

## ВЫСТАВКИ ЗА РУБЕЖОМ. ДЕЛОВЫЕ ПОЕЗДКИ

ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЕЗДОК

### ВИЗА КОНКОРД

[www.visaconcord.ru](http://www.visaconcord.ru)  
Тел.: (495) 232-96-00 (мн.)  
E-mail: info@visaconcord.ru



БИЗНЕС-ТУРЫ, ВЫСТАВКИ И ЯРМАРКИ, ОРГАНИЗАЦИЯ СЕМИНАРОВ, КОНФЕРЕНЦИЙ

### ЗАРУБЕЖ-ЭКСПО

[www.z-expo.ru](http://www.z-expo.ru)  
Тел.: (495) 721-32-36  
E-mail: info@zarubezhexpo.ru



РОССИЙСКИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЫСТАВКИ ЗА РУБЕЖОМ!

### ПРОФИЭКСПО

Организация участия  
в международных  
выставках и  
конференциях

[www.profiexpo.ru](http://www.profiexpo.ru)  
Тел./факс: (495) 258-51-85,  
(499) 261-89-56  
E-mail: info@profiexpo.ru



ПРОФИЭКСПО



## Выставочный рынок России в 2011 году показал уверенный рост

Итоги исследования Исполнительной дирекции  
Российского Союза выставок и ярмарок

В марте-апреле 2012 года Исполнительная дирекция РСВЯ провела опрос организаторов выставок - членов Союза по итогам их выставочно-ярмарочной деятельности в 2011 году (по показателям, не входящим в систему сбора статистики).

На вопросы анкеты ответили 52 компании, оборот которых составляет 97% от общего оборота организаторов - членов РСВЯ.

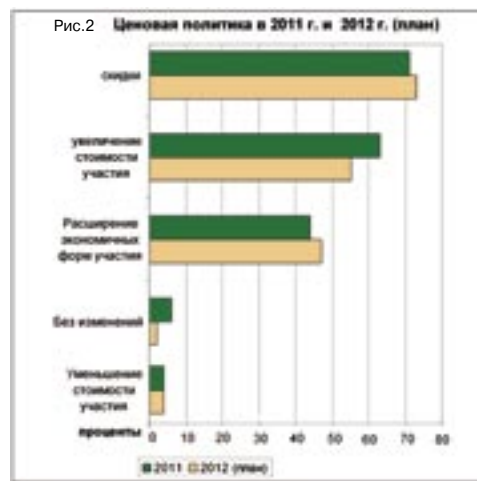
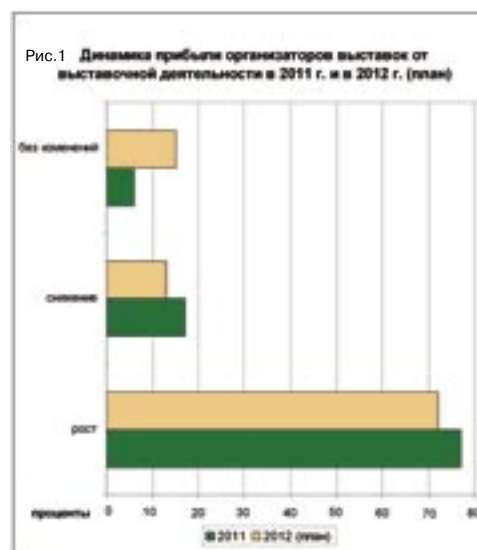
После анализа результатов опроса можно прийти к следующим выводам.

**Прибыль.** По итогам 2011 года большая часть компаний (77%) отметили рост прибыли от выставочной деятельности. При этом 34% респондентов отметили ее увеличение в пределах 0-10%; 32% - 10-20%; 11% - более 20%. В сохранении положительной динамики этого показателя в 2012 году уверено 72% опрошенных компаний (рис. 1).

Напомним, что по данным системы сбора статистики выставочной деятельности членов РСВЯ в 2011 году все ключевые показатели выставок также продемонстрировали положительную динамику: оборот вырос на 11%, арендованная выставочная площадь нетто - на 10%, количество экспонентов - на 7%.

**Цены.** Какие инструменты ценовой политики применялись в прошлом году? Ответы распределились следующим образом: использование скидок - 71%; рост цен на участие в выставках - 63%; расширение экономических форм участия - 44%. По прогнозам на 2012 год эти тенденции сохранятся (с незначительными отклонениями от уровня 2011 года).

Необходимо отметить, что рост объема площадей и оборотов выставочных компаний примерно совпадают, это позволяет предположить, что основным источником прироста оборотов компаний стало увеличение объема арендуемых



выставочных площадей, а не стоимости участия для экспонентов (рис.2).

**Затраты.** Более половины респондентов заявили о фактическом и планируемом увеличении затрат на рекламу и PR (2011 - 52%, 2012 - 58%), от 30 до 45% опрошенных увеличивали и планируют увеличить расходы на такие направления, как обучение персонала (2011 - 35%, 2012 - 44%), приобретение техники и оборудования (2011 - 43%, 2012 - 45%), приобретение программного обеспечения (2011 - 29%, 2012 - 35%) (рис.3).

**Выставочная работа.** Как и в предыдущие годы, в 2011 году большинство организаторов (87%) активно работало над расширением деловой и сопутствующей программы своих мероприятий; 92% планируют работать в этом направлении в 2012 году.

Второе место по частоте упоминания (67%) занимает работа с посетителями-специалистами, в 2012 году активизировать это направление деятельности планируют 83% опрошенных.

Усиление таких направлений как использование информационных технологий, предоставление дополнительных услуг и программ для экспонентов отмечено более чем половиной опрошенных, о продолжении их развития в 2012 году заявили порядка 70% (Рис.4).

Таким образом, сформировалась тенденция роста вложений и активизации работы по направлениям, за счет которых повышается эффективность деятельности компании, качество и привлекательность выставочного продукта для экспонентов и общественности, что является залогом стратегического развития отрасли.

Исполнительная дирекция РСВЯ



## Зачем создан Европейский Альянс выставочной индустрии?

19 июня 2012 года Всемирная ассоциация выставочной индустрии (UFI) и Ассоциация ведущих европейских выставочных центров (ЕМЕСА) подписали официальное соглашение о создании Европейского Альянса выставочной индустрии (EEIA).

Президент UFI Арье Брейнен (Arie Brienen), говоря о создании новой ассоциации, отметил: «выставочная индустрия вносит существенный вклад в развитие европейской экономики, и мы должны быть уверены, что это очень ясно понимают на всей территории ЕС. Ключевые игроки выставочного рынка должны работать вместе и выступать с единых позиций, причем так, чтобы их голос слышали по всей Европе».

Планируется, что EEIA начнет свою деятельность с 1 июля 2012 года. В полном объеме Ассоциация начнет функционировать до начала четвертого квартала текущего года.

Чем вызвано создание новой организации и какие задачи перед ней ставятся? На этот вопрос мы попросили ответить председателя Европейского отделения UFI, президента Российского союза выставок и ярмарок **Сергея АЛЕКСЕЕВА**.



– **Сергей Павлович!** Для многих сообщество о создании новой международной выставочной организации стало неожиданным. О чем идет речь? Можно ли говорить, что альянс будет работать параллельно с UFI?

– Нет, об этом речи не идет. Наоборот. Новый альянс создан UFI и ЕМЕСА с целью объединения усилий ведущих выставочных ассоциаций, действующих в Европе, по продвижению выставочной индустрии как важнейшего инструмента экономического развития европейских стран, способствующего созданию новых рабочих мест.

Таким образом, по своей сути это альянс, а не новый союз. EEIA создается для лоббирования и защиты интересов европейского выставочного бизнеса в его взаимоотношениях со структурами власти Европейского Союза. По сути, это лоббистская структура.

В ближайшее время будет создан офис в Брюсселе во главе Барбарой Вайцекер, которой предстоит нелегкое дело – ходить по различным кабинетам руководителей структур Европейского Союза и защищать интересы европейской выставочной индустрии.

– **Зачем европейскому выставочному бизнесу лоббировать свои интересы?**

– Главная задача – заставить руководство Евросоюза прислушиваться к голосу выставочного сообщества. Руководитель EEIA будет участвовать в заседаниях Комиссии Евросоюза, различных конференциях, конгрессах, круглых столах, вести переговоры, влиять на проведение тендеров, в общем, отстаивать интересы выставочной индустрии вплоть до решения конкретных задач помощи тому или иному организатору в продвижении его выставки. Это большое достижение.

Возьмем, к примеру, организатора крупной медицинской выставки. Теперь он сможет напрямую обратиться в брюссельский офис EEIA и попросить представителя альянса нанести визит в профильную структуру Евросоюза, отвечающую за

медицину, чтобы узнать – может ли организатор выставки получить нужную ему базу данных медицинских предприятий, существует ли возможность какой-то дотации или иного вида поддержки. Новый альянс создается как структура прямого действия.

– **Как долго шла предварительная работа по его созданию?**

– Два года назад была создана рабочая группа по подготовке этого альянса, и вот на днях подписано соглашение.

Этот вопрос обсуждался достаточно долго, шли большие споры – нужно ли так активно контактировать с комиссиями Евросоюза и тратить на это деньги.

– **Как Вы считаете, возможно ли в России создание такой лоббистской структуры, руководитель которой сможет реально защищать интересы российского выставочного сообщества во взаимоотношениях с властью?**

– Необходимость создания такой структуры не вызывает никакого сомнения. И разговоры об этом мы ведем в течение многих лет. Но все это пока ничем не заканчивается. Европейцы дали нам хороший пример. Нужно ему следовать.

**От редакции:** вопрос лоббирования интересов выставочного сообщества в структурах власти у нас, в России, возможно, даже более актуален, чем за рубежом. Однако пока поддержка власти чаще всего ограничивается официальным патронатом выставок и выступлениями отдельных руководителей на церемониях открытия и конференциях. Системной поддержки отрасли нет, каждый организатор выставок действует в одиночку. Можно ли изменить ситуацию?

Редакция планирует обсудить этот вопрос на страницах следующего номера журнала ТПП РФ «Экспо Ведомости».

Приглашаем всех желающих высказать свои предложения, мнения и взгляды по этой теме.

## На высокотехнологичных выставках в Нюрнберге стало вдвое больше специалистов из России

В последние годы немецкий выставочный центр Nuernberg Messe получил известность как организатор целой серии новых высокотехнологичных выставок мирового уровня.

Соответственно, из года в год устойчиво растет поток посетителей технических специальностей, менеджеров и руководителей компаний, приезжающих со всего мира в Нюрнберг на эти выставки.

Статистика показывает, что и российские специалисты не остались в стороне. В 2012 году поток посетителей из нашей страны вырос более, чем в двое. Вот как это выглядит на практике:

– международная выставка по встроенным системам, информационным технологиям и телекоммуникациям **embedded world**: 2012 г. – 143 посетителя, 2011 г. – 87;

– международная выставка «Датчики, измерительные и тестовые технологии» **Sensor+Test**: 2012 г. – 135 посетителя, 2011 г. – 60;

– крупнейшая всемирная выставка биологически чистых продуктов **BioFach**: 2012 г. – 200 посетителей; 2011 г. – 90;

Конечно, по этому показателю высокотехнологичные выставки пока не могут сравниться с традиционными смотрами в Нюрнберге, на которые также приезжает все больше посетителей из России.

Так, ведущую мировую выставку игрушек **Spielwarenmesse** в этом году посетило 1998 российских специалистов (в 2011 году) – 1540.

На международной специализированной выставке **Fensterbau Frontale** (технологии, строительные конструкции и компоненты для изготовления окон, дверей и фасадов) в 2011 году побывало 1380 гостей из нашей страны (годом ранее – 1077).

Данные предоставлены компанией «Профессиональные выставки».

## «ЭкспоФорум» и Messe Duesseldorf подписали генеральное соглашение о сотрудничестве

Цель соглашения – совместное развитие конгрессно-выставочных проектов в Санкт-Петербурге.

Как известно, в настоящее время более 20 проектов компании Messe Duesseldorf имеют статус ведущих отраслевых выставок мира. В то же время она стала первой западной выста-

точной компанией, работающей в нашей стране – первое представительство в Москве открылось в 1979 году.

«Появление на петербургском рынке такого крупного и авторитетного организатора является стратегически важным событием для развития экономики города», – говорится в сообщении

компании «ЭкспоФорум». По мнению ее руководителей, задача привлечения в северную столицу крупнейших мировых организаторов выставок с их проектами, является первоочередной, это позволит вплотную приблизиться к решению глобальной задачи выведения Санкт-Петербурга в десятку ведущих деловых центров Европы.

Документ подписан руководителями двух компаний в рамках Петербургского Международного Экономического Форума 2012 года.



Общий вид Конгрессно-выставочного центра «ЭкспоФорум» в Санкт-Петербурге (войдет в строй в 2014 году)