

## Промышленные выставки Москвы: цифры и факты

### Как промышленные выставки пережили кризис?

На 2011 год в Москве запланировано проведение 48 выставок промышленной тематики, все они являются специализированными мероприятиями.

В период кризиса по сравнению с 2008 годом было отменено 7 промышленных выставок, однако уже в 2010 году появились новые мероприятия – впервые прошли три выставки – «Семикон Россия», ITFM и «Станкостроение».

Информационное выставочное агентство «Информэкспо» постоянно проводит мониторинг московских выставок, публикуя в своих изданиях сведения о количестве участников прошедших мероприятий. На основании этих данных (учитывались выставки, проходившие в рассматриваемый период ежегодно) общее количество экспонентов московских выставок промышленной тематики в 2008 году составило 8730.

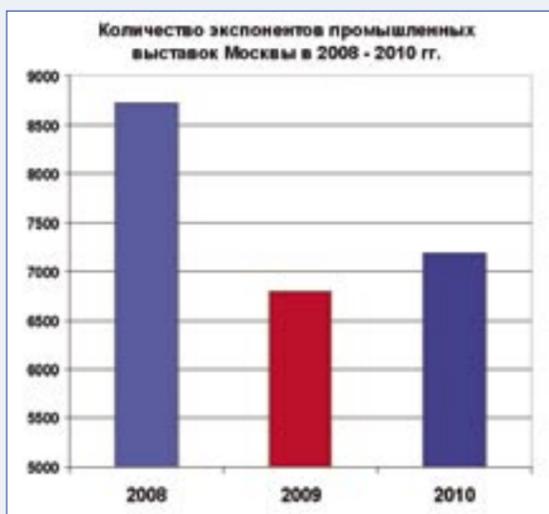
В первый период экономического кризиса в 2009 году суммарное число участников снизилось до 6794 (на 22%).

Затем, в 2010 году, выставки стали восстанавливать свои позиции, но неравномерно, количество экспонентов поднялось до 7190 (см. график).

Одни ведущие отраслевые смотры практически полностью вышли на докризисные показатели («Металлообработка», MITEX, WELDEX/РОССВАРКА и пр.).

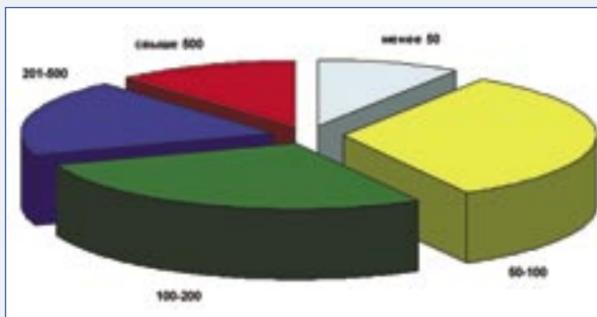
Другие выставки улучшили свои показатели, но пока не восстановили уровень 2008 года («Связь-Экспокомм», «Агропродмаш», «Металлургия. Литмаш» и пр.)

В то же время некоторые выставки остались на точке падения 2009 года (GEOFORM+ и пр.).



### Каков масштаб промышленных выставок в столице?

Распределение московских промышленных выставок 2010 года по количеству экспонентов указано на диаграмме и в таблице.



Число экспонентов	Количество выставок
менее 50	4
от 50 до 100	14
от 100 до 200	12
от 200 до 500	8
свыше 500	5
<b>Всего</b>	<b>43</b>

Крупнейшие промышленные выставки Москвы 2010 года	
Выставка / Организатор	Количество экспонентов
«Металлообработка» «Экспоцентр»	749
«Агропродмаш»/«Агропродмаш-комплект» «Экспоцентр»	644
«Металлэкспо» «Металлэкспо»	533
«Связь-Экспокомм» «Экспоцентр»	524
Transrussia/Трансроссия ITE LLC Moscow, ITE Group plc (Англия)	506
«Электро» «Экспоцентр»	465
MITEX «Евроэкспо»	356
«Высокие технологии XXI века» «Экспоцентр», «ЭКСПО-ЭКОС»	343

### Выставки формируют рынок?

Наблюдается следующая характерная тенденция. Доля иностранных участников в выставках, организованных иностранными операторами (зарубежными компаниями и российскими юридическими лицами, принадлежащими иностранным владельцам – ITE LLC Moscow, Reed Exhibitions Russia, «Мессе Дюссельдорф Москва» и пр.), обычно значительно выше 50% от общего их числа (исключение – «Примэкспо»), т.е. примерно вдвое больше, чем на аналогичных мероприятиях российских организаторов.

В качестве примера можно привести данные 2010 года – количество иностранных экспонентов в выставках отечественных организаторов: «Электро» («Экспоцентр») – 46,02%; «Связь-Экспокомм» («Экспоцентр») – 27,48%; «Металлэкспо»/«Металлстройфорум» («Металлэкспо») – 32,45%; «Высокие технологии XXI века» («Экспоцентр», «ЭКСПО-ЭКОС») – 11,95%.

На выставках зарубежных организаторов другое соотношение: ITFM (ITE LLC Moscow) – 62,44%; «Transrussia/Трансроссия» (ITE LLC Moscow, ITE Group plc, Англия) – 57,7%; «Металлургия. Литмаш» («Мессе Дюссельдорф Москва», «Металлэкспо») – 54,75%.

### Всемирно признанные бренды московских выставок

Выставочные мероприятия, одобренные Всемирной Ассоциацией выставочной индустрии (UFI) имеют современное выставочное оборудование, развитую инфраструктуру, предлагают полный перечень товаров и услуг, исходя из потребностей рынка страны и экономики региона.

Знак UFI имеет 20 московских выставок промышленной тематики. Все организаторы этих выставок являются членами UFI.

Знака Российского Союза выставок и ярмарок удостоены 25 московских выставок промышленной тематики.

Информация о лучших московских выставках по отдельным тематикам, необходимая для выбора мероприятий с целью участия и посещения, можно найти на сайте [www.informexpo.ru](http://www.informexpo.ru)



## «Битва гигантов»: кто победит? Или оба проиграют?

«Крокус Экспо» отказался от сотрудничества с ITE и «МВК» в 2012 году по ряду проектов.

И планирует проводить в те же сроки свои выставки

В начале апреля выставочное сообщество облетела очередная сенсация: «Крокус Экспо» отказал выставочным операторам, входящим в группу компаний ITE Group plc (Великобритания) – ITE LLC Moscow и «МВК» в предоставлении выставочных площадей в 2012 году для проведения выставок «ЕвроЭкспоМебель/ЕЕМ», Mosbuild, «Мотор Шоу/MIMS» и ряда других проектов в ранее заявленные сроки (так говорится на сайте компании).

После того, как ITE Group plc в декабре 2010 года купила компанию «МВК» и практически всю ее выставочную программу, характер отношений между ITE Group plc и «Крокус Экспо» не мог не измениться. Превенная «МВК» исчезла, а значит, ушли в историю ее многолетние «сердечные отношения» с «Крокус Экспо» и все вытекающие из этого традиции и обязательства сторон.

Переговоры о взаимодействии двух давних партнеров шли достаточно долго. Казалось бы, обе стороны жизненно заинтересованы в успехе.

Случилось иначе. Сообщение о разрыве отношений на сайте <http://crocus-expo.ru> появилось 4 апреля. На день раньше ITE LLC Moscow объявила о проведении в 2012 году крупнейшей в России строительной-интерьерной выставки Mosbuild в «Экспоцентре» в течение двух недель. Ранее, как известно, это была единственная выставка, проходившая одновременно на двух главных выставочных площадках страны – в «Экспоцентре» и «Крокус Экспо».

Ситуация, казавшаяся ранее почти невозможной, стала реальностью. Что же произошло?

### БИЗНЕС – И НИЧЕГО БОЛЬШЕ...

Пресс-конференция, посвященная выставке Buildex (о ней – чуть позже) прошла в «Крокус Экспо» 20 апреля. По словам первого заместителя ЗАО «Крокус Интернешнл» Александра Борцова ситуация развивалась следующим образом.

Когда мы посмотрели экономику, проанализировали состояние дел, пришли к выводу, что экономически предложение от Media Globe для «Крокус Экспо» значительно выгодней и перспективней того предложения, которое прозвучало от ITE, и тех перспектив, которое это сотрудничество имело на тот данный момент времени.

Александр БОРЦОВ, первый заместитель Генерального директора ЗАО «Крокус Интернешнл» (из выступления на пресс-конференции, посвященной выставке Buildex-2012)

Все началось с того, что президент компании Media Globe Алексей Стриганов (устроитель выставок коммерческого транспорта «Комтранс» и строительной техники СТТ) предложил проект новых отраслевых выставок в «Крокус Экспо» вместо аналогичных

по тематике выставок компаний группы ITE (Mosbuild, «ЕвроЭкспоМебель/ЕЕМ» и пр.). На первых порах инициативу никто не воспринял всерьез, но потом предложение изучили, все посчитали, взвесили, поняли, что оно очень убедительно и задумались о реализации. После этого о новом проекте рассказали коллегам в ITE и предложили им выдвинуть свои контр-предложения, касающиеся, прежде всего, увеличения количества выставок и арендуемых площадей. Предложения были подготовлены, однако не устроили «Крокус Экспо».

Такова информация, изложенная журналистам. В этой ситуации ясно одно: инициатором пересмотра отношений двух давних партнеров, а затем – и отказа от сотрудничества по базовым российским проектам ITE Group plc в 2012 году, стал владелец площадки, именно он выдвинул требования, которые оказались неприемлемыми для другой стороны.

Решение «Крокус Экспо» вызвало серьезную озабоченность у коллег по бизнесу. 18 апреля в КВЦ «Сокольники» состоялся семинар «Взаимодействие организатора с выставочной площадкой», в котором приняли участие руководители крупнейших выставочных центров и компаний России.

Выступавшие напрямую не касались отношений «Крокус Экспо» и ITE, однако сошлись во мнении, что владелец площадки не вправе делать схожий по тематике проект незадолго до гостевой выставки, а стратегическое сотрудничество двух сторон должно строиться на принципах взаимного уважения, добросовестной конкуренции, юридического закрепления партнерства на долгие годы и необходимости вести бизнес, исходя из интересов главного действующего лица всех выставок – экспонента.

### МНЕНИЯ РАЗНЫЕ. ИТОГ – ОДИН

И вряд ли он может быть позитивным для обеих компаний. ITE LLC Moscow и «МВК» теперь вынуждены переносить выставки следующего года на другие площадки, что, скорее всего, нанесет проектам определенный ущерб, какой – покажет время.

«Крокус Экспо» сталкивается с не менее сложной проблемой: уходит ключевой арендатор. Чем заполнить опустевшие павильоны и восполнить весьма значительные поступления в бюджет фирмы?

В то же время, освобождение огромных площадей в месяцы пиковой выставочной загрузки в международном выставочном центре, отвечающим мировым стандартам, дает хорошую возможность развивать новые проекты, в том числе и прямо конкурирующие с существующими выставками. Видимо, именно на этом и строился расчет. Удастся ли это? Время покажет.

Вывод очевиден: в ближайшие месяцы нас ждет новый всплеск конкуренции и попыток передела рынка.

Собственно говоря, этот процесс уже начался. Через три дня после появления информации об отказе от сотрудничества

Самое главное для организатора – попытаться выстроить с площадкой стратегические отношения, тогда, наверное, все будет работать. Если это невозможно сделать, то бизнес организаторов находится в опасности.

Площадка не должна конкурировать с организаторами. Юридически организаторы недостаточно защищены, поэтому только тогда они могут чувствовать себя уверенно, если площадка не пытается копировать темы выставок организаторов.

Александр ШТАЛЕНКОВ, генеральный директор компании ITE LLC Moscow (из выступления на семинаре «Взаимодействие организатора с выставочной площадкой»)

«Крокус Экспо» объявил, что в 2012 году в дни проведения Mosbuild на его площадке состоится новая строительная выставка Buildex. Организаторы: «Крокус Экспо» и Media Globe. Зарегистрирована совместная компания, которая готовит выставку. Зарубежных экспонентов будет привлекать немецкая фирма IMAG – подразделение компании Messe Muenchen International, организатора одной из ведущих мировых строительных выставок BAU.

Как дальше будут развиваться события? Исходные позиции сторон известны. Теперь все зависит от профессионализма менеджеров и привлекательности предложений для экспонентов.

Пока же обе стороны демонстрируют оптимизм. Верный признак обострения конкурентной борьбы.

