

Инвестиции в инфраструктуру выставочного бизнеса

Одним из самых заметных мероприятий форума 5pEXPO-2013 стал круглый стол «Инвестиции в инфраструктуру выставочной деятельности с использованием механизма государственно-частного партнерства. Принципы размещения региональных выставочных комплексов». В заседании принимали участие возможные потенциальные инвесторы, что придало ему дополнительный практический смысл и деловой характер. Обсуждение на заседании и дальнейшее развитие событий показало, что во многих регионах уже перешли от слов к делу. Комплексы проектируются, строятся, и местные власти все больше понимают их важность для развития региональной экономики

Открыл встречу директор Департамента выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности ТПП РФ **Игорь Коротин**.

Обсуждаемая тема чрезвычайно важна для развития выставочного дела в России, российской экономики, особенно в условиях вступления страны в ВТО, – подчеркнул он.

В рамках подготовки предложений по развитию выставочно-ярмарочной инфраструктуры на условиях государственно-частного партнерства, департамент провел скрупулезную работу по анализу распределения площадей специализированных выставочных комплексов во всех субъектах Российской Федерации. Полученные данные свидетельствуют, что в Москве сосредоточено около 62%, в Санкт-Петербурге – 11%, в других регионах – около 27.3% от общего их числа. А за последние шесть лет произошло удвоение числа региональных выставочных центров. В настоящее время в стране создано и работает порядка 50 специализированных выставочных комплексов с общей закрытой площадью свыше 800 тыс. кв.м.

В ближайшие годы в регионах предполагают построить еще 36 комплексов общей площадью свыше 777 тыс. кв.м. Если представить, что все эти планы уже реализованы, в России будет свыше 70 выставочных центров с общей площадью более 1,5 млн. кв.м. Ясно, что это пока фантазии и пожелания.

Специалисты говорят: построить выставочный центр – не такая уж большая проблема. Мы видим примеры, когда в регионах при активной помощи и содействии местной администрации, в том числе – в виде финансового участия на принципах ГЧП, эти комплексы строятся.

Вопрос создания и обновления выставочной инфраструктуры носит многогранный характер. Самая сложная проблема – понять, насколько равномерно будут распределены комплексы по стране, и самый главный вопрос – как они будут загружены в течение года (за исключением летнего периода). Не построим ли мы резервуары для хранения воздуха? Какой предельный объем выставочных площадей нужен обычному региону или федеральному округу? Достаточно ли 5000 кв.м. брунто? Либо нужно 10000

кв.м. с перспективой развития? Подобных вопросов много.

Сегодня нужны конкретные предложения от выставочного сообщества, субъектов Федерации и потенциальных потребителей выставочных услуг – промышленных предприятий, отраслевых ассоциаций и пр. Нужен многовекторный диалог, результатом которого станут оптимальные решения. Конечно, понадобится анализ государственных программ, учет макроэкономических прогнозов развития регионов и отраслей. И, соответственно, необходимо решить, как механизм выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности будет этому способствовать.

Сергей Алексеев, президент РСВЯ, председатель Европейского отделения UFI и вице-президент ЗАО «ЭкспоФорум», считает необходимым скорейшее внедрение механизмов государственно-частного партнерства при строительстве выставочных комплексов в регионах. Бизнес готов вкладывать средства в возведение, техническое обустройство и обслуживание павильонов, но он не может браться за создание автомобильных дорог, линий метро, аэропортов и иной городской инфраструктуры, без которой ни один комплекс не сможет работать нормально, – уверен он.

Характерный пример – новый выставочный комплекс «ЭкспоФорум» в Санкт-Петербурге. Несмотря на то, что первая очередь павильонов, в которые бизнес уже инвестировал миллиард долларов, будет сдана в эксплуатацию в 2014 году, вопросы создания за счет городского бюджета жизненно необходимой автомобильной дороги и маршрутов общественного транспорта, о чем ранее говорилось, до сих пор не решены. Идет обсуждение. Между тем, без них нормальная работа комплекса будет крайне затруднена.

Говоря о других регионах, Сергей Алексеев порекомендовал местным властям использовать весь накопленный в отрасли опыт, привлекать к проектным работам профессиональных экспертов – чтобы новые комплексы были востребованы и не стояли незагруженными, как это, в частности, происходит в Екатеринбурге, где построили выставочный центр площадью 50 тыс. кв.м.

К тому же в чистом виде рентабельность выставочного бизнеса – очень низ-

кая, трудно сказать, где она выше 10%. Ввиду чрезвычайной важности темы рентабельности, особое значение приобретает поиск компаний, управляющих комплексами, ведь это – отдельная профессия: вести такой бизнес и не обанкротиться очень сложно.

Сергей Воронков, исполнительный директор ЗАО «ЭкспоФорум», представил доклад, посвященный принципам и технологии проектирования новых выставочных комплексов на примере МК «ЭкспоФорум» в Санкт-Петербурге, первая очередь которого вступит в строй в 2014 году.

При обсуждении стратегии развития выставочных комплексов в регионах довольно редко употребляют слово «маркетинг». Между тем, оно здесь – главное, – уверен он.

Все технические характеристики комплекса должны быть «заточены» под четко понимаемый платежеспособный спрос. Предпосылки строительства и развития площадки определяют три фактора: экономическое развитие региона, состояние местного рынка конгрессно-выставочных услуг и готовность инфраструктуры гостеприимства.

При проектировании «ЭкспоФорума» мы анализировали все эти факторы: экономическое развитие территории (количество отраслей и предприятий, место региона в рейтинге инвестиционной привлекательности), показатели готовности инфраструктуры гостеприимства, и главное, состояние рынка конгрессно-выставочных услуг (количество операторов и мероприятий, предпосылки того, какие события и кем могут инициироваться и пр.).

Соответственно, формат и параметры будущей площадки рассчитывались исходя из потребностей рынка.

Нам удалось убедить инвесторов в том, что нужно строить комплекс площадью 100 000 кв.м (ранее планировались 300 000 кв.м). Более того, и эти площади строятся в два этапа: первая очередь сдается в эксплуатацию в 2014 году. Вторую очередь планируем сдать в 2018 году, но при этом поставлены целевые ориентиры – увеличить выставочный рынок Санкт-Петербурга вдвое за четыре года. Конечно, цель амбициозная, но, в принципе, вполне достижимая, хотя и требующая от нас немалых усилий.

При проектировании нового комплекса проводилось исследование потребностей организаций, которые организуют различные события. В самом проекте, в конструкциях и обустройстве павильонов и конгрессного зала учитывались запросы конкретных компаний. Говоря образно, мы собирали комплекс как автомобиль под тюнинг, под потребителя.

Так, например, запроектировали один из павильонов с повышенной высотой конька крыши для обеспечения возможности проведения некоторых спортивных соревнований, причем обсуждались конкретные технические требования.

Конгрессный зал планировался как универсальный, в частности, в нем можно проводить премьерные показы кинофильмов (пока в городе такого зала нет).

Не менее важным является правильное формулирование целевых ориентиров с точки зрения обеспечения отдачи от инвестиций и загрузки выставочного комплекса. Мы для себя эти ориентиры определили. Учитывались такие факторы, как рост емкости рынка Санкт-Петербурга, количество мероприятий на площадке, число конгрессов, которые учитываются международной статистикой, в том числе, и возможность проведения мировых конгрессов с количеством участников от 1000 до 3000.

КАК НАЙТИ ИНВЕСТОРА?

Алексей Вялкин, директор Департамента содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ, обратил внимание на опыт палаты по поиску инвесторов для конкретных проектов на основе государственно-частного партнерства и представил вниманию собравшихся конкретный механизм формирования инвестиционного проекта (финансово-экономическое обоснование, прогнозные оценки загрузки площадей и пр.)

Павел Селезнев, председатель правления Центра развития государственно-частного партнерства, председатель подкомитета по ГЧП Комитета ТПП РФ по инвестиционной политике, рассказал об успешном опыте реализации инвестиционных проектов в различных отраслях экономики на основе ГЧП и предложил представителям выставочного сообщества использовать этот опыт, в частности, самые эффективные методы поиска инвесторов – проведение презентационных встреч с участием представителей банков и инвестиционных компаний.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

В ходе встречи представители регионов рассказали о конкретных проектах новых выставочных комплексов, которые находятся на разной степени реализации – от поиска инвесторов до завершения строительства.

Вице-президент РСВЯ, генеральный директор ВЗАО «Нижегородская ярмарка» **Валерий Барулин** представил новый многофункциональный конгресс-центр в Нижнем Новгороде. В течение 20 лет у нас не было стратегических планов развития, только тактические, – сказал он, – и лишь в 2011 году появилась возможность серьезного развития инфраструктуры комплекса. Сейчас на территории «Нижегород-

ской ярмарки» мы планируем построить универсальный конгрессно-концертный и выставочный комплекс – это масштабная многоуровневая структура, соответствующая международным стандартам.

Главный конгрессный и киноконцертный зал спроектирован по принципу трансформера: при театральной раскладке он вмещает 2850 человек, при организации фан-зон – до 6000 человек, при фуршетах – до 2000 человек. Одновременно здесь могут проходить три непересекающихся мероприятия.

Площадь помещений главного зала – 11316 кв.м, выставочного зала – 2600 кв.м, офисных помещений – 2500 кв.м. В комплексе используются новые системы отопления, кондиционирования и вентиляции по системе энергосбережения «умный дом». Все стеклянные фасады здания – интерактивные экраны, на которых можно транслировать любые видеоролики (рекламу, презентации и пр.).

Ввод комплекса в строй намечен на январь 2015 года. После завершения строительства будут демонтированы временные выставочные павильоны, которые в течение 20 лет загромождают главное выставочное здание.

Что касается финансирования, «Нижегородская ярмарка» рассчитывает на кредитные ресурсы. Был разработан бизнес-план, который устроил специалистов Сбербанка России. Разработаны два варианта кредитования – при наличии государственной поддержки, и без нее. Разница в сроках окупаемости, составляет, соответственно, 95 и 106 месяцев. Компания получит снижение налогов на имущество и землю. Возможно также компенсация ставки рефинансирования Центробанка России в размере от 50 до 75% (такая мера предусмотрена в областном законе).

По информации, полученной редакцией, в декабре 2013 года началось строительство комплекса.

Лев Семенов, генеральный директор ОАО «Казанская ярмарка», представил инвестиционный проект Международного конгрессно-выставочного центра в Казани.

«Казанская ярмарка» – единственный специализированный выставочный центр Казани со своими собственными площадями. Ежегодно здесь проходит более 300 деловых мероприятий, в том числе свыше 45 выставок с участием не менее 7000 предприятий-экспонентов и 300 000 посетителей. Ежегодно эти показатели растут, однако возможности материально-технической базы комплекса не позволяют в должной степени удовлетворить

растущие запросы рынка. В связи с этим компания вышла с инициативой создания рабочей группы по строительству Международного конгрессно-выставочного центра. В соответствии с Распоряжением Кабинета министров Республики Татарстан от 23 июля 2012 года такая группа была создана, возглавил ее вице-премьер – министр промышленности и торговли республики.

Прежде всего, будет создан проект выставочного комплекса в рамках комплексного проекта по развитию территории вокруг аэропорта. Проект предполагает наличие 9 павильонов с современным инженерно-техническим оснащением, а также удобные многофункциональные зоны для проведения конгрессов, конференций и других деловых мероприятий. Проектная окупаемость – 12 лет.

В настоящее время Агентство инновационного развития при Кабинете министров Республики Татарстан активно ведет поиск потенциальных инвесторов, которые могли бы включиться в процесс строительства комплекса на принципах государственно-частного партнерства.

Анатолий Прокудов, заместитель генерального директора ТПП Республики Мордовия, рассказал о планах «Мордовэкспоцентра» и представил инвестиционный проект строительства конгрессно-выставочного центра в Саранске.

Как сообщил редакции в декабре 2013 года генеральный директор ООО «Мордовэкспоцентр» **Лев Агеев**, в Мордовии активизирована работа по проектированию и строительству универсального выставочно-конгрессного комплекса, который будет располагать всей необходимой инфраструктурой для проведения разнообразных деловых мероприятий и оборудован в соответствии с современными стандартами и требованиями. В частности, руководством республики принято решение о выделении строительной площадки с подведенными коммуникациями в районе строящегося стадиона к чемпионату мира по футболу 2018 года. Компании «Мордовэкспоцентр» и «Мосинжпроект» (Москва) разработали первичный комплект документов, который позволил сделать предварительную оценку проекта и сформировать требования для дальнейшего проектирования. Кроме того, «Мордовэкспоцентр» совместно с ТПП Республики Мордовия провели переговоры с предполагаемыми инвесторами строительства комплекса, достигнув соглашения сторон.

По словам Льва Агеева, одним из приоритетных направлений развития



Проект многофункционального Конгресс-центра в Нижнем Новгороде

выставочно-ярмарочной и конгрессной инфраструктуры становится использование механизмов и разнообразных форм государственно-частного партнерства. Строительство комплекса в Саранске является примером сотрудничества государственного и частного секторов с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов.

Андрей Усенко, вице-президент Вятской ТПП, обратил внимание собравшихся на тенденцию концентрации проектов строительства новых выставочных комплексов в Приволжском федеральном округе. Наш регион также старается не отставать, – отметил он. – В июне было принято решение о выделении финансирования на строительство выставочного комплекса в Кирове.

Решен один из главных вопросов – региональное правительство выделяет средства в необходимом объеме. Перед Вятской ТПП стоит задача поиска площадок и подбор организаций, которые будут заниматься проектированием и строительством. Сейчас мы ищем пути привлечения финансирования со стороны частных коммерческих структур и, возможно, поддержки из федерального бюджета.

Руфина Даутова, заместитель генерального директора АО «Башкирская выставочная компания», рассказала об одном из открывающихся в следующем году новом выставочном комплексе «ВДНХЭКСПО» в Уфе (см. стр. 15).

Игорь Бычков, генеральный директор компании «РЕСТЭК Урал», председатель учебно-методического комитета РСВЯ, представил доклад «Анализ выставочных площадок Северо-Западного федерального округа» (см. стр. 18).

Выступая на панельной дискуссии в рамках форума БрЕХРО-2013, генеральный директор компании «Ай Ти И» **Александр Шталенков** рассказал об успешном опыте государственно-частного партнерства в выставочной сфере на примере строительства комплекса «Новосибирск Экспоцентр».

Данный опыт показывает, как все стороны, участвующие в таком проекте должны работать вместе.

Выставочный оператор – «Ай Ти И» взял обязательство ежегодно проводить серию выставок в новом комплексе. Местный девелопер финансировал проект. Правительство и губернатор области всячески поддерживали строительство, развивая городскую инфраструктуру вокруг площадки.

Сегодня «Ай Ти И» обеспечивает основной объем финансовых поступлений для возврата инвестиций в проект. Помимо этого, дирекция комплекса проводит собственные выставки и принимает мероприятия других организаторов.

Такая же ситуация складывается в Краснодаре, – отметил Александр Шталенков. – Местная коммерческая структура собирается строить современный выставочный центр, в который мы также планируем перевести свою выставочную программу. И, опять же, все это происходит при поддержке местных властей. Такое трехстороннее взаимодействие приводит к реальным результатам.

«ЭкспоФорум»: в ожидании старта

Осенью 2014 года в Санкт-Петербурге вступит в строй первая очередь нового конгрессно-выставочного центра «ЭкспоФорум», отвечающего мировым стандартам качества.

Планы на ближайшие годы предусматривают проведение на площадке как собственных мероприятий компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл», так и гостевых выставок.

Основные технические характеристики первой очереди МВК «ЭкспоФорум»:

- закрытые выставочные комплексы (3 павильона): 50 000 кв.м;
- открытые выставочные площадки: 40 000 кв.м;
- региональное правительство выделяет средства в необходимом объеме. Перед Вятской ТПП стоит задача поиска площадок и подбор организаций, которые будут заниматься проектированием и строительством. Сейчас мы ищем пути привлечения финансирования со стороны частных коммерческих структур и, возможно, поддержки из федерального бюджета.
- конгресс-центр (вместимость основного зала): 4 270 человек;
- конференц-залы и комнаты переговоров: более 70 (вместимость от 4 до 3000 человек);
- бизнес-центр (два корпуса) площадью 12500 кв.м. каждый (всего 25 000 кв.м.);
- гостиницы: 446 номеров (Hilton Hotels & Resorts – 235, Hampton by Hilton – 211);

«Новосибирск Экспоцентр»: первый год работы

«Новосибирск Экспоцентр» – крупнейший выставочный комплекс за Уралом. Строительство его началось в 2010 году, и уже 31 января 2012 года состоялось торжественное открытие.

С первых дней работы комплекс стал центром проведения крупнейших региональных и международных выставок.

«Новосибирск Экспоцентр» построен по самым современным технологиям строительства энергоэффективных зданий с использованием концепции «green building». При этом комплекс отвечает самым высоким международным стандартам проведения мероприятий различного уровня: конгрессов, выставок, концертов и пр.

Характеристики площади комплекса:

- всего - 40 000 кв.м;
- два павильона - 14 400 кв.м;
- открытая экспозиция - 12 600 кв.м;
- складские помещения - 1 300 кв.м.

В павильонах создана возможность для размещения экспонатов практиче-

ски любого веса, размера и конструкции. Предусмотрено все необходимое для специалистов: конференц-залы, комнаты для переговоров, VIP-зоны, офисные и сервисные помещения, фудкорт и рестораны, видео-, аудио- и компьютерное оборудование, средства связи, в т.ч. выход в интернет через Wi-Fi.

Рядом с комплексом работает бесплатная парковка на 5 000 машиномест. Комплекс находится в нескольких километрах от международного аэропорта «Толмачёво», по шоссе к нему можно добраться из центра города за 20 минут.

Данный объект развивался и продолжает развиваться на основе государственно-частного партнерства. В частности была предоставлена кредитная линия Сбербанком под госгарантию.

Базовыми операторами комплекса являются компании ИТ «Сибирская ярмарка» и «ЭкспоСибирь». С января 2013 года здесь работает Презентационный центр Новосибирской области.

С момента открытия здесь будет оказываться полный спектр сопутствующих услуг, включая выставочную застройку, кейтеринговое, транспортное и туристическое сопровождение.



Новый выставочный комплекс в Уфе вступает в строй в начале 2014 года

ВДНХ ЭКСПО

Новый выставочный комплекс Уфы «ВДНХ-ЭКСПО» откроет свои двери в одном из наиболее оживленных и красивых центральных районов столицы Башкортостана в начале 2014 года.

Комплекс расположен в центре города и легко доступен для автомобилей и общественного транспорта.

Улица Менделеева, на которой он находится, представляет собой магистраль, соединяющую две крупные части города, вблизи – основные автодороги города и линии наземного транспорта.

К тому же это место – ВДНХ Башкортостана – привычно для нескольких поколений горожан, именно здесь в прошлые годы проходили выставки и различные мероприятия. Было решено сохранить привычное название, возродить традиции проведения здесь масштабных мероприятий и облечь все это в современную форму, отвечающую всем требованиям современной жизни мегаполиса.

Базовым оператором «ВДНХ-ЭКСПО» будет Башкирская выставочная компания, но также запланировано проведение мероприятий и другими организаторами выставок.

Общая площадь выставочного комплекса составляет 14000 кв. м.

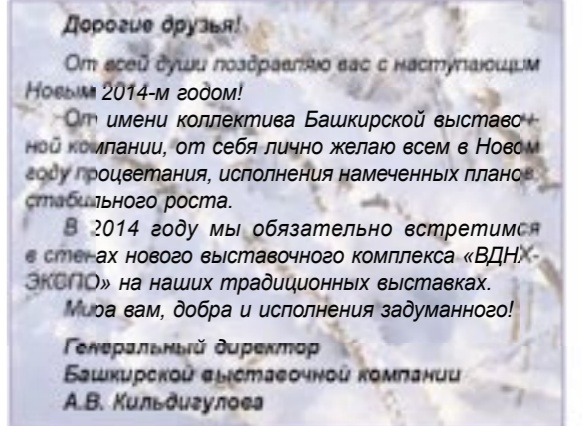
- Выставочные залы имеют:
- первый – 2500 кв.м;
 - второй – 2800 кв.м;
 - третий (антресоль) – 3100 кв.м;
 - четвертый (цоколь) – 5600 кв.м.
- Высота потолков – 8 м.
Максимальная нагрузка на пол – 1750 кг/кв.м.

Максимальная мощность по электроснабжению – 450 кВт. Обеспечены подвод воды и сжатого воздуха, возможность использования Wi-Fi.

Предусмотрены три конференц-зала. Главный зал, рассчитанный на 315 человек, имеет все необходимое оборудование: систему усиления звука, дистанционные микрофоны, возможность видео- и аудио-протоколирования, видео-отражения и конференц-связи, синхронного перевода. Имеется выделенная линия Интернета и доступ к Wi-Fi.

Комплекс включает в себя также интерьерный центр и парковку. На открытой площадке рядом с комплексом площадь экспозиций может достигать 5000 кв.м.

Благодаря своим техническим возможностям, комплекс является функциональным и удобным для экспонентов и посетителей. Достаточно сказать, что теперь в Уфе можно будет экспонировать крупногабаритное многотонное оборудование в работающем режиме.



Нет сомнений, новый комплекс высоко оценят компании – участники промышленных выставок: международных смотров «АгроКомплекс» и «Газ. Нефть. Технологии», а также – крупнейших региональных проектов «Энергетика Урала. Энергосбережение», «Промэкспо», «Станки и инструмент», строительных форумов.

Свой новый 2014 год Башкирская выставочная компания начинает с проведения «Образовательного форума» и выставки «Образование. Наука. Карьера».

В Форуме участвуют ведущие вузы региона и страны, колледжи, техникумы, профессиональные училища. По традиции, он характеризуется обширной деловой программой, для реализации которой теперь есть все условия. Возможности «ВДНХ-ЭКСПО» позволили дополнить форум новыми направлениями: дошкольное обучение, творческие курсы, изучение иностранных языков детьми и взрослыми.

Всего в календарном плане Башкирской выставочной компании в 2014 году 25 проектов. Среди них имеются как традиционные выставки, так и новые проекты, которые, как надеются организаторы, привлекут большое внимание специалистов. Каждая выставка проходит при поддержке республиканских органов государственной власти – министерств и госкомитетов, а также – профессиональных союзов и ассоциаций.