



Россия на Medica-2011

Оператором российской экспозиции по результатам тендера стала компания «Экспо-ЭМ», предложившая стоимость контракта 3,955 млн руб. Первоначально из федерального бюджета планировалось выделить 7,5 млн руб.

Оператором экспозиции, по результатам тендера, стала компания «Экспо-ЭМ» с минимальным предложением – 3,955 млн. руб. (т.е. на 47,27% ниже первоначальной цены).

Площадь нетто экспозиции составит 265 кв.м. По словам руководителя проектов компании «Мессе Дюссельдорф Москва» Марии Гасиной, курирующей вопросы участия и посещения данной выставки гражданами России, оператор запрашивал больше, однако свободных площадей на тот момент уже не было.



КАКОВА СИТУАЦИЯ СЕГОДНЯ?

В выставке примут участие 45 российских экспонентов.

В восьми тематических павильонах наши предприятия арендовали 21 индивидуальный стенд.

Компания «Медиком МТД» (Таганрог) участвует в выставке сразу на двух стендах – самостоятельно в павильоне №9 и в составе единой экспозиции в павильоне №17.

В рамках объединенной российской экспозиции в этом павильоне выступят 25 компаний. Для ее формирования Минпромторг России направил оператору перечень потенциальных экспонентов – отечественных производителей медицинского оборудования, по которому шла вся дальнейшая работа по привлечению участников.

Отбора по критерию качества и возможности реализации за рубежом представленных экспонатов (приборов, технологий, лекарственных средств и пр.) не проводилось. Отказы имели место, но только ввиду нехватки площадей – претенденты поздно обратились.

Встает вопрос: имеет ли участник единой российской экспозиции какие-то льготы и преференции в сравнении с коллегами, которые самостоятельно арендовали площадь и построили стенд в одном из тематических павильонов?

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Расценки организатора выставки

Условия участия в выставке Medica-2011, установленные ее непосредственным организатором – немецкой выставочной компанией Messe Duesseldorf GmbH, опубликованы на сайте выставки www.medica.de.

Стоимость аренды одного квадратного метра необорудованной площади (голового пола) в зависимости от количества открытых сторон стенда составляет 200 – 219 евро.

В случае если компания планирует иметь стандартный оборудованный стенд, нужно заплатить 83 евро за кв.м (что включает застройка – см. следующую страницу).

Регистрационный взнос для каждого участника (Mediaraushale) – 330 евро.

Таким образом, стоимость аренды минимально оборудованного стенда, открытого с одной стороны, составит 283 евро за кв.м + 330 евро.

Для углового стенда эта сумма возрастет до 292; открытого с трех сторон – 295; островного – 302 евро.

Расценки оператора единой российской экспозиции

Отечественному экспоненту не предлагалось арендовать необорудованную площадь (ее оплатил оператор). При этом за готовый оборудованный стенд он должен был отдать 12 000 руб./кв.м, а также, дополнительно, за общевыставочные услуги – 1000 руб./кв.м (к этим услугам отнесены администрирование мероприятия, художественное и флористическое оформление, разработка содержания презентационной зоны, подготовка и проведение мероприятий культурной и деловой программ, проведение рекламно-информационной кампании, оснащение офиса оргкомитета, подготовка фото- и видеоматериала).

Еще одна статья расхода – регистрационный взнос 5000 руб.

В итоге, участник объединенной российской экспозиции платит примерно 310 евро за кв.м + 119 евро.

КАК ИСПОЛЬЗУЮТСЯ СРЕДСТВА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА?

На что тратятся выделенные из федерального бюджета 3,955 млн. руб. (около 94,17 тыс. евро)?

С этим вопросом мы обратились к Наталье Крыловой, представителю компании «Экспо-ЭМ», отвечающей за подготовку единой российской экспозиции на выставке Medica-2011.

По ее словам, бюджетные средства пошли, в основном, на аренду необорудованной площади (островной стенд площадью 265 кв.м. стоит около 58 тыс. евро) и строительство масштабной коллективной экспозиции (эксклюзивный проект), которая достойно представляет Россию на мировом медицинском форуме, а также – на оборудование стендов и обеспечение необходимых сервисных услуг для экспонентов вплоть до возможности воспользоваться услугами пяти переводчиков-синхронистов, обладающих опытом работы в медицинской отрасли.

Стоимость размещения индивидуальной экспозиции участника на стенде объединенной российской экспозиции

Аренда необорудованной площади: НЕТ (оплачивает оператор)

Стоимость застройки и услуг: 12 000 руб./ кв.м

Индивидуальный стенд экспонента включает:

- стены по периметру, ковровое покрытие;
- освещение, электрообеспечение;
- фриз с названием компании на немецком языке;
- стол и четыре стула, корзину для мусора;
- **стеклянную витрину;**
- **информационную стойку;**
- **листовкодержатель;**
- **техническую комнату с запираемой дверью;**
- **возможность демонстрации видеоролика экспонента на презентационной зоне экспозиции;**
- **возможность использования общей переговорной комнаты экспозиции.**

Курсивом выделены услуги и конструкции, непредусмотренные на стандартном стенде Messe Duesseldorf GmbH.

К этому необходимо добавить эксклюзивный дизайн объединенной российской экспозиции.

Итого: 283 евро/кв.м.

Источник: «Объединенная российская экспозиция на международной специализированной выставке «Медика-2011», Дюссельдорф, Германия, 16-19 ноября 2011 г. Форма 1», www.medica-expo-m.com (документация находилась на сайте в период комплектования экспозиции)

ПЕРВЫЕ ВЫВОДЫ

Судя по всему, оператор прикладывает все возможные усилия, чтобы качественно обеспечить выполнение цикла организационных работ, и в Дюссельдорфе будет построена действительно интересная экспозиция, удобная для работы и достойно представляющая страну, а это, скажем прямо, случается далеко не всегда.

Компаниям - экспонентам оказывается серьезная организационная поддержка.

Помимо этого, в рамках общей оплаты услуг оператора им предоставляется ряд дополнительных конструкций и возможностей продвижения продукции, за которые независимый экспонент должен был бы заплатить немалые деньги.

Так, по расценкам Messe Duesseldorf GmbH, самостоятельная аренда помещения (кабины) с запираемой дверью площадью 4 кв.м стоит 262,30 евро.

Наличие объединенной российской экспозиции дает отечественным компаниям хорошую возможность работы на ведущей мировой выставке, особенно, если у их сотрудников нет достаточного опыта самостоятельного участия в таких смотрах.

В то же время, очевидно, что эти экспоненты не имеют значимых финансовых льгот и преференций в сравнении с независимыми участниками выставки.

Как видно из сравнения расценок Messe Duesseldorf и «Экспо-ЭМ», любой экспонент Medica-2011 платит, как минимум, около 300 евро за кв.м.

Стоимость размещения линейного стенда (стандартная застройка) по расценкам Messe Duesseldorf GmbH

Аренда необорудованной площади: 200 евро /кв.м. (линейный стенд)

Стоимость застройки: 83 евро/кв.м.

Стандартный стенд включает:

- стены: каркас из алюминиевых конструкций, стеновые панели из древесноволокнистых плит, высота 250 см, цвет с обеих сторон – белый или светло-серый;
- потолок: алюминиевые конструкции;
- ковровое покрытие: поверхность ребристая, цвет – антрацит, серебристо-серый, синий или красный (при застройке обеспечивается защита специальной пленкой, после выставки покрытие удаляется);
- освещение: 1 светильник на каждые 3 кв.м;
- подключение к электросети: главный портал мощностью 3,3 кВт, 1 розетка, 1 стойка системы заземления;
- мебель: 1 стол, 4 стула, 1 вешалка, 1 корзина для мусора;
- графика на фризе: логотип (по запросу), надпись с названием компании, цвет букв – черный, максимальное количество букв – 15.

Итого: 283 евро/кв.м.

Источник: официальный сайт выставки Medica-2011: www.medica.de, разделы: Aussteller-Service / Online - Anmeldung-2011/ Komplet-Standbau-Angebot (загрузка файла PDF).

КОМУ КОМПЕНСИРОВАТЬ ВЫСТАВОЧНЫЕ РАСХОДЫ?

Как известно, многие российские экспоненты зарубежных выставок, независимо от формы участия (самостоятельно или в составе единой экспозиции), могут получить частичную компенсацию выставочных расходов у себя дома, в регионе, в рамках действующих программ поддержки малого и среднего бизнеса, а также – экспортно-ориентированных предприятий.

Теоретически такая возможность существует во всех регионах России. Насколько действенны эти программы и как они реализуются на практике, экспонент должен узнать в администрации своего региона.

В то же время, имеет смысл пригласиться и к зарубежному опыту.

Главная задача организации национальных экспозиций, как это понимают во многих европейских странах, заключается в том, что государство хочет привлечь к участию в определенных иностранных выставках как можно больше своих производителей с целью развития экспорта и укрепления экономических позиций страны в мире.

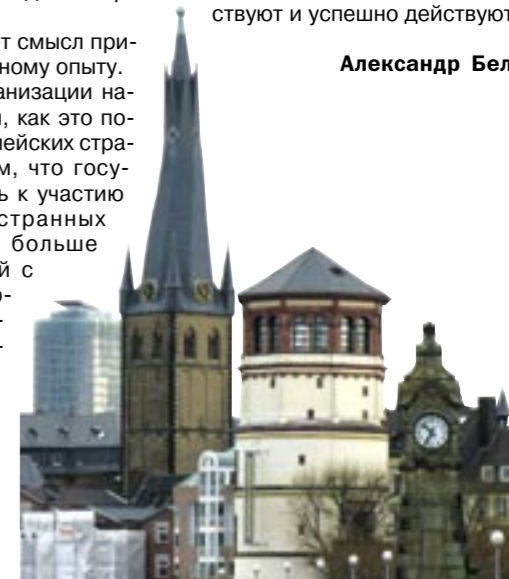
Для этого за счет субсидий из государственного бюджета снижается «порог участия» (объем минимальных затрат компании-экспонента), в среднем на 30 - 50%.

Таким образом, участники национальных экспозиций получают скидки не ПОСЛЕ, а ДО выставки – в виде уменьшенной наполовину стоимости участия (в сравнении с независимыми экспонентами).

Такая практика проще, прозрачнее и не требует от предприятий сначала тратить, а потом возвращать свои средства, что в российских условиях не всегда бывает просто сделать.

К тому же, из бесед с российскими экспонентами на зарубежных выставках становится ясно, что многие из них надеются только на свои силы и ничего не знают о каких-либо программах компенсации выставочных расходов – даже если такие программы в их регионе существуют и успешно действуют.

Александр Беляновский



Продолжение темы – в следующем номере журнала.