

«ЭкспоКлуб»: какие вызовы стоят перед выставочным бизнесом?

В Петербурге, в КЦ «Петроконгресс» 18 января прошло очередное заседание «ЭкспоКлуба». Во многом оно было необычным. Впервые заседание проходило в рамках Евразийского инвент-форума. И, опять же, впервые вместе с руководителями выставочных компаний и экспертами в нем участвовали руководители отраслевых ассоциаций. Главная тема обсуждений – тенденции, итоги и перспективы развития выставочно-конгрессной деятельности и делового туризма в России

Повестка дня включала следующие вопросы:

- основные тенденции развития и итоги выставочно-конгрессной деятельности в 2011 году;
- роль национальных союзов и ассоциаций в ее развитии;
- выставочно-конгрессная деятельность как катализатор инновационного развития;
- перспективы развития делового туризма;
- инвестиционный потенциал выставочной индустрии, содействие экспорту;
- формирование выставочно-ярмарочной инфраструктуры на принципах частно-государственного партнерства в регионах;
- современные тенденции развития выставочно-конгрессных комплексов.

Открыл заседание председатель Попечительского совета «ЭкспоКлуба», генеральный директор ЦВК «Экспоцентр» **Владислав Малькевич**.

Дефицит государственного внимания к выставочно-конгрессной деятельности заставляет «ЭкспоКлуб» сконцентрироваться на интеллектуальной работе и целенаправленно развивать именно это направление, – сказал он.

Сегодня под патронатом «ЭкспоКлуба» сформировались три серьезных выставочно-конгрессных мероприятия, которые объединяет их принадлежность к событийному бизнесу.

Первый – Международный форум выставочной индустрии 5rEXPO, представляющий технологии и оборудование для выставочного сервиса, проект успешно развивается в течение нескольких лет.

Второй – Международный форум интеллектуальной собственности Expropriority. Из года в год он растет и пользуется все большим авторитетом. В Форуме участвуют крупнейшие международные структуры, связанные с защитой интеллектуальной собственности и выставочным бизнесом.

Ну и, наконец, новый проект – Евразийский инвент форум, посвященный анализу специфики и тенденций развития рынков событийного бизнеса.

Президент группы предприятий «РЕСТЭК®» **Сергей Трофимов**, приветствуя гостей от имени хозяев, подчеркнул, что заседание «ЭкспоКлуба» неразрывно связано с новым проектом – Евразийским инвент форумом, который по многим параметрам не имеет аналогов, прежде всего, по широте охваченных тематик. Организаторы постарались объединить на одной

площадке представителей всех ветвей событийного бизнеса: выставочных и конгрессных компаний, делового туризма, нарождающейся индустрии встреч.

ВЫСТАВОЧНЫЙ РЫНОК

ЧТО ПРОИСХОДИТ СЕГОДНЯ?

В своем докладе **Владислав Малькевич** детально рассмотрел общее состояние экономики России в связи с изменениями на мировых рынках.

Говоря о ситуации в мировом выставочном бизнесе, он отметил, что неустойчивое положение затянулось. Тем не менее, бизнес не стоит на месте, на фоне сокращения количества экспозиционных площадей операторы перенесли акцент на повышение качества и спектра предоставляемых услуг. Выставочные компании развивают конгрессную деятельность. Сегодня нет заслуживающей внимания выставки без насыщенной деловой программы. Конгрессы, конференции и деловой туризм, сопровождающие выставки, служат важнейшим привлекательным фактором. Наши выставки становятся тем, что в мире называется event (событие), организаторы которого все свои услуги предоставляют в пакете и полностью удовлетворяют запросы участника.

По предварительным данным, общая выставочная площадь «нетто» российских выставок пока не достигла уровня 2008 года. Уменьшилось число отечественных и зарубежных экспонентов, сократилось количество посетителей. Такова ситуация 2011 года.

Трудно представить, что в 2012 году произойдет существенный рост этих показателей. Можно надеяться, что выставочная отрасль избежит спада, если не подведет Европа, основной поставщик экспонентов на наш рынок, – отметил Владислав Малькевич.

По его мнению, несомненным положительным фактором является завершение переговоров по присоединению России ко Всемирной торговой организации. Именно сейчас присоединение к ВТО может дать положительный эффект. Это должно оказать стимулирующее влияние и на выставочно-конгрессную деятельность. Более того, выставки и конгрессы могут стать основным инструментом адаптации нашей деловой практики к нормам и правилам ВТО.

Исходя из этого, следует предусмотреть в выставочных программах 2012 года соответствующие конференции и обучающие семинары. Еще одним завоеванием 2011 года стало создание Та-

моженного союза России, Белоруссии и Казахстана.

По оценке президента РСВЯ **Сергея Алексеева**, ситуация в отрасли в целом стабилизируется. Выставочная индустрия растет, количество участников рынка увеличивается. По рейтингу UFI по продаже площадей Россия находится на 10-м месте в мире: по этим данным у нас продается 3 млн. кв.м в год (члены РСВЯ реализуют 1 - 1,5 млн. кв.м.). В то же время, уровня 2008 года мы пока не достигли ни по одному показателю.

Весь годовой оборот выставочного бизнеса России в 2009 - 2010 гг. составлял 500 млн. евро. Много это или мало? Для сравнения: оборот только одной немецкой выставочной компании Messe Frankfurt составляет 490 млн. евро в год. Так что нам есть, о чем подумать.

По мнению заместителя генерального директора ЦВК «Экспоцентр» **Сергея Беднова** лучшим примером выполнения выставочной роли катализатора инновационного развития является Форум по интеллектуальной собственности «Expropriority».

По существу, это конгрессно-выставочное мероприятие нового типа. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) присвоила программе Форума официальный регистрационный номер.

Задача Форума – развитие рынка инноваций, разработка и адаптация к современным условиям модели ускоренного внедрения изобретений на базе статьи 11 Парижской конвенции о временной охране объектов промышленной собственности на официальном признанных международных выставках.

Главными темами Конгресса в рамках Форума стали вызовы в области интеллектуальной собственности, развитие международного рынка инноваций и отработка модели ускоренного внедрения изобретений с помощью выставок.

Международная выставка инноваций стала инструментом консолидации инновационного потенциала всей страны.

Конкурс инноваций обеспечил селекцию инноваций, имеющих перспективы коммерциализации и внедрения в производство.

Следующий форум «Expropriority» пройдет в «Экспоцентре» с 31 октября по 2 ноября 2012 года.

Заместитель генерального директора ГАО ВВЦ **Николай Бугаев** поднял вопрос сотрудничества со странами СНГ. Мы теряем выставочные рынки этих стран, – сказал он, – в этих странах



хорошо работает компания ITE, и больше никого. Но ведь сегодня есть потребность освоения нами этого выставочного пространства на государственном уровне, а есть еще и потребность стран СНГ перенимать наш опыт, понимание необходимости совместной работы.

ЧТО ВПЕРЕДИ? ПЛАНЫ И ЗАДАЧИ

В качестве приоритетных задач выставочного сообщества **Сергей Алексеев** назвал: повышение прозрачности выставочного рынка, применение новых технологий, улучшение качества услуг, совершенствование системы обучения выставочных кадров. Главная цель – максимальное использование инновационного потенциала выставок. Всем этим активно занимается РСВЯ.

Какие вызовы нас ожидают? Первый и самый главный – вступление России в ВТО. На общем собрании РСВЯ эта тема обсуждалась, присутствовавшие пришли к выводу, что для выставочного сообщества плюсов от этого решения больше, чем минусов. Впрочем, данный вопрос надо еще раз и более серьезно обсудить.

Второй вызов – продолжение процессов слияний и поглощений, приход международных выставочных операторов. Как это оценивать? Что нам дают процессы глобализации? Здесь также можно видеть плюсы и минусы. Негатив заключается в том, что мы продолжаем терять рынок отечественной продукции, все больше покупаем иностранное. Плюсы тоже очевидны: в Россию идут инвестиции и новые зарубежные технологии.

Третий вызов – развитие современных компьютерных технологий. Интернет, в частности, социальные сети, – мощный инструмент коммуникаций, и наша задача – сделать так, чтобы они помогли, а не мешали развитию выставочного бизнеса, не конкурировали с ним.

Заместитель генерального директора ЦВК «Экспоцентр» **Анатолий Соболев** считает, что Правительству России нужно предложить ликвидировать Межведомственную комиссию по выставочно-ярмарочной деятельности при Минпромторге России и передать эти функции ТПП РФ. Деятельность палаты охватывает все отрасли народного хозяйства, а значит, ее специалисты могут объектив-

но подходить к решению вопросов выставочно-конгрессной деятельности.

Заместитель генерального директора ЦВК «Экспоцентр» **Сергей Беднов** призвал всерьез задуматься о введении рейтинга выставок. Нет сомнений, это существенно улучшит ситуацию на выставочном рынке страны, – считает он. – Конечно, для этого все выставочные компании должны проводить аудит своих мероприятий. Если выставка не прошла аудит, как организатор может говорить с экспонентами, ведь у него нет независимого подтверждения статистических показателей его выставок?

Президент МТПП **Леонид Говоров** выделил несколько приоритетных направлений работы.

В первую очередь надо заниматься разработкой программных и нормативных документов, связанных с развитием выставочно-конгрессной отрасли. Без единых терминов, понятий, общего понимания задач и координации не будет ничего, в том числе и частно-государственного партнерства.

Второе ключевое направление – конгрессная деятельность. В течение нескольких лет МТПП занимается созданием Конгресс-бюро. По словам Леонида Говорова, оно может появиться уже в этом году. Создание такой структуры – очень сложная работа, требующая большого профессионализма и консолидации всех, кто к этой сфере причастен. Потребуется поддержка профессионального сообщества, в первую очередь – Московской выставочной Гильдии. Своим опытом могут поделиться члены РСВЯ и «Экспоклуба».

Третья задача – формирование Экспертного совета по законодательному и нормативному обеспечению выставочно-конгрессной деятельности в новой Государственной Думе. Раньше такой совет был. Нельзя сказать, что с его помощью многое сделано, тем не менее, этим инструментом надо пользоваться, он позволит решать целый ряд серьезных вопросов. Не обязательно начинать с глобальных проблем, можно пойти по пути формирования поправок в нормативные документы. К слову, именно Экспертный совет позволит участвовать в обсуждении положений Федеральной контрактной системы, идущей на смену федеральному закону 94-ФЗ.

Сейчас идут переговоры по созданию этого совета, и всем активным силам общественных объединений нужно выдвигать в него своих представителей.

По мнению **Сергея Трофимова** нужно вырабатывать правила игры внутри выставочного сообщества, чтобы понимать, что хорошо и плохо. Как относиться к выходу на рынок иностранных операторов, к слияниям и поглощениям?

Один из основных путей развития выставочного и конгрессного бизнеса в регионах – маркетинг территорий, – подчеркнул Сергей Трофимов. – Общеизвестно, что регионы обязаны себя позиционировать и продвигать. И когда мы говорим, что выставочно-конгрессная деятельность – это ключевой инструмент для решения именно этой задачи, ее начинают воспринимать по-другому. Мы говорим не «дай денег», а предлагаем помочь в продвижении территории, реализации живых форм межрегионального, приграничного и международного сотрудничества.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: КАК НАЙТИ ПОНИМАНИЕ?

Говоря о ситуации в столице, **Леонид Говоров** отметил: после смены руководства города МТПП в течение года пытается воссоздать Московский координационный совет по выставочно-конгрессной деятельности. Все согласны с тем, что выставочная отрасль очень важна, но когда дело доходит до конкретных целей, вот тогда возникают противоречия. Сейчас идет притирка понятий, терминологии, понимания задач.

Сегодня мы вновь возвращаемся к формированию Концепции развития выставочно-конгрессной деятельности в Москве на ближайшие четыре года, хотя в принципе, нам нужна не концепция, а конкретная Программа, такая же, что была реализована несколько лет назад.

Перед нами стоит задача наладить взаимопонимание власти и бизнеса, а затем – перейти к формированию городских целевых программ, тогда уже и появятся проекты в рамках частно-государственного партнерства. Понятно, что в Москве эта задача стоит наиболее остро. В то же время она чрезвычайно важна и для регионов.

Сергей Трофимов уверен, что сегодня нужно реально оценивать ситуацию в стране. Государство практически не участвует в выставочной деятельности. Федеральные и региональные власти действуют несистемно. В каждом министерстве и в каждом регионе – свои порядки и приоритеты. И вряд ли здесь можно ждать прорыва. И требовать от государства что-либо бесполезно.

В этой обстановке не обойтись без разработки Концепции развития выставочно-конгрессной деятельности в РФ.

Что нам нужно от государства? Вполне понятные вещи: правильное законодательство, целевая поддержка мероприятий, которым с точки зрения власти действительно надо помогать.

Необходимо четкое понимание: кого и по каким правилам государство поддерживает, а кого – нет. Это намного лучше той туманной ситуации, что существует сегодня: руководители компаний ходят по кабинетам и тратят свои силы, а деньги уходят совсем в другую сторону.

Николай Бугаев предложил принять конкретные меры по изменению практики государственной поддержки российских выставок. Что происходит в министерствах и как они отбирают выставки? – спросил он. – Отраслевыми ассоциациям, ТПП РФ и РСВЯ нужно проанализировать механизмы принятия решений об административной и финансовой поддержке выставок в федеральных структурах власти.

Говоря о частно-государственном партнерстве, **Владислав Малькевич** остановился на проекте выставочно-конгрессного центра комплекса «Экспоцентр-Внуково». «Экспоцентр» при поддержке президента ТПП РФ Сергея Катырина проводит целенаправленную политику по всемерной поддержке этого проекта. Сегодня надо использовать все каналы, чтобы государственные структуры поняли: Москве жизненно необходим современный выставочный центр. Нельзя распылять усилия: что-то делать на заводе «Серп и Молот», что-то на ВВЦ. Самым справедливым решением реализации данного проекта было бы распределение инвестиций «Экспоцентра» и бюджетных средств в соотношении 50% на 50%. Сегодня «Экспоцентр» серьезно поддерживает ТПП РФ. Нужна поддержка РСВЯ.

Генеральный директор компании ITE LLC Moscow **Александр Шталенков** привел конкретный пример реализации проекта частно-государственного партнерства. В Новосибирске 31 января 2012 года открылся новый выставочный центр площадью 20 000 кв.м (первый этап). По региональным меркам, это хороший комплекс, построенный и оснащенный в соответствии с последними мировыми достижениями. Местная девелоперская и строительная компания выступила инвестором и застройщиком, региональные власти оказали полномасштабную помощь (субсидировали процентную ставку по кредиту, обеспечили необходимую транспортную и инженерную инфраструктуру), компания «ИТЕ-Сибирская ярмарка» перевела на новую площадку всю свою выставочную программу. Объединение усилий дало наглядный результат.

ВЫСТАВОЧНЫЙ БИЗНЕС И ОТРАСЛЕВЫЕ СОЮЗЫ

Председатель Совета директоров Российской ассоциации производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент» **Николай Паничев** рассказал о развитии отрасли за 20 лет.

Чтобы станкостроение и другие промышленные отрасли России оставались конкурентоспособными, им жизненно нужны выставки как деловые площадки, на которых встречаются эксперты, производители и потребители их продукции.

Вице-президент Союза лесопромышленников и лесозэкспортеров России, генеральный директор ОАО «Центрлесэкспо» **Тимур Иртуганов** напомнил собравшимся, что каким бы авторитетом ни обладала отраслевая ассоциация, она не может заставить своих членов участвовать в выставках, если это не согласуется с их маркетинговой политикой и экономически не оправдано. Конечно, можно приложить усилия и привлечь такое предприятие на выставку, но только один раз. Подобные действия будут лишь негативно сказываться на авторитете ассоциации.

Что союзы могут сделать? Прежде всего, обеспечить удобное и комфортное участие тех предприятий, которым выставки нужны, а также – гарантировать, чтобы организаторы учитывали интересы российских производителей.

Относиться к отраслевым союзам как к коллективным организаторам в корне неправильно, – уверен он.

Тимур Иртуганов обратил внимание на проблему сетевых выставок (мероприятия в разных городах под одним именем). Конечно, их можно проводить, но только при условии строгого отбора. Нельзя бесконтрольно множить проекты.

Неправильно также, когда в двух соседних регионах в одни сроки проходят выставки одной тематики. Вся эта работа должна быть поставлена системно. Основные участники рынка обязаны договариваться.

Вице-президент Союза лесопромышленников и лесозэкспортеров России **Леонид Маклюков** подчеркнул, что при правильной постановке дела государство может оказать реальную помощь проведению отраслевой выставки. Так, «Экспоцентр» при поддержке Союза организует выставку «Лесдревмаш» и отраслевой форум. В связи с этим был подготовлен проект Постановления Правительства России, которое обязывает министерства и ведомства принять участие в организации и проведении этого мероприятия. Данное Постановление уже вышло! Имея такой документ, мы формируем состав Оргкомитета, в который входят представители федеральных министерств. Нет сомнений, это привлечет на выставку новых экспонентов, участников форума и посетителей-специалистов.

Председатель правления ассоциации «Народные художественные промыслы России» **Геннадий Дрожжин** рассказал о современном состоянии и государственной поддержке народных художественных промыслов России. Он выразил благодарность «Экспоцентру» за большую органи-

зационную и финансовую поддержку отраслевой выставки «Ладья». За несколько лет она не только получила признание как «лицо народных промыслов», но и стала событием международного масштаба.

Анатолий Соболев подробно рассказал о работе «Экспоцентра» с отраслевыми союзами. Компания сотрудничает примерно со 150 ассоциациями, которые участвуют в формировании деловых программ выставок, привлечении посетителей-специалистов, проведении конкурсов инноваций и профессионального мастерства, решении других задач.

По мнению выступающего, одной из задач ассоциаций должно быть лоббирование интересов отрасли. Нужно добиваться государственной поддержки участия компаний в выставках, причем в первую очередь – в России, а не за рубежом. Координирующую роль в этих вопросах может выполнять ТПП РФ.

Ассоциациям также надо усилить свою роль в подготовке рекомендаций по участию в выставках. Это поможет снять остроту вопроса недобросовестной конкуренции в выставочной сфере.

Николай Бугаев уверен, что отраслевые союзы должны активнее влиять на формирование выставочных программ министерств и ведомств. Он отметил, что отношения выставочников и отраслевых союзов не всегда безоблачны. Некоторые союзы начинают готовить выставки своими силами. Проходит год, и они заявляют: в ваших услугах мы больше не нуждаемся, у нас есть собственная выставочная компания.

ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ

Заместитель руководителя Федерального агентства по туризму **Григорий Саришвили** отметил, что деловой туризм неразрывно связан с выставочно-конгрессной деятельностью. В России действует Федеральная целевая программа по развитию внутреннего и въездного туризма, рассчитанная до 2018 года, и довольно значительная часть ее средств идет на развитие делового туризма, а значит, это коснется и выставочно-конгрессной деятельности.

Эффект от делового туризма очень велик, благодаря нему в Россию приходят технологии и инвестиции, создаются рабочие места. Вся эта деятельность носит мультипликативный характер и имеет государственное значение, а значит, власти не могут оставаться в стороне. Государство, по крайней мере, в лице Ростуризма, внесет свой вклад в общее дело – пообещал Григорий Саришвили.

Сергей Трофимов, в ответ, отметил, что сегодня компании событийного и туристического бизнеса, будучи партнерами, договариваются о формах взаимодействия внутри бизнеса без участия государства. «Мы готовы подписать открытый меморандум как платформу для взаимодействия, и представить его на рассмотрение ТПП РФ и государственными структурами», – заявил он.

Собрание «Экспоклуба»/прошло в неформальной дружеской обстановке, все говорили именно то, о чем думали. Наверное, именно так и нужно обсуждать самые сложные вопросы развития отрасли.