

# Выставочно-конгрессный бизнес и ивент-индустрия – 2014

## Краткие итоги развития отрасли в зеркале опыта Группы предприятий «РЕСТЭК®»

### ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ

По оценке компании AMR Research в 2014 году выставочно-конгрессный рынок России по объемам занимает седьмое место в мире и оценивается экспертами в 0,93 млрд. долларов с количеством более 3200 мероприятий в год. И это несмотря на некоторый спад, отмеченный РСВЯ по итогам первых девяти месяцев 2014 года: результаты мониторинга членов Союза показали сокращение выставочной площади нетто на 5%, количества участников – на 6%, посетителей – на 4%, а также отдельно уменьшение количества иностранных участников на 4%.

Итоги года по Группе предприятий «РЕСТЭК®» показывают, что активность экспонентов на каждой выставке зависит от ситуации в конкретной отрасли. В частности, в 2014 году сохранился стабильный спрос на участие в электротехнических, нефтегазовых и промышленных выставках. Отдельный интерес к промышленности также подтверждает отчет AMR Research, которая помимо этой тематики также выделяет строительную отрасль.

При этом ситуация неопределенности в сфере въездного и выездного туризма привела к некоторому сокращению числа участников специализированных мероприятий данной индустрии. Однако это временные сложности. Интерес к России стабилен, и мы уверены, что он будет только расти.

Также отмечу, что на отрасль основное влияние сейчас оказывает не политическая ситуация, а такие факторы, как смета площадки, даты проведения или периоды между выставками.

В зависимости от специализации мероприятия западных участников

может быть много, а может не быть вовсе. Но в целом, европейские партнеры по-прежнему стремятся сотрудничать с отечественными компаниями. Кроме того, увеличивается количество участников из Азиатско-Тихоокеанского региона и Южной Америки.

Также не стоит забывать, что интересы бизнеса далеко не всегда и не во всем пересекаются с политикой государства. Тем более сегодня для многих западных игроков российские бизнес-площадки становятся чуть ли не единственным местом, где можно обменяться профессиональным опытом и получить дополнительную информацию по рынкам.

### ИВЕНТ-ИНДУСТРИЯ

Отдельно стоит сказать об итогах 2014 года для ивент-индустрии, объем которой в России ежегодно достигает более 500 млн. евро – здесь статистика более благоприятная, чем по выставочной отрасли.

По данным Выставочного научно-исследовательского центра R&C доходы в ивент-индустрии выросли в 2014 году по каждому формату встреч, включая конференции, инсентивы и деловые мероприятия. Более половины участников рынка отмечают, что в нынешнем году отрасль принесла больше прибыли, чем в прошлом, треть – что эти показатели были примерно одинаковыми.

Свыше 40% организаторов, принявших участие в опросе, говорят об увеличении бюджетов и посещаемости мероприятий по сравнению с 2013 годом. Среди основных затрат на проведение были выделены издержки, связанные с питанием и напитками, а также – арендой конференц-залов.



**Сергей ТРОФИМОВ,**  
президент Группы предприятий «РЕСТЭК®», член совета директоров Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI)

### ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Важный тренд развития и выставочно-конгрессной, и ивент-отрасли 2014 года – участники стали тщательнее подходить к выбору проектов, ориентируясь на их эффективность с точки зрения результативных контактов. Поэтому все более востребованными становятся форматы, инструменты и технологии, которые позволяют выстроить отношения с деловыми партнерами и клиентами на площадке мероприятия.

По опыту ГП «РЕСТЭК®» можно отметить несколько возможностей, в которых участники проявляют все большую заинтересованность: Биржа Деловых Контактов – система назначения деловых встреч, формат конфекс (от англ. «confex» = conference + exhibition) – сочетание конференции и выставки, а также расширение вариантов медиасопровождения в рамках подготовки и участия в мероприятиях.

Деловые коммуникации адаптируются к текущему моменту. Сейчас, когда деловое сообщество столкнулось с политическими и экономическими вызовами, именно выставки и конгрессы стали площадкой для налаживания отношений. Активизировалась работа торговых представительств, Центров Международной Торговли – деловое сообщество проявляет интерес и готово сотрудничать.

Выставочно-конгрессные мероприятия помогают выстроить конструктивный диалог – в этом залог успеха и роста индустрии.

