столице Америки какой-то фольклорный фестиваль в ознаменование давно забытой выставки? Нет, это было мелко и неактуально. Необходимо было показать, что США не уступают Советскому Союзу в развитии науки и освоении космоса. Концепция выставки поменялась кардинально. Она получила название «Выставка XXI века» (Century 21 Exposition). В июне 1960 г. Международное бюро выставок сертифицировало готовящееся мероприятие под таким названием в качестве Всемирной универсальной выставки ЭКСПО.

Управляющий проектом Юин Дингуолл отправился в Москву с приглашением Советскому Союзу поучаствовать в мероприятии, однако получил достойный отпор. Другие социалистические страны Европы также отказались от участия. Ни КНР, ни Вьетнам, ни Северная Корея приглашены не были, поскольку, по мнению Конгрес-

са США, находились под неправомерным управлением коммунистов.

Благодаря сложившейся геополитической ситуации — холодной войне и начавшейся космической гонке — мероприятие в Сиэтле получило такое федеральное финансирование, о котором город и мечтать не мог, развивайся всё по первоначальному плану.

Ученые, политики, журналисты убеждали, что выставка может сыграть большую роль в достижении победы в холодной войне и космическом соревновании. Под влиянием этих аргументов Конгресс ассигновал на ее проведение беспрецедентно большую сумму. Почти 10 млн долл. было выделено только на один павильон — американской науки.

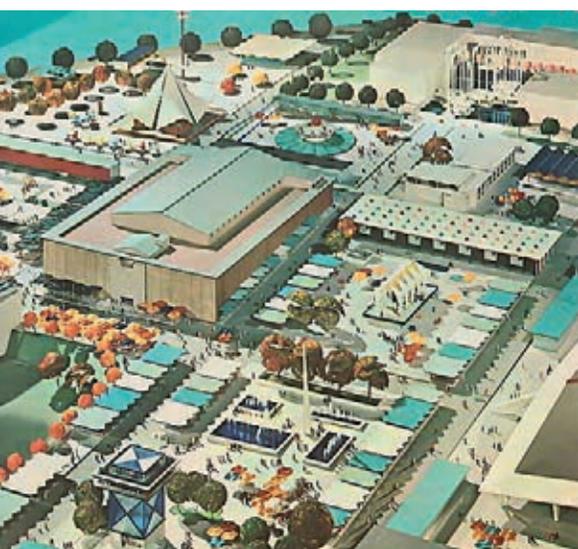
К огорчению бизнесменов даунтауна, в центре города не было достаточно места для размещения крупной универсальной выставки ЭКСПО, в которую превратился их первоначальный замысел. Выставочный городок решено было возвести в предместье Уоррен, примерно в 1,5 км от даунтауна. Территория в 30 га принадлежала

Выставка и город Сиэтл стали местом действия и сценической площадкой для фильма Элвиса Пресли «Это случилось на всемирной выставке» (It Happened at the World's Fair). В этом фильме молодой Курт Рассел впервые появился на экране. Съемки на натуре начались 4 сентября и заняли две недели. Сам фильм вышел весной 1963 г., когда выставка давно закончилась.





«Спейс-нигл» — башня высотой 184 м, шириной 42 м и весом 9,5 тыс. т. Она построена так, чтобы выдерживать ураганы со скоростью ветра до 320 км/ч и землетрясения до 9,1 балла. Это вдвое выше требований строительных норм на момент постройки. При ветре башня отклоняется примерно на 1 дюйм (2,5 см) на каждые 10 миль в час скорости ветра.



муниципальным и городским властям, что облегчало задачу строительства выставки.

Чтобы обеспечить связь ЭКСПО с историческим центром, было решено построить надземную монорельсовую дорогу — это давало возможность посетителям выставки быстро добраться до даунтауна с его магазинами и ресторанами. Монорельс действует до сих пор. Помимо того, была сооружена канатная дорога «Скайрайд» длиной 430 м. Кабины, рассчитанные на трех пассажиров, курсировали на высоте 18 м.

Территорию ЭКСПО поделили на 10 с лишним зон: «Мир науки», «Мир XXI века», «Мир торговли и промышленности», «Мир искусства», «Мир развлечений», «Шоу-стрит», «Круг еды» и т.д.

«Мир науки»

Центром зоны «Мир науки» был Павильон науки США. Это был комплекс из пяти зданий по проекту архитектора Минору Ямасаки, где размещались

отдельные экспозиции, показывающие развитие науки и ее влияние на жизнь планеты. «Звездой» здесь были экспонаты НАСА — модели спутников Земли, а также корабль-капсула «Меркурий», в которой первый американский астронавт Алан Шепард 5 мая 1961 г. совершил суборбитальный полет.

Посетителям павильона предлагали начать с просмотра 10-минутного фильма «Дом науки», после чего они осматривали обширную экспозицию научных достижений Америки — от математики до астрономии, ядерной физики и генетики. В обширном сооружении типа Планетария (оно называлось «Спейсариум») 750 человек одновременно могли совершить воображаемое путешествие по Солнечной системе, а потом отправиться дальше, в галактику Млечный путь и за ее пределы.

«Мир завтрашнего дня»

В зоне «Мир XXI века» тон задавал Колизей, огромное здание площадью 15 тыс. кв. м, которое спроектировал главный архитектор выставки и фи-

Участниками ЭКСПО были 24 государства. Страны социалистического лагеря участия в выставке не приняли

нансировал штат Вашингтон. Планировалось после ЭКСПО преобразовать его в спортивную арену. Сейчас же здесь разместились несколько экспозиций. Примерно половину площади занимала экспозиция «Мир завтрашнего дня». Ее авторы пытались представить себе, как будет выглядеть жизнь в далеком 2000 г. Экспонаты демонстрировали влияние научных открытий на быт и жизнь простых людей — более удобные и комфортабельные дома, контроль за климатом, новые средства транспорта, лучшие школы и рабочие места.

Когда подготовка к ЭКСПО уже завершалась, группа частных инвесторов выступила с идеей строительства сооружения, которое бы стало символом выставки — башни «Спейс-нидл» (Космическая игла). Это вполне отвечало девизу выставки — «Жить в космическую эпоху».

Архитекторами стали Джон Грэм и Виктор Штайнбрюк. Башня высотой 184 м в результате стала не только смысловым центром и символом выставки, но и по сей день остается самой узнаваемой достопримечательностью Сиэтла и всего Северо-Запада США.

На башню ежедневно поднимались до 20 тыс. человек, а в целом за время работы ЭКСПО ее посетили 2,3 млн человек. На высоте 159 м там находится обзорная площадка, ресторан SkyCity и магазин подарков.

Тема космоса и науки обыгрывалась на ЭКСПО в обстановке геополитического соревнования двух систем, и дух холодной войны витал над всем там происходящим. Так, известный профсоюзный деятель Джордж Мини, выступая на выставке в День труда, противопоставил «Спейс-нидл», символ надежд человечества на прогресс и лучшую жизнь, недавно возведенной Берлинской стене, символу жестокости коммунистической системы и ее базового пренебрежения к жизни и свободе человека.

Довольно острое идеологическое столкновение произошло и во время



Сиэтл — крупнейший город на Северо-Западе США, центр штата Вашингтон, крупный морской порт. В годы Второй мировой войны отсюда отправлялись войска на фронт. Компания Boeing, имевшая здесь свои производственные мощности, была крупнейшим производителем бомбардировщиков для ВВС США.

визита на выставку второго советского космонавта Германа Титова.

«Мир торговли и промышленности»

Эта зона была поделена на иностранную и национальную части. В национальной, в Павильоне промышленности, разместились 15 экспозиций, которые представляли правительственные учреждения США. В массивном здании «Интерьеры, мода и торговля» длиной 150 м набор экспонатов был чрезвычайно разнообразен — от мебели 50 различных производителей до «Британской энциклопедии» и журнала «Вог», который устраивал ежедневные показы мод.

Ford Motor в своем павильоне демонстрировал концепт-кар будущего, «Форд-Сиэтл XXI». В Павильоне электричества устроили 12-метровый водопад, который был замаскирован под плотину гидроэлектростанции, причем вход в павильон находился как бы в туннеле этой плотины.

Павильон лесной промышленности был окружен рощей деревьев разных пород, там же находился деревянный театр. Standard Oil пышно отметила тот факт, что ее первая бензозаправка



Из прошлого

открылась в 1907 г. именно в Сиэтле. Bell Telephone (прародитель нынешней AT&T) в качестве «гвоздя» своей экспозиции представила короткометражный фильм «Звонит XXI-й век...».

Зарубежные экспонаты, показывающие достижения науки и технологии, в этой части выставки были представлены Великобританией. Мексика и Перу сосредоточились на демонстрации ремесел, а Япония попыталась продемонстрировать как то, так и другое. Тайвань и Южная Корея демонстрировали успехи их быстрой индустриализации и преимущества капитализма перед социализмом. Того требовал дух холодной войны.

«Мир искусства»

Павильон изящных искусств собрал выставку произведений искусства, беспрецедентную по качеству и представительству имен для Западного побережья США. Среди работ 50 современных художников были представлены произведения Виллема де Кунинга, Хелен Франкенталер, Джаспера Джонса, Джексона Поллока,

Джорджи О'Киф и других знаменитостей. Среди зарубежных звезд блистали имена Фрица Хундертвассера, Хуана Миро, Фрэнсиса Бэкона, Генри Мура и других.

В павильоне были развернуты выставки живописных работ Марка Тоби, искусства Азии из коллекции Художественного музея Сиэтла, а также дополнительная экспозиция 72 шедевров — от Тициана, Эль Греко, Караваджо, Рембрандта и Рубенса до Тулуз-Лотрека, Моне, Пикассо и др. Отдельная галерея была отведена под искусство индейцев Северо-Запада.

Как и на любой всемирной выставке подобного масштаба, не было недостатка в развлечениях и увеселениях публики. Под культурную программу ЭКСПО было выделено 15 млн долл. Она включала чемпионат по боксу, ряд других соревнований, а также представления знаменитых национальных и зарубежных театров, звезд эстрады. Перед посетителями ЭКСПО играл свои спектакли Королевский драматический театр Швеции, пели Нэт Кинг Коул и Элла Фитцджеральд,

выступали джазовые оркестры Бенни Гудмена и Каунт Бэйси, знаменитый телепроповедник Билли Грэм.

Но холодная война вносила свои коррективы даже в официальные, чисто протокольные мероприятия. На закрытие ЭКСПО обещал прийти президент США Джон Кеннеди. В последний момент, однако, он отказался, сославшись на тяжелейшую простуду. На самом деле в этот день, 21 октября 1962 г., он был занят урегулированием тяжелой проблемы, поставившей мир на грань ядерной войны, — Карибского кризиса.

В целом же выставка оказалась успешной. В отличие от предыдущих подобных мероприятий в других городах Америки, она принесла прибыль. Как и планировалось, после окончания ее работы осталась благоустроенная территория, сооружения, которые впоследствии использовались для общественных нужд, инфраструктурные объекты. Все это способствовало оживлению экономической и культурной жизни города.

Ирина СКИБИНСКАЯ

(495) 727-26-12, (495) 223-42-08
www.buildexpo.ru

 **BUILDEXPO**

Генеральный застройщик МВЦ «Крокус Экспо»

**Дизайн и строительство
выставочных экспозиций,
стендов и торговых площадей**

MIOF

МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ОПТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

23-я международная
специализированная выставка

11-13 сентября 2018 года
Крокус Экспо, Павильон 2, зал 8



- Очковые линзы
- Оправы для очков
- Офтальмологическое и оптометрическое оборудование
- Специализированные оптические издания
- Контактные линзы и средства по уходу за ними
- Футляры и принадлежности по уходу за очками и линзами, аксессуары

- Программное обеспечение для систем подбора очков
- Готовые корректирующие очки
- Станки для обработки линз, технологическое оборудование для оптических мастерских
- Торговое оборудование для магазинов оптики
- Спортивные очки
- Солнцезащитные очки

12+ реклама

Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

www.optica-expo.ru

ЗВЕЗДНАЯ

Селена Гомес

Особняк в Лос-Анджелесе, шт. Калифорния, США, площадь — 296 кв. м, оценен в 2,8 млн долл. Продается с июня 2018 г.

В главном доме имеются 3 спальни, гостиная, столовая, медиа-зона и библиотека с камином. Везде дубовые полы. Снаружи находятся лавандовые сады, патио, бассейн и отремонтированный гостевой дом. Актриса купила дом совсем недавно, в мае, заплатив 2,2 млн долл., и теперь он опять выставлен на продажу. Певица и актриса Селена Гомес известна своими песнями (например, Love You Like A Love Song), а также ролями в диснеевском телешоу Wizards of Waverly Place. В ее Instagram 138 млн подписчиков.



Ева Лонгория

Поместье в Лос-Анджелесе, шт. Калифорния, США, общая площадь — 1 га, оценен в 11 млн долл. Продается с июня 2018 г.

Поместье необычно спроектировано. Оно имеет два семейных дома в разных архитектурных стилях. Первый, в деревенском стиле, расположен внизу, а другой, с красной черепичной крышей в испанском стиле, — на вершине холма. Продюсер и звезда «Отчаянных домохозяйек» купила поместье у Тома Круза в 2015 г. за 11,4 млн долл. с расчетом поселиться там со своей семьей, однако позже выставила поместье на продажу за 14 млн долл., но, не найдя покупателя, сбросила цену на 3 млн долл.

Глория Вандербильт

Квартиры на Манхэттене, Нью-Йорк, США. Оценены в 30, 14 и 16 млн долл. Продаются с июня 2018 г.

Таунхаус начала XX в., где знаменитая актриса, художница, писательница и дизайнер Глория Вандербильт провела свои первые дни, в 2014 г. был переделан в кондоминиум на три квартиры и теперь выходит на рынок. Три верхних этажа занимает пентхаус площадью 659,6 кв. м на четыре спальни с террасой, столовой, медиа-залом и частным лифтом. Нижние этажи занимают два лофта на две спальни каждый. По словам Глории, дом принадлежал ее отцу Реджинальду Вандербильту, а мать переехала к нему незадолго до рождения Глории, в 1924 г.



Бен Аффлек

Поместье на острове Хемптон, шт. Джорджия, США, площадь — 35,2 га, оценено в 8,9 млн долл. Продается с мая 2018 г.

Частный остров закрыт для посторонних. Кроме домов резидентов там есть конный клуб и поля для гольфа. Поместье Бена Аффлека выдержано в колониальном стиле. Главный дом площадью 557,4 кв. м с четырьмя спальнями украшен колоннами по фасаду, имеет переднюю и заднюю веранды. На территории поместья есть «Устричный коттедж» площадью 929 кв. м с шестью спальнями и летний коттедж с гостиной, застекленной столовой и с жаровнями для барбекю. Бен Аффлек приобрел поместье в 2003 г. за 7,1 млн долл. после съемок в фильме «Силы природы», которые проходили на территории штата.

НЕДВИЖИМОСТЬ. ПРОДАЕТСЯ!



Дэвид Уолльямс

Дом в Белсайз-Парк, Лондон, Великобритания, оценен в 7,1 млн долл. Продается с июня 2018 г.

Старый викторианский дом имеет три спальни, террасу на крыше, сад на южной стороне и отдельную охраняемую парковку. Актер и автор сценария популярного комедийного дуэта «Маленькая Британия» приобрел знаменитый дом в 2005 г. за 3 млн ф. ст. До 1999 г. в нем жил Ноэль Галлахер — гитарист, автор песен рок-группы Oasis. В честь их хита Champagne Supernova дом получил название Supernova Heights. Возле него до сих пор собираются фанаты певца. Дэвид Уолльямс признался, что устал от постоянного шума и тусовок у своего порога и выставил дом на продажу.

Джулия Эндрюс

Белгравия, Лондон, Великобритания, общая площадь дома — 650,3 кв. м, оценен в 32,4 млн долл. Продается с мая 2018 г.

В бывшем доме актрисы Джулии Эндрюс шесть спален с каминами, шесть ванных комнат, три приемных, медиа-зал, тренажерный зал, спа-салон и гараж на три машины. Также имеются три террасы, в том числе терраса на крыше с барбекю и винный погреб площадью 12,8 кв. м. За свою долгую жизнь дом сменил много знаменитых хозяев. В 1970-х гг. он принадлежал актрисе Джулии Эндрюс, затем в нем жили Омар Шариф и звезды «Розовой пантеры» Питер Селлерс и Герберт Лом. Этот дом особенно ценится за то, что он не разделен на две половины, как большинство домов в центре Лондона, а представляет собой самостоятельный особняк.



Рональд Рейган

Дом в Лос-Анджелесе, шт. Калифорния, США, площадь — 571,6 кв. м, оценен в 7 млн долл. Продается с июня 2018 г.

Дом, в котором некогда жил будущий президент США Рональд Рейган, построен в 1938 г. Полом Уильямсом, архитектором из Лос-Анджелеса, известным проектированием домов для голливудской элиты. Актриса Джейн Уайман, первая жена Рейгана, купила этот дом в 1940 г., в нем супруги жили до своего развода в 1949 г. Однажды в дом постучалась незнакомка и попросила позвонить ей, если актриса решит продать дом. В 1949 г. дом был продан этой анонимной поклоннице, которая жила в нем до самой смерти в 2007 г.

Том Брокау

Поместье в округе Уэстчестер, шт. Нью-Йорк, США. Общая площадь — 23 га, оценен в 6,3 млн долл. Продается с июня 2018 г.

Известный телеведущий канала NBC приобрел поместье в 2000 г. за 4,3 млн долл., желая отдохнуть от шумного Манхэттена. На закрытой территории, расположенной примерно в 80 км к северу от центра Манхэттена, есть частное озеро площадью 2 га, живописные лесные массивы и роскошный дом площадью более 372 кв. м с деревенской отделкой. Здесь 4 спальни, 6 ванных комнат, гостиная со сводчатым потолком и т.д. Том Брокау принадлежит к «большой тройке» телевизионных новостных обозревателей 1980-х–2000-х гг. наряду с Питером Дженнингсом с ABC и Дэном Разером с CBS. Он был среди десятка звезд, недавно обвиненных в сексуальных домогательствах на рабочем месте.



Цифры и факты

Продажи легковых автомобилей в России (тыс. шт.)

Годы	2012*	2015	2017	2018 (I полугодие)
Всего	2934,5	1601,2	1595,7	849,2
В т.ч.:				
«Лада»	537,6	269,1	311,6	169,9
Kia	187,3	163,5	181,9	111,2
Hyundai	174,3	161,2	157,9	87,2
Renault	189,9	120,4	136,7	70,8
Volkswagen	180,9	78,4	89,5	48,2
Toyota	153,0	98,1	94,2	47,1
Nissan	153,7	91,1	76,0	37,0
Skoda	99,1	55,0	62,3	36,3
GAZ**	90,2	51,2	58,6	27,1
Ford	130,8	38,6	50,4	25,7

* Год максимальных продаж в РФ.

** Коммерческие автомобили.

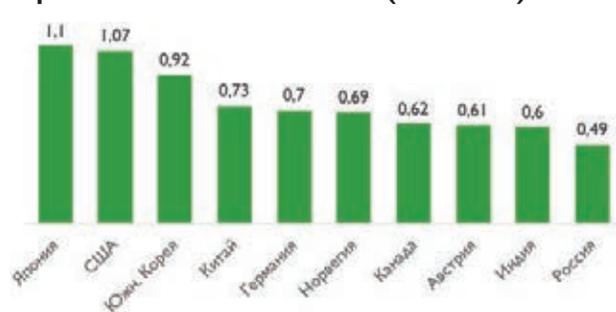
Источник: Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ).

Продажи легковых автомобилей в мире (млн шт.)

Годы	2016	2017	2018 (I полугодие)
Всего	91,4	92,6	46,5
Китай	27,9	28,9	14,1
США	18,0	17,8	8,8
Япония	5,0	5,2	2,7
Индия	3,7	4,0	2,2
Германия	3,6	3,7	2,0
Великобритания	3,1	2,9	1,5
Франция	2,5	2,6	1,4
Италия	2,0	2,1	1,2
Бразилия	2,0	2,2	1,2
Канада	2,0	2,1	1,0

Источник: <https://auto.vercity.ru>

Строительство нового жилья (кв. м/чел.)



Источник: «Коммерсант».

Структура сбора НДС по отраслям в России (2017 г., млрд руб.)



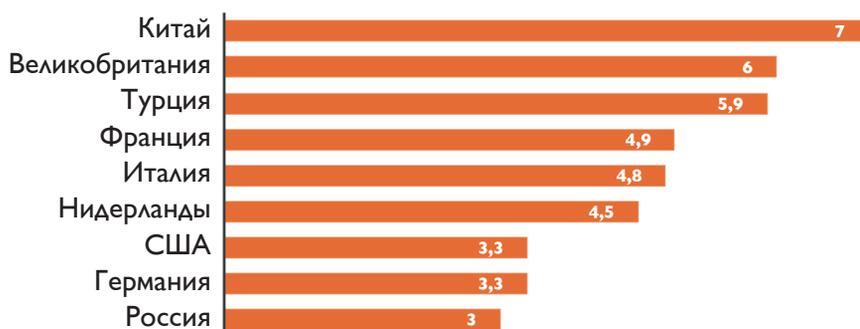
Источник: Федеральная налоговая служба.

Налоговая нагрузка на бизнес (структура общей ставки налогов, %)



Источник: Paying Taxes 2017, World Bank и PricewaterhouseCoopers.

Доля строительного сектора в экономике некоторых стран (2016 г., %)



Источник: АО «Рейтинговое агентство РФЦА», Росстат.

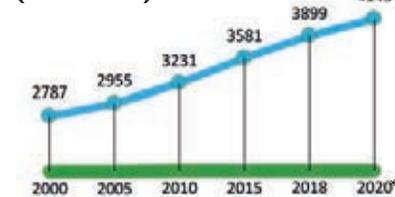
Поступления взносов и налогов в российский бюджет (трлн руб.)



*На 1 мая.

Источник: Федеральное казначейство.

Жилищный фонд в России (млн кв. м)



*Оценка.

Источник: Росстат.

heimtextil

RUSSIA

20
лет в
России

Международная выставка
домашнего текстиля и тканей
для оформления интерьера

БЕЗ УМА ОТ ТЕКСТИЛЯ

18–20 сентября 2018

МВЦ «Крокус Экспо»
Москва, Россия

Бесплатный билет
на сайте heimtextil.ru



messe frankfurt



@heimtextil_russia

Неопределенное будущее мировой экономики

«Проджект синдикейт», США

Устойчивость глобального экономического роста зависит в основном от США и Китая. Если эти два гиганта начнут обмениваться торговыми ударами, тогда обе страны проиграют, а с ними и мировая экономика. Остается надеяться, что какой-нибудь близкий к Трампу человек сумеет его переубедить.

PROJECT SYNDICATE
A WORLD OF IDEAS

В начале 2018 г. почти вся мировая экономика переживала синхронное циклическое восстановление, что, как казалось, предвещало длительный период устойчивого роста и конец затянувшегося на десятилетие тяжелого периода после резкого спада в 2008 г. Несмотря на шок Брексита, штормовые тучи над Ближним Востоком и Корейским полуостровом, а также непредсказуемость поведения президента США Дональда Трампа, на горизонте виднелся рост инвестиций и зарплат, а также падение уровня безработицы.

Да, как я предупреждал еще в январе, «в глобальных настроениях страхи перед политическими рисками сменились желанием о них забыть, несмотря на то, что многие из этих рисков по-прежнему весьма серьезны». И хотя все глобальные индикаторы, которые я считаю важными, указывали на дальнейший рост, я, тем не менее, тревожился по поводу продолжения этого роста во второй половине 2018 г., учитывая предсказуемые затруднения, например ужесточение монетарной политики в развитых странах, прежде всего в США.

И действительно, прошла половина 2018 г., и некоторые из тех же самых индикаторов уже больше не выглядят такими уж радужными. Индекс деловой активности PMI, составляемый американским Институтом управления снабжением (ISM), в июне оставался на очень сильном уровне, однако результаты аналогичных опросов в других странах мира оказались совсем не так

сильны, как всего шесть месяцев назад. Самое важное: замедлилась деловая активность в Китае и Европе.

Еще один ключевой индикатор — торговая статистика Южной Кореи. 1 июля мы узнали, что в июне 2018 г. экспорт Южной Кореи сократился по сравнению с июнем прошлого года. Если 2017 г. стал рекордным для номинальных экспортных показателей страны, то 2018-й демонстрирует замедление экспорта уже несколько месяцев. Ирония в том, что данный спад совпадает с улучшением отношений с Северной Кореей, в то время как хорошие показатели прошлого года были достигнуты, несмотря на то, что Корейский полуостров балансировал на грани ядерной войны.

На фоне вызывающей тревогу эскалации, вызванной введением Трампом пошлин на импорт и ответными мерами, которые предпринимают Китай, ЕС и другие страны, будет неудивительно, если ослабление глобальной торговли продолжится.

Тем не менее не следует делать вывод, будто снижение цифр торговли является прямым следствием введения пошлин. Исходя из тех данных, которые есть (за первые 20 дней июня), мы можем сделать вывод, что южнокорейский экспорт в США и Китай остается достаточно сильным. Ослабление экспорта связано со странами АСЕАН и Ближнего Востока. Если эта тенденция подтвердится, тогда будет меньше поводов тревожиться по поводу возможного разворота траектории показателей глобальной торговли.

Все дело в том, что мы живем в таком десятилетии, когда состояние мировой экономики определяется активностью в США и Китае. По моим расчетам, начиная с 2010 г., 85% прироста номинального ВВП в мире приходится именно на эти две страны, причем на США приходится 35%, а на Китай — 50%. И поэтому, пока в Китае и США всё в порядке, можно ожидать, что мировая экономика будет сохранять годовые темпы роста ВВП на уровне 3,4%.

Что касается остального мира, то, начиная с лета прошлого года и до первых месяцев 2018 г., экономические индикаторы указывали на выздоровление многих стран, демонстрировавших ранее слабые показатели. В номинальном долларовом выражении Бразилия, ЕС, Япония и Россия переживали небольшой спад после 2010 г., но в 2017 г. эти страны демонстрировали признаки улучшения.

Например, летом прошлого года казалось, будто в ЕС начинается уверенное, масштабное циклическое восстановление экономики. Так больше уже не кажется. Ключевые страны, например Франция и Германия, испытывают замедление, которое, возможно, вызвано страхами перед глобальной торговой войной. И, естественно, медленный ход переговоров о Брексите; новое, выступающее против истеблишмента, правительство Италии; внутривнутриполитический кризис в ЕС из-за иммиграции — всё это повысило уровень экономической неопределенности.

Конечно, экономическое замедление в Европе может оказаться временным: индекс деловой активности PMI в странах еврозоны немного укрепился в июне после пары месяцев заметного спада. Но будет безрассудством исключать вероятность худшего.

Впрочем, как мы уже видели, устойчивость глобального экономического роста зависит в основном от США и Китая. Очевидно, что, если эти два экономических гиганта намерены начать обмениваться торговыми ударами, вводя пошлины по принципу «зуб за зуб», тогда обе страны проиграют, а с ними и мировая экономика. Для США, где на долю потребления приходится примерно 70% ВВП, позитивное состояние международной торговли и стабильный, дружественный инвестиционный климат критически важны для поддержания устойчивого роста. Остается надеяться, что какой-нибудь человек, близкий к Трампу, сумеет переубедить его до того, как проводимая им политика остановит так долго ожидавшееся восстановление мировой экономики.

Автор — Джим О'Нил, бывший главный экономист банка *Goldman Sachs*, почетный профессор экономики в Манчестерском университете, автор акронима БРИК. ■

Россия выиграла чемпионат... по поставкам пшеницы

«Монд», Франция

Россия завоевала главный мировой трофей. Речь в данном случае идет не о футбольном газоне, а о знаменитом черноземе, опоре сельскохозяйственного богатства страны. Он тоже приносит немалые деньги. В этом году Россия обошла всех конкурентов и вновь стала крупнейшим мировым экспортером пшеницы. Она отправит за границу почти 40 млн т, что будет означать прирост 40% в течение года.

Сильнейший удар по конкурентам. Россия отбирает доли рынка у Европы и США. Ситуация не на шутку пугает французских производителей. После прекрасного урожая с точки зрения количества (36,6 млн т) и качества им оставалось только найти того, кто купит пшеницу по хорошей цене. Вот только российский рог изобилия серьезно сказался на мировых ценах. Французы решили рискнуть, сделав ставку на прекращение нескончаемого потока российского экспорта и улучшение ситуации.

В конечном итоге их положение оказалось лучше, чем ожидалось. В то же время, как подчеркивает эксперт Реми Акен, разброс между регионами все еще остается очень существенным. Французской пшенице сыграли на руку спрос в странах Бенилюкс и Германии, позитивная динамика на традиционных рынках (Алжир, Марокко и Центральная Африка) и новые возможности в Саудовской Аравии.

Поставленная экспортная планка в 8,3–8,4 млн т кажется сейчас вполне достижимой. Существуют и сложности с доставкой, которые объясняются в том числе последствиями забастовки железнодорожников.

Кроме того, боевой дух французских производителей растет вместе с ценами на пшеницу, которые вновь достигли отметки в 180 евро за т. Причиной тому стала засуха в России, которая, как ожидается, уменьшит запасы на 20%, то есть до 68,5 млн т на следующий год.

Французские производители затаили дыхание. Теплая и влажная погода ускорила темпы. Согласно отчету сельскохозяйственного управления, доля посевов хорошего и очень хорошего качества составила 76%. «То же самое было и в 2016 г.», — говорит Реми Акен, напоминая о надеждах, которые были похоронены чрезмерными осадками и недостатком света.

По оптимистичным прогнозам, урожай составит 37–38 млн т. Все это должно позволить Франции отстоять позиции на «чемпионате мира» 2019 г., хотя Россия, судя по всему, вновь завоюет этот трофей... ■

По оценкам экспертов, Россия отправит за границу почти 40 млн т пшеницы, и это сильнейший удар по конкурентам.

Le Monde

Роберту Азеведу: мир в опасности

«Хандельсблатт», Германия



«Если ситуация в мировой торговле будет и дальше обостряться, то нам грозит всемирная рецессия. И мы уже видим признаки того, что процесс спада начался».

Handelsblatt

Вот уже несколько лет шеф Всемирной торговой организации (ВТО) регулярно встречается с немецким канцлером, чтобы обсудить состояние всемирной торговли. Но еще никогда анализ ситуации не был таким удручающим. Враждебность между крупными торговыми державами колоссальная, констатировал Роберту Азеведу в интервью газете «Хандельсблатт» (Handelsblatt).

«Хандельсблатт»: Господин Азеведу, с момента окончания встречи G7 в Канаде миру угрожает открытая торговая война. Как вы оцениваете ситуацию?

Роберту Азеведу: Встреча глав семи ведущих экономических наций подтвердила, что в торговой политике существуют серьезные разногласия. Всегда жаль, когда упускается возможность устранить недопонимания.

— Как мы можем еще остановить глобальную торговую войну?

— Мы обязаны поддерживать диалог. Если в дальнейшем мы не будем разговаривать друг с другом, ситуация неминуемо обострится.

— Но как договариваться с партнером, который только что достигнутые договоренности спустя пару часов опровергает в Твиттере?

— Враждебность среди партнеров действительно очень велика. Поэтому мы должны следить за тем, чтобы атмосфера для будущих разговоров не была нарушена, а оставалась бы продуктивной. Если политические лидеры не сохранят конструктивного духа, то мировая экономика и наши граждане от этого сильно пострадают.

— Вы считаете, что мировая экономика в опасности?

— Бесспорно. Если ситуация в мировой торговле будет и дальше обостряться, то нам грозит всемирная рецессия. И мы уже видим признаки того, что процесс спада начался.

— Какие признаки вы имеете в виду?

— Это сдержанность, которую проявляют компании в инвестициях и в закупках. В случае продолжения торговой войны этот процесс будет наверняка усиливаться.

— Критике подвергается сегодня и торговый профицит Германии. Что сегодня может сделать Германия, чтобы ослабить напряженность?

— Германия очень сильно пострадает в случае торговой войны. Вообще не будет «островов», которых эта война не затронет. Немецкое

правительство должно само решить, улучшить ли ситуацию сокращение торгового профицита и что оно для этого может сделать.

— **ЕС и Канада пожаловались в ВТО на штрафные пошлины на импорт стали и алюминия. Что теперь будет?**

— Много будет зависеть от того, как поведут себя ЕС и Канада.

— **Претензии канадцев и европейцев оправданы?**

— Если члены ВТО обвиняют другие страны в том, что те нарушают общепринятые правила всемирной торговли, то дело рассматривается в арбитраже ВТО. Я в это вмешиваться не могу.

— **США обосновывают свои штрафные пошлины угрозой национальной безопасности. Это только предлог?**

— Ссылка на национальную безопасность весьма необычна. Члены ВТО не должны пользоваться подобным аргументом при каждом удобном случае.

— **Что конкретно вы имеете в виду?**

— Любая страна может говорить о своих интересах безопасности, но оставаясь в определенных рамках. Только если страна в арбитраже ВТО сошлется на соответствующий параграф 21 договора ГАТТ, то ее аргументы относительно национальной безопасности могут быть приняты во внимание. Предполагаю, что США в деле со штрафными пошлинами на сталь и алюминий поступят именно так.

— **Президент США Трамп по время саммита в Канаде предложил убрать все торговые ограничения внутри G7. Это хорошая идея?**

— Либерализация торговли — это всегда хорошо. Руководители государств и правительств должны развивать эту идею. Хотя бы потому, что переговоры по поводу заключения соглашения о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве между ЕС и США остановлены.

— **Трамп обосновывает свое необычное предложение еще и тем, что политика в области международной торговли остро нуждается в изменении курса. Это критика и в адрес ВТО?**

— США указали на разные проблемы в международной торговле. Мы знаем, что глобальная торговля не идеально сбалансирована. Многие страны считают, что им следует улучшить свое положение. Мы в ВТО придерживаемся мнения, что все участники процесса максимально

выиграют, если торговые ограничения будут сведены к минимуму.

— **Но Трамп утверждает, что партнеры в Трансатлантическом соглашении получают преимущества по отношению к США, и сослался при этом на торговый дефицит США. Это справедливый упрек?**

— Всегда бывает несколько причин нарушения торгового баланса между странами. И речь при этом идет не только о пошлинах, но и о конкурентоспособности, обменных курсах валют или национальной экономической политике каждой отдельной страны. Поэтому политика в области торговли не должна ориентироваться только на торговые дефициты.

— **Сократится ли торговый дефицит США, если все торговые барьеры будут устранены?**

— Таков, вероятно, анализ ситуации, сделанный администрацией Трампа. У меня нет данных, подтверждающих или опровергающих этот вывод.

— **К Америке в торговле относятся некорректно?**

— К США относятся так, как это предусматривают правила ВТО. Эти правила США сами согласовали вместе с другими странами. Нынешнее правительство США, однако, утверждает, что правила не были в достаточной степени обговорены предыдущими администрациями. Мне на это сказать нечего.

— **Вы уже говорили с президентом США о свободной торговле?**

— Нет, но я говорил об этом с представителями его администрации.

— **А прямой обмен мнениями не был бы полезен именно сейчас?**

— ВТО должна обязательно вести переговоры, чтобы всерьез говорить о том, как нам решить нынешнюю дилемму во всемирной торговле.

Справка. Роберту Азеведу, 60-летний бразильский дипломат, с 2013 г. возглавляет ВТО. Азеведу окончил инженерный факультет Университета в г. Бразилиа, позднее поступил на дипломатическую службу. После работы в Вашингтоне и Монтевидео в конце 1990-х гг. перешел в бразильское представительство ВТО в Женеве. ■



Однажды США уже разрушили мировую экономику

«Вельт», Германия

Почти 100 лет назад США приняли закон, повышающий импортные пошлины на многие товары. В результате фермеры и промышленные рабочие, которым американские политики-протекционисты хотели помочь, только пострадали, а экономика страны ослабла.

DIE WELT

На первый взгляд, логика вполне убедительная: проще всего защитить собственную экономику от раздражающей зарубежной конкуренции, если удорожить ввоз продуктов из-за границы, то есть ввести новые пошлины или поднять уже имеющиеся.

Именно такой политики придерживалась почти сто лет назад Республиканская партия в Соединенных Штатах. После выборов в ноябре 1918 г. она располагала большинством в обеих палатах конгресса, а в марте 1921 г. поставила во главе государства своего президента — Уоррена Хардинга. Протекционизм, то есть введение защитных пошлин против импорта, был одним из предвыборных обещаний партии.

В сентябре 1922 г. Хардинг подписал и тем самым ввел в действие закон о пошлинах Фордни — МакКамбера. Названный так по именам финансовых экспертов, республиканцев в палате представителей и сенате, этот закон поднимал таможенные тарифы на ввозимые в США товары. Эксперты придумали сложную систему из разных комиссий, чтобы установить «справедливые» пошлины.

Но в результате фермеры и промышленные рабочие, которым американские политики-протекционисты хотели помочь, только пострадали. Это произошло сразу по нескольким причинам.

Во-первых, страны, которые еще выплачивали США кредиты со времен Первой мировой войны, больше не могли выполнять многие обязательства, потому что были отлучены от американского рынка. Это поставило в трудное положение американские банки, которые, в свою очередь, подняли ставки затрат на капитал в собственной стране.

Во-вторых, новые тарифы на импорт привели к повышению цен в США. Потому что даже самая могучая индустриальная держава мира была с экономической точки зрения не самодостаточной, а оставалась зависимой от импорта некоторых товаров.

В-третьих, европейские государства отреагировали увеличением ввозных тарифов на определенные американские товары. Франция, например, повысила ввозные пошлины на автомобили из США с 45% до 100%. Испания ввела общую импортную пошлину в размере 40% на все продукты из США.

Даже потерпевшая в войне поражение Германия, а также находящаяся в тяжелом экономическом положении держава-победительница Италия удорожили импорт американской пшеницы. Результат: конъюнктура США ослабела, чего, однако, из-за бума на рынке акций, хотя и подогреваемого доступными кредитами, сначала заметно не было.

Чтобы противодействовать падению экспорта, возникшего в результате подобной политики пошлин, правительство США стало поощрять предоставление недорогих, краткосрочных кредитов зарубежным странам, прежде всего Германии и Австрии, чтобы создать там рынки для сбыта американских товаров. Но многие из этих кредитов «лопнули», и началось это в 1929 г. Это было четвертым негативным следствием непродуманной политики высоких пошлин.

Очень многие предостерегали от нее. Конгрессмен от Демократической партии Корделл Халл, ставший позднее, при президенте Франклине Д. Рузвельте, госсекретарем, так описывал последствия закона Фордни — МакКамбера: «Наша си-

Лидер экономического развития

«Жэньминь жибао», Китай

ла на зарубежных рынках сбыта зависит от эффективности нашего производства и от ввозных пошлин зарубежных стран. Наши собственные пошлины являются важным фактором и для того, и для другого. Они ухудшили эффективность и привели к повышению импортных пошлин на товары из США».

Автомобильный магнат Генри Форд еще раньше предостерегал от протекционистской политики. Он считал, что хотя США и занимают ведущие позиции в технологии, но протекционизм ухудшает экспортные шансы их собственной промышленности.

Когда негативные последствия пошлин Форда — МакКамбера стали проявляться все явственнее, конгресс, в котором по-прежнему доминировали республиканцы, решил не отменить закон — наоборот, он его усугубил. В мае 1929 г. сенатор Рид Смут и конгрессмен Уиллис Хоули протолкнули в конгрессе второй, названный их именами, закон о пошлинах. Согласно ему американские пошлины на более чем 20 тыс. товаров были подняты на рекордную высоту.

Вступление закона в силу заняло 13 месяцев, так как практически весь коллективный экономический разум в США отвергал его. Когда же новый президент Герберт Гувер, также республиканец, 17 июня 1930 г. ввел новые пошлины, во всем мире уже бушевал экономический кризис, вызванный, помимо прочего, тем, что в ноябре 1929 г. на американском рынке акций лопнул кредитный пузырь.

Гувер, выступавший первоначально за повышение пошлин, прежде всего для защиты американского сельского хозяйства и промышленных рабочих, позднее изменил свою позицию и весной 1930 г. назвал закон Смута — Хоули «зловонным, шантажистским и отвратительным». Но он вынужден был смириться с решением конгресса.

Протекционистская политика республиканцев невероятно ускорила упадок экономики США: ее экспорт сократился на три пятых — с 5,4 млрд до 2,1 млрд долл. Импорт просел еще больше — с 1929 до 1933 г. на две трети с 4,4 млрд до 1,5 млрд долл. Вопреки предложениям квази-экономистов в конгрессе, одно не компенсировало другое.

Во время предвыборной президентской кампании 1932 г. последствия политики высоких пошлин были очевидны уже для всех: прежде всего сельское хозяйство и ориентированная на экспорт промышленность находились в полном упадке. Однозначно выступая против высоких пошлин, кандидат от демократов Рузвельт выиграл выборы, а вот Рид Смут и Уиллис Хоули в конгресс и сенат вновь избраны не были. К тому времени американцы поняли, что протекционизм — крайне недальновидная политика. ■

С 1978 по 2016 г. среднегодовой рост Китая составил 9,7%, что больше, чем в любой другой стране за аналогичный период. В США этот показатель был 2,7%, за ними следует Канада с 2,5%-ным ростом, Великобритания — 2,3% и Япония — 2,2%.

Даже в БРИКС экономические показатели Китая намного выше, чем у других стран — членов этого объединения. В 2017 г. ВВП КНР составил 12 трлн долл., что почти вдвое больше совокупного объема ВВП Бразилии (2 трлн), России (1,5 трлн), Индии (2,6 трлн) и ЮАР (350 млн).

В настоящее время по объему экономики Китай занимает второе место в мире, а в 1970 г. страна была на восьмой позиции.

В 1980 г. ВВП Китая составлял только 10,7% от ВВП Великобритании, 35,9% — от Германии, 50,5% — от США, 43,3% — от Франции. Однако в 2017 г. ВВП КНР был в 3,3 раза больше показателя Германии, в 4,6 раза — Великобритании и в 3,7 раза — Франции.

В Восточной Азии в 1980 г. объем ВВП Китая составлял лишь 28,1% от японского показателя, однако в 2010 г. КНР обошла Японию, а в 2017 г. ВВП Китая был в 2,5 раза больше, чем ВВП Японии.

Изменения в Китае оказали влияние на мировую экономическую структуру. В 1980 г. объем экономики ЕС составлял 34,1% от всемирного показателя, США — 25,7%, Восточной Азии — 15,8%. Однако в 2017 г. на Восточную Азию пришлось 27,3%, США — 24,3% и ЕС — 21,7%.

Китай внес большой вклад в создание более сбалансированной торговой системы, поскольку вступление КНР во Всемирную торговую организацию (ВТО) позволило развивающимся странам получить больше преимуществ в переговорах.

Развитие КНР также позволило вывести 700 млн жителей страны из нищеты — это другой большой вклад в мир.

Согласно данным Международного валютного фонда, в 2016 г. ВВП на душу населения в Китае достиг 8 116 долл., страна заняла 70-е место в мире по этому показателю, оказалась недалеко от России (8 900 долл.) и Бразилии (8 700 долл.), но обошла ЮАР (5 316 долл.) и Индию (1 749 долл.). Однако ВВП на душу населения в США составляет 57 тыс. долл., что почти в 7 раз больше, чем в Китае.

В 2017 г. Китай занял 61-е место по ВВП на душу населения, передвинувшись на 65 позиций вверх по сравнению с 1980 г., когда ВВП на душу населения Вьетнама был намного больше, чем в КНР.

За этот же период Республика Корея продвинулась вверх на 36 позиций, за ней Сингапур, Индия и Бразилия, на 27, 27 и 22 позиции соответственно. ■

По сообщению Центрального телевидения Китая (CNTV), политика реформ и открытости в КНР изменила страну и судьбу социализма, позволяя Китаю выйти из бедности и слабости и вновь приобрести историческую славу и уверенность большой страны.





Поворотный момент послевоенной истории

«Майнити симбун», Япония

Сегодня США проводят эгоцентристскую политику, вводят карательные тарифы, основываясь на принципе «Америка прежде всего» и играя по принципу «зуб за зуб». Япония как одна из ведущих экономических держав должна сыграть свою роль в поддержании свободной торговли и призвать Вашингтон отказаться от протекционистской политики.



Правительство США ввело карательные тарифы на китайскую продукцию стоимостью более 3 трлн иен (свыше 27 млн долл. — прим. пер.) на том основании, что права интеллектуальной собственности американских компаний, в том числе на передовые технологии, нарушаются Китаем. В ответ на это Пекин ввел ответные меры, и обе страны вступили в полномасштабную торговую войну.

В свою очередь президент Трамп предположил, что правительство США наложит огромные дополнительные тарифы на китайскую продукцию. Возникла иррациональная ситуация, в которой крупнейшая и вторая по величине экономики мира играют с тарифами по принципу «зуб за зуб».

Это поворотный момент в системе свободной торговли, созданной США после Второй мировой войны.

В своих мемуарах Корделл Халл, который был государственным секретарем США во время войны, выразил сожаление в связи с довоенным протекционизмом, заявив, что высокие тарифы не привели к процветанию в США, а лишь вызвали недовольство других стран.

Он считал, что введение Соединенными Штатами высоких тарифов на иностранную продукцию для защиты внутреннего рынка после Великой депрессии усилило конфликт с другими странами, что в итоге и вызвало Вторую мировую войну.

США взяли на себя инициативу по содействию свободной торговле и поддержали мировую экономику в послевоенный период на основе принципа, согласно которому снижение тарифов в максимально возможной степени стимулирует торговлю, и если в результате мир станет богатым, каждая страна станет богаче.

Самое тревожное заключается в том, что жесткий протекционизм Вашингтона может вызвать в мире неразбериху.

Продолжающийся конфликт между США и Китаем отражает трения между крупными экономика-

ми, равно как это было с торговыми разногласиями между Японией и США в послевоенный период, но на этот раз ситуация более серьезная.

Торговая война США и Китая может привести к бесконечной сумятице. Поскольку масштабы экономики двух стран составляют вместе почти 40% от общемировой, их конфликт может нанести по ней серьезный глобальный удар.

Более того, международное разделение труда продолжает развиваться в результате глобализации экономики.

В Китае находятся многие японские, американские и европейские предприятия. Во многих случаях японские компоненты экспортируются в Китай, где они собираются в конечные продукты, которые затем экспортируются в США. Если экспорт будет ограничен высокими тарифами, международное разделение труда будет затруднено. Это может сказаться и на Японии.

В дополнение к карательным тарифам администрация Трампа ввела высокие тарифы на китайскую, японскую и европейскую продукцию из стали и рассматривает возможность повышения тарифов на автомобили. Если это приведет к тому, что и другие страны прибегнут в ответ к протекционистской политике, это пошатнет основы системы свободной торговли.

В качестве причины введения высоких тарифов на сталь и автомобили Вашингтон ссылался только на потенциальную угрозу безопасности США. Это может привести к тому, что и другие страны будут вводить высокие импортные тарифы, ссылаясь на угрозу собственной безопасности, что задействует порочный круг, в котором замедляющаяся мировая экономика распространяет протекционизм, тем самым еще больше охлаждая мировой рынок.

Соединенные Штаты отвечают за стабильный рост мировой экономики, имея статус экономической сверхдержавы. Если возникнет спор в торговле, его следует урегулировать в соответствии

с правилами Всемирной торговой организации (ВТО). Это основной принцип системы свободной торговли, созданный Вашингтоном. Сегодня США проводят эгоцентрическую политику, основываясь на принципе «Америка прежде всего» и играя по принципу «зуб за зуб», вводя карательные тарифы.

Оглядываясь на недавние отношения США и Китая, можно увидеть иррациональное поведение администрации Трампа. Предыдущие правительства США также критиковали дефицит торгового баланса США с Китаем и закрытый характер китайского рынка. Основное различие с администрацией Трампа заключается в том, что предыдущие администрации настоятельно призывали Пекин реформировать свою внутреннюю рыночную и торговую политику на основе многосторонней структуры, возглавляемой Вашингтоном.

США также поддержали членство Китая в ВТО, чтобы побудить страну открыть свой рынок и соблюдать правила международной торговли. Вашингтон выступал за создание Транстихоокеанского партнерства (ТТП). Этот шаг был направлен на установление общих региональных правил, в том числе тех, которые регулируют защиту прав интеллектуальной собственности, и настоятельно призывают Пекин, который не является членом ТТП, соблюдать эти правила.

Однако в том, как Китай соблюдает эти правила, существует множество проблем. Когда он присоединился к ВТО, Пекин обещал усилить защиту прав интеллектуальной собственности, но Япония и европейские страны критикуют усилия Китая как недостаточно эффективные. Позиция же по этому вопросу правительства Трампа, в одностороннем порядке вышедшего из соглашения ТТП, далеко не убедительна.

За жесткой политикой президента Трампа стоит борьба между США и Китаем за превосходство в сфере высоких технологий. США опасаются, что их передовые технологии, которые, по их мнению, незаконно попадают в руки китайских фирм, могут быть использованы Китаем для развития новых отраслей. Китай быстро догоняет США с точки зрения своей экономической мощи. Вашингтон, похоже, опасается, что передовые технологии США могут в конечном итоге проиграть в конкурентной борьбе.

Китай также должен воздерживаться от осуществления ответных мер против США. Пекин критикует протекционистскую политику США, но всякий раз, когда Китай был призван реформировать свою рыночную и торговую политику, он парировал такое давление заключением новых крупных сделок. Страна должна действовать ответственно, чтобы соответствовать ее экономической мощи.

Япония как одна из ведущих экономических держав также должна сыграть определенную роль в поддержке свободной торговли. Правительство должно призвать Вашингтон отказаться от своей протекционистской политики. ■

ФОТО: WIDEONET/DEPOSITPHOTO.COM



И все же... кофе продлевает жизнь

«Афтенпостен», Норвегия

Результаты научного исследования, опубликованного в авторитетном издании JAMA Internal Medicine, подтверждают выводы отдельных исследований и предположения, высказанные раньше: кофеманы живут дольше, чем те, кто держится в стороне от дымящегося кофеинового напитка.

Наблюдение за почти полумиллионом британцев велось более 10 лет. Почти 110 тыс. из них кофе не пили. 214 тыс. предпочитали кофе растворимый, 87 тыс. пили разные виды фильтрованного кофе или варили кофе, а 74 тыс. пили кофе без кофеина. Примерно 10 тыс. опрошенных выпивали ежедневно по 8 чашек кофе или больше.

За те 10 лет, что проводилось исследование, умерли 14,2 тыс. участников. Ученые учли все возможные переменные величины и сделали вывод, что риск умереть за эти 10 лет у тех, кто держался от кофе в стороне, был на 10–15% выше. Похоже, что любители кофе живут дольше независимо от типа кофе и его количества. Этот вывод касался также группы, которая выпивала ежедневно по 8 и более чашек.

В Норвегии органы здравоохранения заявили в прошлом году, что кофе, приготовленный с помощью френч-пресса, сваренный на плите, эспрессо и кофе из капсульных машин содержит жиры, повышающие уровень холестерина. А вот фильтрованный и растворимый кофе оказались в списке со знаком «плюс». Британские цифры разницы между этими типами кофе не отражают.

В заключение в новом исследовании говорится: «Результаты дают дополнительные доказательства того, что потребление кофе может быть частью здорового питания, и могут успокоить того, кто пьет кофе и наслаждается». ■

Ученые доказали, что потребление кофе не противоречит принципам здорового питания, что даже те, кто ежедневно выпивает 8 чашек кофе, живут дольше, чем те, кто кофе не пьет совсем.





Германия — «заложница России»?

«Шпигель», Германия

Действительно ли Германия так сильно зависит от российской нефти и газа, как утверждал Трамп на встрече с главами стран-членов НАТО? Журналисты издания проверили его высказывания на достоверность.

SPIEGEL

Германия является «заложницей России», заявил президент США, из-за своей зависимости от российских энергетических поставок. И поскольку он посчитал свои слова весьма удачными, он тут же написал их в Твиттере.

Но действительно ли Германия так сильно зависит от российской нефти и газа, как утверждает Трамп?

Проверим его высказывания на достоверность.

1. Миллиарды на нефть и газ из России

«Германия ведет огромные нефтяные и газовые дела с Россией. Германия платит ежегодно целые миллиарды России... Бывший канцлер Германии является главой компании, поставляющей газ».

По данным федерального статистического ведомства, Германия в 2017 г. ввезла нефть и газ из России на сумму 19,8 млрд евро. Это 35% от всего импорта нефти и газа.

Бывший канцлер Герхард Шредер — председатель совета директоров компании «Северный поток-2». Компания, мажоритарным владельцем которой является российский государственный монополист «Газпром», владеющий 51% акций, занимается реализацией проекта трубопровода. Однако это не единственный газопровод, через который Германия импортирует газ. По другим газопроводам в страну идет газ из Норвегии, Нидерландов, а также из России. Но, в общем и целом, высказывание Трампа верное.

2. Германия в два раза увеличит поставки газа из России

«В конце концов почти 70% страны будут контролироваться Россией за счет поставок природного газа»

Трамп тем самым, вероятно, хотел сказать, что в будущем почти 70% поставок природного газа будут поступать из России. В настоящий момент этот показатель, по данным федерального министерства экономики, составляет порядка 38%. Своим прогнозом Трамп намекает на активно обсуждающийся проект трубопровода «Север-

ный поток-2». Восточноевропейские страны, такие как Украина и Польша, активно высказывают свое недовольство, поскольку трубопровод пойдет в обход их стран, они потеряют доходы от транзита или в случае кризиса будут отрезаны от газового обеспечения. США выступают с критикой проекта в том числе потому, что они хотят поставлять в Европу СПГ из собственных месторождений.

Однако газ из трубопровода «Северный поток-2» рассчитан не только на Германию, но и на другие страны Центральной и Западной Европы. Газ из «Северного потока-1» в значительной степени идет мимо них — во Францию или Чехию.

Федеральное правительство не заинтересовано в том, чтобы доля импорта российского газа в будущем увеличилась почти в два раза. Его цель — диверсифицировать поставки. В коалиционном договоре зафиксирована идея поддержания ввоза СПГ морским путем. Также рассматривается поддержка строительства грузового терминала на побережье Северного моря. Кроме того, немецкие импортеры могут покупать газ и через другие европейские страны. «Газовая инфраструктура перестроена таким образом, что газ может идти в обоих направлениях, то есть также и с Запада на Восток. Это особенно важно для некоторых стран Центральной и Восточной Европы», — говорит Штефан Капферер, глава Федерального объединения предприятий энерго- и водоснабжения. В конце концов, второй по значимости поставщик Германии, Нидерланды, решил, что будет осуществлять поставки трубопроводного газа в страны Центральной Европы еще на протяжении десятилетий. То, что Германия в будущем будет завозить более двух третей своего газа из России, в контексте выше сказанного представляется очень смелым прогнозом Трампа.

3. Россия контролирует немецкий энергетический сектор

«Германия находится под полным контролем России, потому что она будет получать от 60%

до 70% своей энергии из России и по ее новому трубопроводу».

Энергия — это не только природный газ. Его доля составляет лишь около четверти от общего немецкого энергетического потребления. Возобновляемые источники энергии, атомная энергетика, бурый уголь вместе взятые составляют порядка 40% — и из этого практически ничего не завозится из России. Чем быстрее произойдет энергетический поворот (уже сейчас при помощи регенерации производится 36% немецкого электричества), тем меньше станет эта зависимость.

Важнейшим энергоносителем для Германии является нефть. Здесь Россия в настоящее время является очень важным поставщиком — но только одним из 23 стран, которые экспортируют нефть в Германию. Для нефти, которая зачастую поставляется морским путем, существуют международные биржи. Немецкие импортеры могут покупать и в любом другом месте на мировом рынке. То же самое касается и каменного угля — третьего вида топлива, которое в настоящий момент по большей части поставляется из России. И здесь есть альтернативные источники поставок. В общей сложности российские поставки газа, нефти и угля, по нашим подсчетам, составляют почти 25% в немецком первичном энергопотреблении. Это значительный показатель. Но «под полным контролем» от России Германия из-за этого вовсе не находится. И не будет находиться.

4. Зависимость — это плен

«Германия — заложница России».

Для России Германия намного важнее как торговый партнер, нежели Россия для Германии. Из всего немецкого импорта в 2017 г. только 3% пришлось на Россию и только 2% экспорта ушло в империю Путина. Для россиян Германия с долей в 8,6% от общего объема внешней торговли была вторым по значимости партнером после Китая. И более двух третей российского экспорта в Германию составляли природный газ, нефть и каменный уголь.

Россия зависит от импортера Германии. Немцам Россия нужна прежде всего как поставщик природного газа. Но и по этому пункту она могла бы обойтись без нее на протяжении длительного времени. Благодаря хранилищам и усовершенствованным внутриевропейским связям, Германия могла бы пережить тотальное эмбарго по меньшей мере в течение пяти месяцев без каких-либо сбоев, как показали результаты исследования Института энергетической экономики Кельнского университета.

То есть русским так просто не удастся взять Германию в заложницы. ■

ОПЕК пытается сильнее привязать к себе Россию

«Хандельсблатт», Германия

ОПЕК предпринимает попытку сильнее, чем прежде, привязать к себе Россию. Министр энергетики Саудовской Аравии Халид аль-Фалих предложил наделить Россию статусом наблюдателя. Выступая перед прессой, его российский коллега Александр Новак подтвердил существование подобного предложения.

На заседании ОПЕК+ (так теперь называется формат переговоров с участием 14 стран, входящих в картель, и 10 не входящих в него стран под предводительством России) в Вене было принято решение об увеличении квот на добычу нефти на 1 млн барр. в сутки.

Сотрудничество между картелем и Москвой значительно возросло за последние два года. Сокращение квот на добычу, решение о котором было принято в конце 2016 г., принесло после периода падения цен на нефть ожидаемую перемену на рынке. Кремлю стало значительно легче планировать бюджет на фоне роста цен на энергоресурсы.

Добыча сырья до сих пор является важнейшим источником доходов России: в 2017 г. 30% налогов поступило из этого сектора — в первую очередь, из нефтегазового сегмента.

Алексей Турбин, советник нескольких российских министров энергетики с 2001 по 2018 г., сомневается, что Россия стремится к членству в ОПЕК. «Мы находимся в очень выгодной позиции: с одной стороны, мы можем участвовать в двусторонних договоренностях, а с другой — не связаны обязательствами внутри картеля», — заявил Турбин в беседе с «Хандельсблатт». Москва определенно не захочет расстаться с подобной независимостью, полагает эксперт.

Перспективы формата ОПЕК+ выглядят весьма благоприятно. Рыночная власть России огромна. Чтобы эффективно влиять на цены на мировом рынке, ОПЕК нуждается в сотрудничестве с Москвой. Москва также заинтересована в подобном сотрудничестве, чтобы держать цены в стабильном состоянии, так что наблюдатели считают, что формат ОПЕК+ еще какое-то время просуществует.

Российский министр энергетики заявил, что с 2019 г. формат может быть переименован. ■

Чтобы эффективно влиять на цены на мировом рынке, ОПЕК нуждается в сотрудничестве с Москвой. Москва также заинтересована в подобном сотрудничестве, чтобы сохранять цены стабильными.

| Handelsblatt

МВЦ «Крокус Экспо», 2018 г.

АВГУСТ

28–31 августа

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4

14-я международная выставка автомобильной индустрии «ИНТЕРАВТО»

Организатор: «Крокус Экспо»

29 августа – 9 сентября

пав. 2, 3, залы 12, 13, 14, 15, открытые площадки

МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ САЛОН (ММАС)–2018

Организаторы: НП «Объединение автопроизводителей России», «Крокус Экспо»

СЕНТЯБРЬ

10–13 сентября

пав. 3, залы 17, 18

Международная специализированная B2B-выставка обуви, аксессуаров и комплектующих материалов «МОСШУЗ–2018»

Международная выставка сумок и модных аксессуаров MOSPEL–2018

Организатор: «МосШуз»

11–13 сентября

пав. 2, зал 7

4-я международная специализированная выставка «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»

пав. 2, зал 8

23-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ОПТИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА (МИОФ)

Организатор: «Крокус Экспо»

11–13 сентября

пав. 1, зал 1

Фестиваль креативных идей PSI Russia

Организатор: Reed Exhibitions

11–13 сентября

пав. 2, залы 9, 10, 11

Международная специализированная выставка посуды, подарков, хозяйственных товаров и товаров для дома HOUSEHOLD EXPO–2018

Специализированная выставка подарков, сувениров, новогодней и праздничной продукции CHRISTMAS BOX. PODARKI–2018

Организатор: «МОККА Экспо Групп»

11–13 сентября

пав. 2, залы 9, 10, 11

Международная специализированная выставка предметов интерьера, посуды и декора стола, подарков, освещения, текстиля и аксессуаров премиум-класса STYLISH HOME. OBJECTS & TABLEWARE–2018

Организатор: «ИнтерДеко Экспо»

11–13 сентября

пав. 1, залы 3, 4

Международная выставка цветов, растений, техники и технологий для цветоводства и ландшафтного дизайна «ЦВЕТЫ ЭКСПО–2018»

Организатор: «ГринЭкспо»

18–20 сентября

пав. 1, залы 3, 4

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера HEIMTEXTIL RUSSIA–2018

Организатор: «Мессе Франкфурт РУС»

19–21 сентября

пав. 3, зал 12

9-я международная выставка складской техники и систем, подъемно-транспортного оборудования и средств автоматизации склада CeMAT Russia

Организатор: ITE

24–27 сентября

пав. 2, залы 5, 7, 8

Московский международный стоматологический форум и выставка «ДЕНТАЛ-ЭКСПО–2018»

Организатор: ДЕ-5

24–27 сентября

пав. 3, залы 13, 14, 15

Международный специализированный выставочный проект для профессионалов ресторанно-гостиничного бизнеса PIR EXPO. RUSSIAN HOSPITALITY WEEK–2018

пав. 3, залы 14, 15

21-я международная выставка для профессионалов ресторанного бизнеса, объединяющая ведущих зарубежных и отечественных производителей и поставщиков оборудования и продуктов питания (в рамках PIR Expo. Russian Hospitality Week) «ПИР (ОСНАЩЕНИЕ РЕСТОРАНА, ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ И НАПИТКИ)»

пав. 3, зал 13

7-я международная выставка для профессионалов гостиничного бизнеса «ОТЕЛЬ ЭКСПО» (в рамках PIR Expo. Russian Hospitality Week)

пав. 3, зал 15

6-я международная выставка для профессионалов индустрии кофе и чая (в рамках PIR Expo. Russian Hospitality Week) MOSCOW COFFEE AND TEA EXPO (MCTE)

3-я международная выставка франшиз и готового бизнеса в ресторанно-гостиничной индустрии «РЕСТОФРАНЧАЙЗИНГ» (в рамках PIR Expo. Russian Hospitality Week)

Организатор: «ПИР Экспо»

25–27 сентября

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4

Международный водный форум «Вода: экология и технология» «ЭКВАТЭК–2018»

Специализированная экспозиция

«БУТИЛИРОВАНИЕ И БУТИЛИРОВАННЫЕ ВОДЫ» (БВ Шоу)

Специализированная экспозиция «СИТИПАЙП. ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ:

СТРОИТЕЛЬСТВО, ДИАГНОСТИКА, ЭКСПЛУАТАЦИЯ И РЕМОНТ»

Специализированная экспозиция «NO-DIG МОСКВА. БЕСТРАНШЕЙНЫЕ

ТЕХНОЛОГИИ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕМОНТА ИНЖЕНЕРНЫХ

КОММУНИКАЦИЙ»

Организатор: Reed Exhibitions

26–28 сентября

пав. 3, зал 20

Всероссийский научно-образовательный форум «МАТЬ И ДИТЯ–2018»

Организатор: «МЕДИ Экспо»

ОКТАБРЬ

4–7 октября

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4

Международная выставка интерактивных развлечений «ИГРОМИР–2018»

Международный фестиваль поп-культуры COMIC CON RUSSIA–2018

Организатор: Конференция разработчиков компьютерных игр (КРИ)

4–7 октября

пав. 3, зал 12

Международная выставка-ярмарка «ТЕРРИТОРИЯ ОХОТЫ, РЫБАЛКИ, ТУРИЗМА / ОСЕНЬ–2018»

Организатор: «Крокус Экспо»

9–12 октября

пав. 3, залы 13, 14, 15

Международная специализированная выставка сельскохозяйственной техники «АГРОСАЛОН–2018»

Организатор: Агентство развития «Союзагроماش»

10–13 октября

пав. 2, залы 5, 6, 7, 8

Международная специализированная выставка

I SALON! WORLDWIDE MOSCOW–2018

Организатор: Federlegno Arredo Eventi spa

10–13 октября

пав. 2, зал 9

5-я международная выставка предметов интерьера и декора InDecor Moscow

Организатор: ITE

16–19 октября

пав. 1, залы 3, 4

9-я международная специализированная выставка-форум «ДОРОГАЭКСПО»

Организатор: «Крокус Экспо»

17–19 октября

пав. 3, зал 20

НАЦИОНАЛЬНАЯ ВЕТЕРИНАРНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ / NVC 2018

Организатор: NVC

23–25 октября

пав. 2, зал 8

Международный автобусный салон BUSWORLD RUSSIA powered by AUTOTRANS–2018

Организатор: ITEMF Экспо

23–25 октября

пав. 1, залы 1, 2, 3, 4

15-я международная выставка компонентов и систем силовой электроники «СИЛОВАЯ ЭЛЕКТРОНИКА»

16-я международная выставка технологий, оборудования и материалов для

обработки поверхности и нанесения покрытий EXPOCOATING MOSCOW

18-я международная выставка оборудования для неразрушающего контроля и

технической диагностики NDT RUSSIA

15-я международная выставка испытательного и контрольно-измерительного

оборудования TESTING & CONTROL

Выставка промышленной робототехники INDUSTRIAL ROBOTICS

17-я международная выставка PCVExpo «Насосы. Компрессоры. Арматура.

Приводы и двигатели»

Международная выставка промышленного котельного, теплообменного и

электрогенерирующего оборудования HEAT & POWER–2018

16-я международная выставка крепежных изделий FASTTEC

Организатор: ITE

24–27 октября

пав. 3, залы 13, 14, 17, 18

25-я международная выставка парфюмерии и косметики InterCHARM

Организатор: Reed Exhibitions

25–28 октября

пав. 3, зал 15

Международная архитектурно-строительная и интерьерная выставка

«КРАСИВЫЕ ДОМА. РОССИЙСКИЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ САЛОН–2018»

Специализированная выставка «САЛОН ИНТЕРЬЕРОВ–2018»

Специализированная архитектурно-строительная выставка

«ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ–2018. ОСЕНЬ»

Специализированная выставка

«САЛОН КАМНЯ–2018. АРХИТЕКТУРА, ДИЗАЙН, ДЕКОР»

Специализированная выставка

«САЛОН ANTIQ & ARTS / АНТИКВАРИАТ И ИСКУССТВО–2018»

Организаторы: «Красивые дома» / WEG

НОЯБРЬ

3–4 ноября

пав. 3, залы 12, 13, 14

Интернациональная выставка собак «РОССИЯ–2018»

Организатор: Российская Кинологическая Федерация

6–9 ноября

пав. 3, зал 15

Международная выставка-форум наилучших доступных технологий

«ГРИНТЕХэкспо»

Организатор: «Крокус Экспо»

В программе выставок возможны изменения и дополнения.