

Выставочные компании в регионах: что происходит?

«СОУД - Сочинские выставки»



Юрий Захарченко,
генеральный директор
ЗАО «СОУД-Сочинские
выставки»

Общая ситуация.

Итоги работы ЗАО «СОУД-Сочинские выставки» в 2014-2015 гг. неутешительны: спад продаж выставочных площадей составил примерно 25%.

Наиболее заметен отказ от участия в выставках предприятий-производителей. Причина – зависимость в оборудовании, технологиях и комплектующих от западных компаний, влияние западных санкций (и российских антисанкций). Падение курса рубля тоже сыграло немаловажную роль в сокращении выставочного бизнеса.

Основные меры для стабилизации положения:

- а) предоставление скидок предприятиям-экспонентам;
- б) организация новых выставок, новых направлений в существующих выставках;
- в) организация конгрессов, конференций, семинаров и иных деловых мероприятий в рамках выставок;

г) повышение расценок на аренду выставочной площади и сервисные услуги только в пределах официальной инфляции;

д) максимально возможное привлечение на выставки в качестве посетителей специалистов при поддержке отраслевых союзов и ассоциаций, а также - представителей торговых компаний-закупщиков (байеров).

Поддержка производителя.

Российским производителям компания «СОУД - Сочинские выставки» дает стабильные скидки до 20% от базовой цены за один квадратный метр арендованной площади.

К сожалению, программ поддержки и компенсации выставочных расходов малых и средних предприятий в Краснодарском крае нет.

Прогнозы. Надеемся, что выставочный бизнес к 2016 году стабилизируется. Рост количества участников выставок ждем к 2017 году.

«Кузбасская ярмарка»

Итоги. Вряд ли нынешние экономические условия как-то существенно повлияли на деятельность нашей компании. Да, есть некоторое снижение, но это не первый кризис в жизни нашей компании. И я верю, что, как и прежде, мы достойно переживем этот период. В любом случае, как бы не складывалась политическая и экономическая ситуация, каждый экспонент сейчас стремится к развитию своего бизнеса. К тому же, я уверен в перспективах выставочной деятельности как эффективного маркетингового канала. Прямой личный контакт ничто не заменит. На этот счет даже есть выражение – «бизнес рукопожатий». Что касается работы с иностранными компаниями, никакие санкции не отменяют того, что им нужен выход на российский рынок. Они по-прежнему заинтересованы в сотрудничестве и стараются сейчас использовать выставочные проекты как один из главных способов сохранения своих позиций в России.

Формы работы. Залог успеха в выставочной сфере – умение чувствовать конъюнктуру. И в этом смысле экономическая ситуация определяет концепцию любой успешной выставки и сопутствующего форума. Они должны быть посвящены самым волнующим вопросам, что называется «на злобу дня». Выставочный бизнес должен жить в сегодняшнем дне, держать руку на пульсе социальных и экономических тенденций. Поэтому мы по-

стоянно «прощупываем» новые перспективные направления в рамках уже существующих проектов, вне зависимости от внешних условий и регулярно обновляем выставочный календарь. Так, в этом году мы провели ряд новых проектов. В их числе – «Недра России».

В текущих экономических условиях процесс оптимизации расходов в нашей компании имеет место, чего раньше не было. Но, вместе с тем, хочу отметить, что сейчас мы наоборот расширяем штат сотрудников, увеличиваем расходы на продвижение проектов и привлечение посетителей, не повышая стоимости аренды выставочных площадей и сборов за сервисные услуги. Убежден, что нужно по максимуму использовать возможности, которые предоставляет кризис.

Прогноз относительно дальнейшего развития выставочного бизнеса - самый благоприятный. Кризис – это источник новых возможностей для развития компании. Так, в Кемеровской области сейчас ведется активная политика импортозамещения не только в главных для региона отраслях, но и в сельском хозяйстве, что открывает новые перспективы и для выставочных проектов в этой сфере. Кроме того, у нас запланированы новые проекты в нескольких направлениях, в частности, индустрии красоты, средств обеспечения безопасности и защиты жизни людей.



Владимир Табачников,
генеральный директор
выставочной компании
«Кузбасская ярмарка»,
Новокузнецк,
вице-президент РСВЯ