

# Клей для инновационной экономики России



**Андрей ЖУКОВСКИЙ,**  
генеральный директор компании  
«РусКом Ай-Ти Системс»,  
Executive MBA

сырья. Остается железная руда, сталь, алюминий, медь и другие металлы. Растет лес. Есть много воды.

Однако, по сравнению со стоимостью нефти и газа, это, конечно, меньше. И, потом, – все это ведь есть и сейчас, все это реализуется и сегодня. Следовательно, на все это есть уже существующий вполне определенный мировой и национальный спрос. Увеличить продажи этих ресурсов в разы, да еще в период спада мирового производства – практически нереально.

Поэтому, вероятно, мы должны будем придумать что-то новое. Иными словами, если мы не хотим резко ужаться в расходах, сократить и без того небольшие бюджетные зарплаты и пенсии, наши расходы на образование, культуру, здравоохранение, оборону и т.д., то мы в ближайшем будущем должны заменить доходы от нефти на нечто принципиально другое.

На что же?

А что, собственно говоря, нам остается? Очевидно, что в остатке есть только один вариант. Если не сырье, то – производство и услуги, верно? Нам остается вариант производства реальных товаров и услуг. Обязательно конкурентоспособных, что в условиях мировой глобализации автоматически означает – инновационных. Думаю, этот путь можно назвать вынужденным вариантом перестройки российской экономики, настолько трудно нам будет в случае, если мировой тренд цены на нефть останется неизменным.

Итак, инновационная экономика.

Что означает на практике построить инновационную экономику? Что это означает реально, на самом деле? Если говорить простым житейским языком, то инновационная экономика – это открытие большого количества новых (или модернизация старых) предприятий, заводов и фабрик, которые начнут выпускать товары с новыми или качественными старыми брендами; это создание компаний, которые бы могли оказывать рынку новые услуги мирового уровня. И все эти товары и услуги должны быть не только недотационными, но абсолютно прибыльными, они должны пользоваться устойчивым спросом как в стране, так и за ее пределами.

Опустимся еще на одну ступеньку ниже, ведь часто именно детали определяют сущность.

Что значит – запустить новое промышленное предприятие? Что означает – открыть новое предприятие в сфере услуг? Все мы понимаем, что надо оборудовать помещение, нанять людей, обучить их необходимым технологиям, да.

Но мы понимаем также и то, что все это чрезвычайно важные, но, все-таки, технические детали. Главное – другое! Новая продукция должна продаваться – вот совершенно необходимое ключевое условие для работы любого предприятия. Для того чтобы современное предприятие работало, ему необходимы клиенты! Без них оно – замрет, как ветряная мельница без ветра. Стоит заметить, что большинство клиентов будут, вероятно, новыми, ведь мы говорим о новой продукции, о новых предприятиях. Нужны новые дистрибьюторские и франчайзинговые сети. Новые каналы сбыта. Если в Иванове будет построен новый завод по производству полимеров, то об этом должны узнать все потенциальные покупатели полимеров. И узнать быстро, иначе завод просто «забуксует», после чего – закроется. И чем быстрее они об этом узнают, чем быстрее к ним в руки попадут образцы продукции, чем быстрее они поговорят с новой командой и поймут, что с этими ребятами можно иметь дело – тем быстрее завод встанет на ноги.

Теперь представьте, что таких заводов сотни и тысячи.

Заводы объединяются в отрасль. Отрасли образуют экономику.

Мы уже дошли до ключевого момента, чувствуете? Действительно, при инновационном сценарии развития России роль выставочно-конгрессной деятельности сложно переоценить. Любой профессионал выставочного рынка скажет, что выставка – это единственный маркетинговый инструмент, который задействует все пять чувств человека. И, в этом смысле, самый эффективный маркетинговый инструмент, один из самых эффективных путей построения реальных деловых связей. За 4 дня работы крупной специализированной выставки собирается едва ли не вся профессиональная элита отрасли. Где еще можно за столь короткий срок познакомиться с такой массой специалистов, посмотреть им в глаза, пожать руки, послушать их мысли, поддержать

в руках товар? Где еще можно так быстро и эффективно найти нового поставщика или покупателя?

Роль выставок в построении новой инновационной экономики России трудно переоценить. Государству совершенно необходимы инструменты, которые позволяли бы в масштабах страны строить, модифицировать и отбраковывать новые деловые связи. Строительство новой инновационной экономики без этого будет практически невозможно. В этом смысле роль конгрессов и выставок для государства является поистине незаменимой – несмотря на сравнительно небольшой оборот, который имеет выставочная отрасль. Ведь главное – не это. Главное – та связующая, скрепляющая роль, которую играют конгрессы и выставки в экономике России. Если угодно, это клей, это нитка и иголка для экономики. Сколько стоит клей, которым склеена резиновая лодка? Недорого, верно? Но без него невозможно плыть – лодка утонет.

Хотелось бы, чтобы государство в лице всех выстроенных вертикалей власти это понимало.

Все компании, общественные и государственные организации, все персоналии, все специалисты, все люди, которые каждый день тратят на организацию выставок и конгрессов свое время, силы и здоровье, все они ра-

ботают на государство, а значит, и на людей, живущих в нем, на всех нас. Часто, несмотря и вопреки сопротивлению внешней среды.

Кстати, компания «Русском Ай-Ти Системс», которая под контролем Российского Союза выставок и ярмарок занимается выставочным аудитом, – работает тоже.

Разрешите сказать несколько слов о наших совместных результатах. В 2005 году технический аудит прошло 56 выставок.

В 2006 – 89 выставок.

В 2007 – уже 138 выставок.

За первое полугодие 2008 года на всей территории России аудит прошло более 80 выставочных мероприятий.

Подчеркиваю, организаторы проводили аудит своих выставок добровольно, без всякого давления с чьей бы то ни было стороны. В настоящее время аудит прошло около 12% всех выставочных мероприятий России, что в принципе, уже соответствует уровню некоторых европейских стран. Результаты аудита признают Всемирная ассоциация выставочной индустрии UFI, немецкое общество статистики FKM, а значит – и весь мир. Налицо – успех выстроенной системы. Системы, которая, замечу, была создана без всякого вмешательства государства, самими профессионалами выставочного рынка. Вспомните состояние выставочной

отрасли пять лет назад и сравните его с тем, что есть сейчас. Не правда ли, все стало гораздо прозрачнее и понятнее? Существенно уменьшилось количество вранья. Деловая культура отрасли перешла на новый, более качественный уровень.

Если честно, то я не думаю, что сотрудники и руководители выставочных компаний, сидя за своими рабочими столами, думают в первую очередь о выгодах государства или о проблемах всех живущих в нем граждан. Конечно, большинство в первую очередь думает о себе, собственной выгоде и собственном бизнесе. Но, что называется, одно другому не мешает.

Думая о себе, они помогают и государству. Выполняя свою любимую работу, эти умные, креативные и потрясающе профессиональные люди не только получают моральное и материальное удовлетворение от ее выполнения.

Каждым проведенным форумом, конгрессом или выставкой они склеивают и сшивают наши отрасли, множат их деловые связи, помогают встать на ноги малому и среднему бизнесу, предоставляя им блестящую площадку для старта и последующей работы.

Все эти люди день ото дня, выстраивают новую инновационную экономику для будущей России.

## Ваше конкурентное преимущество

Аудит выставок, проводимый по международным правилам

+7 (495) 925 04 33, 925 04 32  
www.auditexpo.ru, info@auditexpo.ru