

RUSSIAN UNION OF  
EXHIBITIONS AND FAIRS



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ  
ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

# РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК (РСВЯ)

## РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РСВЯ В 2019 ГОДУ



|                         |                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| МИССИЯ                  | Создание инструментов влияния на MICE-индустрию.<br>Регулирование взаимодействия в отрасли                                                                                                                                             |
| ВИДЕНИЕ                 | Ведущий российский союз организаций MICE-индустрии, играющий ключевую роль в развитии и повышении конкурентоспособности своих членов, отрасли и страны в целом                                                                         |
| СТРАТЕГИЯ<br>до 2023 г. | <b>Стратегия консолидации:</b> центр консолидации организаций российской MICE-индустрии, представляющий интересы членов Союза и повышающий их конкурентоспособность                                                                    |
| РЕАЛИЗАЦИЯ              | Формирование системы коммуникаций, обеспечивающей эффективную реализацию целей и задач Союза, продвижение и повышение ценности его деятельности как ключевой стратегической, интеграционной и коммуникационной площадки MICE-индустрии |

**1. ВОВЛЕЧЕНИЕ. КОММЕРЦИЯ**

Создание новых форм профессионального взаимодействия, способствующих привлечению новых членов РСВЯ и повышению вовлеченности, компетентности и инициативности существующих.

Коммерция: Создание «экспо» продуктов, коммерциализация услуг РСВЯ.

Привлечение дополнительного финансирования.

**2. ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ.ЛОББИРОВАНИЕ**

Формирование системы коммуникаций, обеспечивающей эффективную реализацию целей и задач Союза, продвижение и повышение ценности его деятельности как ключевой стратегической, интеграционной и коммуникационной площадки MICE-индустрии.

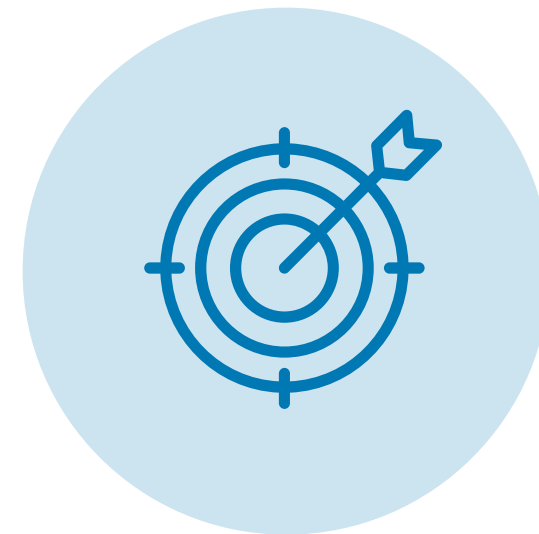
**3. УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ**

Участие в создании стандартов и нормативно-правовой базы отрасли  
Создание единой платформы (информационно-коммуникационной инфраструктуры), объединяющей маркетингово-аналитические, информационные, кадровые и медийные возможности для отрасли выставок, встреч, инсентивов, конгрессов и ивентов.



### ВОВЛЕЧЕНИЕ. КОММЕРЦИЯ

Участие в создании стандартов и нормативно-правовой базы отрасли  
Создание единой платформы (информационно-коммуникационной инфраструктуры), объединяющей маркетингово-аналитические, информационные, кадровые и медийные возможности для отрасли выставок, встреч, инсентивов, конгрессов и ивентов.

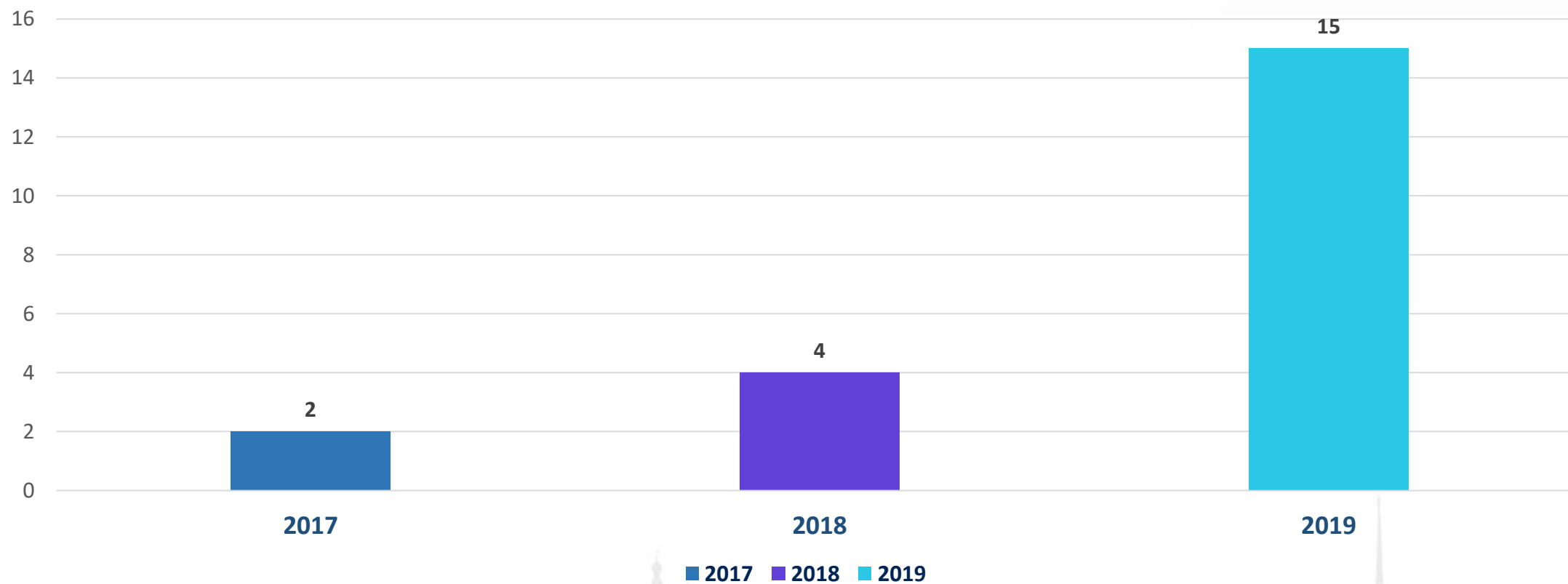


## ВОВЛЕЧЕНИЕ

КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ПРИНЯТЫХ ЧЛЕНОВ 2017-2019 гг

Доход РСВЯ вырос на 20%

Количество новых членов





1. В ЧЛЕНЫ РСВЯ ПРИНЯТО **15** НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
2. **295** ЧЛЕНОВ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИЯХ РСВЯ
3. РЕАЛИЗОВАНЫ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ/ИНИЦИАТИВЫ:
  - «Форум ассоциаций»
  - Бизнес-миссии
  - Отраслевой комитет
  - Новый образовательный продукт
  - Запуск продукта по интеллектуальной собственности





## РЕЗОЛЮЦИЯ СЪЕЗДА НАПРАВЛЕННАЯ ПРЕЗИДЕНТУ РСПП:

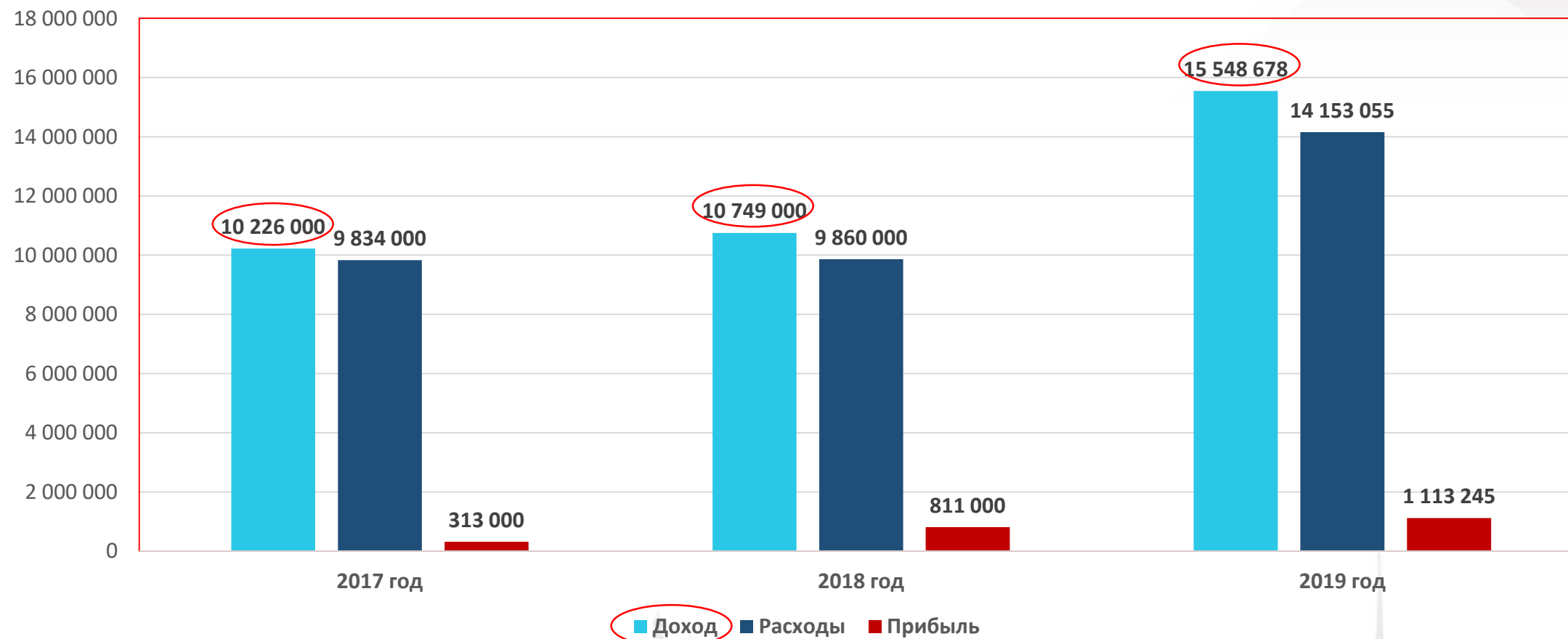
1. Отраслевым ассоциациям РСПП необходимо представить предложения по организации выездных заседаний отраслевых комитетов и комиссий РСПП на ведущих отраслевых выставках в регионах РФ.
2. Использовать компетенции РСВЯ как ведущей выставочной отраслевой ассоциации для подготовки экспертных заключений об эффективности российских и зарубежных отраслевых выставок для российских производителей.
3. Подготовить методические рекомендации по координации взаимодействия органов исполнительной власти, представителей бизнеса и промышленности, общественных и деловых объединений в целях развития выставочной индустрии РФ и реализации национальных продуктов.
4. В качестве инструмента оценки эффективности участия в конгрессно-выставочных мероприятиях может выступать «Методика оценки экономической эффективности конгрессно-выставочного мероприятия», рекомендованная к использованию Минпромторгу РФ Президиумом Российского союза выставок и ярмарок.

При поддержке проекта  
«Локомотивы роста» Единой России

Генеральные спонсоры, партнеры:  
ГК «РусскКом Ай-Ти»; EventBank



## ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2017-2019гг



# КОММЕРЦИЯ.

Доход РСВЯ вырос на 50%



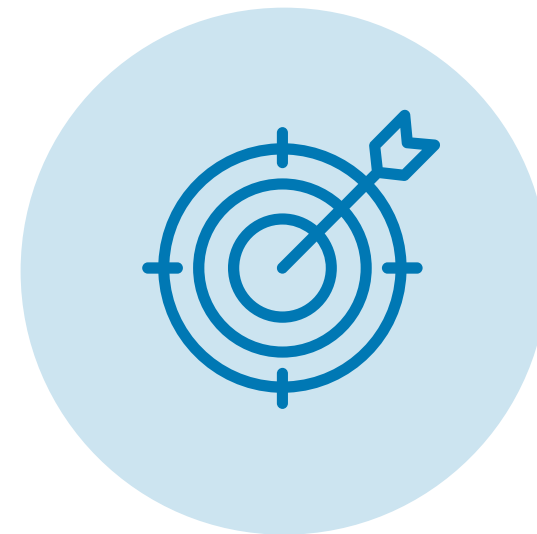
СОЮЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

| №    | Наименование статьи                       | БЮДЖЕТ ИСПОЛНЕНИЕ 2017 |        |           |            | БЮДЖЕТ ИСПОЛНЕНИЕ 2018 |        |           |            | БЮДЖЕТ ИСПОЛНЕНИЕ 2019 (ПРОГНОЗ) |        |            |            |
|------|-------------------------------------------|------------------------|--------|-----------|------------|------------------------|--------|-----------|------------|----------------------------------|--------|------------|------------|
|      |                                           | Ед.изм.                | Кол-во | Цена, руб | ВСЕГО, руб | Ед.изм.                | Кол-во | Цена, руб | ВСЕГО, руб | Ед.изм.                          | Кол-во | Цена, руб  | ВСЕГО, руб |
| 1    | 2                                         | 3                      | 4      | 5         | 6          | 7                      | 8      | 9         | 10         | 7                                | 8      | 9          | 10         |
|      | Доход:                                    |                        |        |           |            |                        |        |           |            |                                  |        |            |            |
| 1.1. | Членские существующие члены               | шт                     | 1      | 8 266 000 | 8 266 000  | шт                     | 1      | 7 061 000 | 7 061 000  | шт                               | 1      | 10 160 000 | 10 160 000 |
|      | В том числе вступительные                 | шт                     | 1      | 90 000    | 90 000     | шт                     | 1      | 200 000   | 200 000    | шт                               | 1      | 1 300 000  | 1 300 000  |
| 1.2. | Коммерция, спонсорские, пожертвования     | шт                     | 1      | 1 960 000 | 1 960 000  | шт                     | 1      | 3 688 000 | 3 688 000  | шт                               | 1      | 5 388 678  | 5 388 678  |
|      | ИТОГО ДОХОД:                              |                        |        |           | 10 226 000 |                        |        |           | 10 749 000 |                                  |        |            | 15 548 678 |
|      | Расход:                                   |                        |        |           |            |                        |        |           |            |                                  |        |            |            |
| 1.1. | ФОТ, налоги на ФОТ                        | шт                     | 1      | 7 069 000 | 7 069 000  | шт                     | 1      | 6 770 000 | 6 770 000  | шт                               | 1      | 7 095 000  | 7 095 000  |
| 1.2. | Прочие                                    | шт                     | 1      | 2 765 000 | 2 765 000  | шт                     | 1      | 3 090 000 | 3 090 000  | шт                               | 1      | 7 058 055  | 7 058 055  |
|      | ИТОГО РАСХОД:                             |                        |        |           | 9 834 000  |                        |        |           | 9 860 000  |                                  |        |            | 14 153 055 |
|      | Налог на прибыль                          | шт                     | 1      | 79 000    | 79 000     | шт                     | 1      | 78 000    | 78 000     | шт                               | 1      | 282 378    | 282 378    |
|      | ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ<br>ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК    |                        |        |           | 313 000    |                        |        |           | 811 000    |                                  |        |            | 1 113 245  |
|      | В том числе от коммерческой деятельности  | шт                     | 1      | 910 000   | 910 000    | шт                     | 1      | 1 087 000 | 1 087 000  | шт                               | 1      | 2 038 863  | 2 038 863  |
|      |                                           |                        |        |           |            |                        |        |           |            |                                  |        |            |            |
|      | Бартерные соглашения                      |                        |        |           |            |                        |        |           |            |                                  |        |            |            |
| 1.   | Бартерные соглашения, партнерские условия | шт                     | 1      | 0         | 0          | шт                     | 1      | 0         | 0          | шт                               | 1      | 2 638 000  | 2 638 000  |
|      | ИТОГО БАРТЕР:                             |                        |        |           | 0          |                        |        |           | 0          |                                  |        |            | 2 638 000  |
|      |                                           |                        |        |           |            |                        |        |           |            |                                  |        |            |            |
|      | ИТОГО С УЧЕТОМ БАРТЕРНЫХ СОГЛАШЕНИЙ       |                        |        |           | 313 000    |                        |        |           | 811 000    |                                  |        |            | 3 751 245  |



## ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Формирование системы коммуникаций, обеспечивающей эффективную реализацию целей и задач Союза, продвижение и повышение ценности его деятельности как ключевой стратегической, интеграционной и коммуникационной площадки MICE-индустрии.



## Цель 2. ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ



СОЮЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

### 1. ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ

1.1. ЗАКЛЮЧЕНИЕ СОГЛАШЕНИЙ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ  
С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ АССОЦИАЦИЯМИ – **20 СОГЛАШЕНИЙ**

1.2. КОММУНИКАЦИОННЫЕ КАНАЛЫ – **8 КАНАЛОВ:**

Сайт, рассылочный сервис, WatsApp, Facebook, Instagram, Youtube, TrueConf, стриминг-студия

1.3. ОХВАТ СРЕДСТВАМИ КОММУНИКАЦИИ – **92%**

### 2. ВНЕШНИЕ КОММУНИКАЦИИ

2.1. УЗНАВАЕМОСТЬ РСВЯ – **52 000** «ВИЗУАЛЬНЫХ КОНТАКТОВ»

2.2. РЕАЛИЗОВАННЫЕ MICE-МЕРОПРИЯТИЯ – **18 МЕРОПРИЯТИЙ**

2.3. АКТИВНОСТЬ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ – **1000 ПОДПИСЧИКОВ**

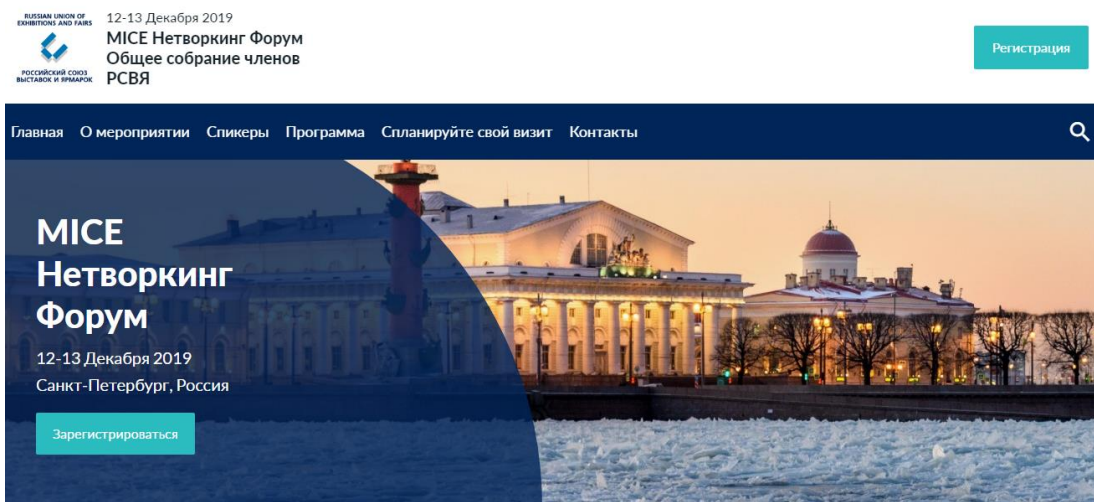
### 3. ЛОББИРОВАНИЕ

3.1. УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИЯХ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ ПРЕЗЕНТАЦИИ СОЮЗА И ЕГО ЧЛЕНОВ –  
**10 МЕРОПРИЯТИЙ**

3.2. УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ С ЦЕЛЬЮ ПРЕЗЕНТАЦИИ СОЮЗА И ЕГО ЧЛЕНОВ – **7  
МЕРОПРИЯТИЙ**

## Цель 2. ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

РАЗРАБОТКА И ЗАПУСК НОВОГО  
ОФИЦИАЛЬНОГО САЙТА РСВЯ  
ОФИЦИАЛЬНЫЕ САЙТЫ МЕРОПРИЯТИЙ  
ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ МЕРОПРИЯТИЙ



До Начала Мероприятия Осталось

0  
Неделя

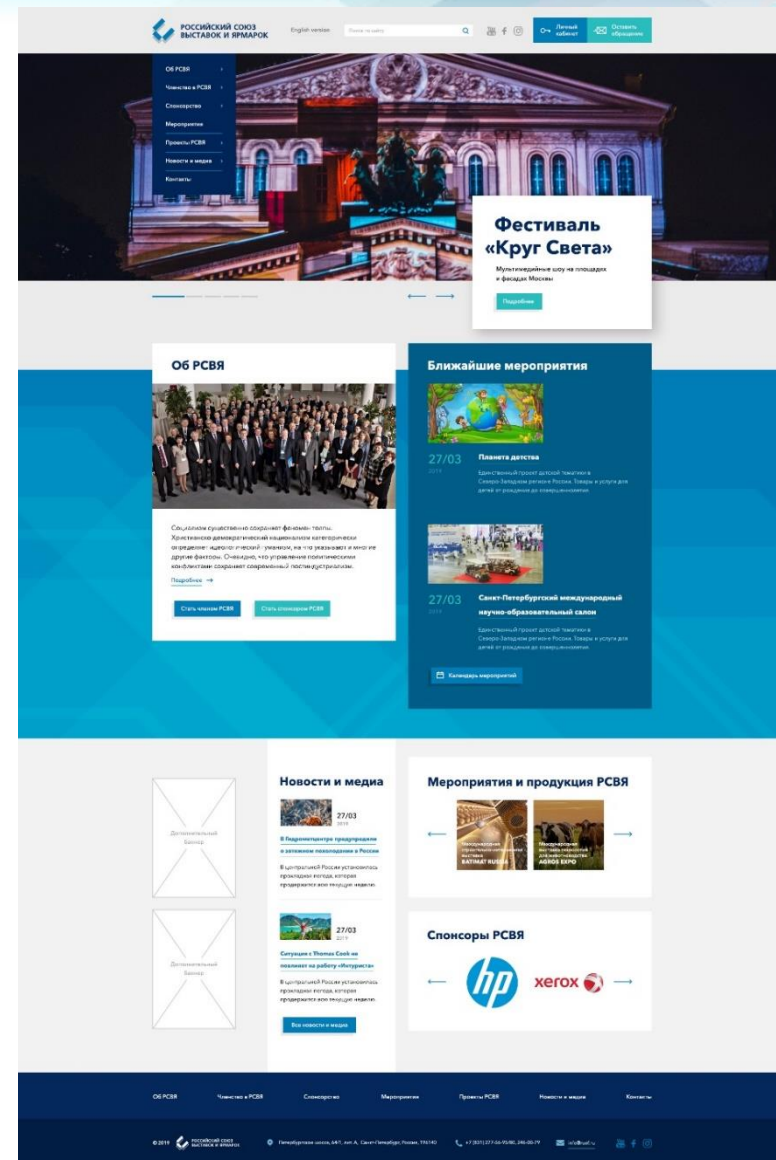
3  
Дней

12  
Часов

46  
Минут



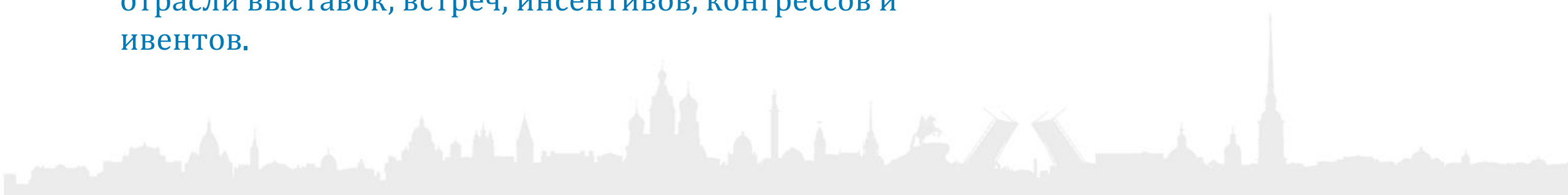
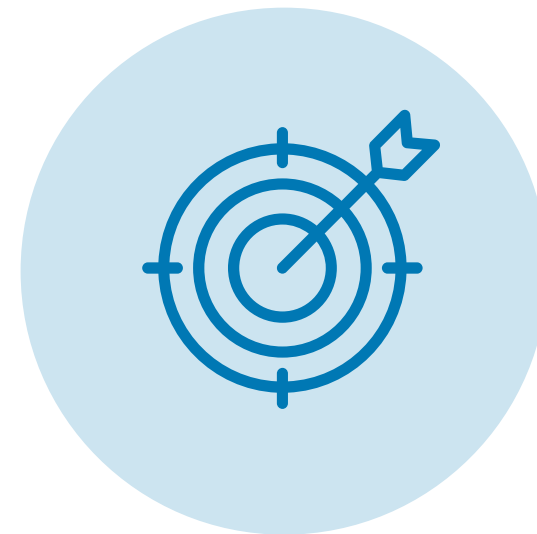
## СОЮЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ





## УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ

Участие в создании стандартов и нормативно-правовой базы отрасли Создание единой платформы (информационно-коммуникационной инфраструктуры), объединяющей маркетингово-аналитические, информационные, кадровые и медийные возможности для отрасли выставок, встреч, инсентивов, конгрессов и ивентов.





- ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЛЕНОВ РСВЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ
- РАЗРАБОТКА СОВМЕСТНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ  
СОВМЕСТНО С САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ  
ЭКОНОМИЧЕСКИМ УНИВЕРСИТЕТОМ (СПБГЭУ)  
ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРВОГО ПРОБНОГО БЛОКА ПРОГРАММЫ –  
УЧАСТИЕ **20** ЧЛЕНОВ РСВЯ
- ПОДПИСАНИЕ СОГЛАШЕНИЯ О СОЗДАНИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИИ **ЕВРАЗИЙСКОГО ИНСТИТУТА  
ТУРИЗМА И КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
- ПРОРАБОТКА **6** МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММ И СЕРТИФИКАЦИЙ



# ПОЛЕЗНОСТЬ ЧЛЕНСТВА В РСВЯ 2019

| СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | ПОКАЗАТЕЛИ КРІ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>1. Вовлечение. Коммерциализация.</b><br/>Создание новых условий и форм профессионального взаимодействия, способствующих привлечению новых членов РСВЯ и повышению вовлеченности, компетентности и инициативности существующих. Создание новых продуктов и услуг. Привлечение дополнительного финансирования.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• принятых новых членов в РСВЯ – 15, получено вступительных взносов на 1 500 000 руб.</li> <li>• приняли участие в мероприятиях РСВЯ – 259 чел. (из числа членов РСВЯ);</li> <li>• реализовано новых проектов / инициатив – 4;</li> <li>• Финансовый результат (прогноз) – 1 113 245 руб.</li> <li>• Бартерные услуги – 2 638 000 руб.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                |
| <p><b>2. Эффективные коммуникации и лоббирование.</b><br/>Формирование системы коммуникаций, обеспечивающей эффективную реализацию целей и задач союза, продвижение и повышение ценности его деятельности как ключевой стратегической, интеграционной и коммуникационной площадки МІСЕ-индустрии.</p>                  | <p><u>КРІ «внутренние коммуникации»:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Коммуникационные каналы – 8</li> <li>• Охват средствами коммуникации – 92%;</li> </ul> <p><u>КРІ «внешние коммуникации»:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Заключение соглашений с профессиональными ассоциациями – 20;</li> <li>• узнаваемость РСВЯ – 52 000 человек;</li> <li>• осведомленность членов РСВЯ о целях, направлениях деятельности и роли – 85 членов;</li> <li>• процент реализованных МІСЕ-мероприятий с участием РСВЯ – 18</li> <li>• Активность в социальных сетях – 1000 подписчиков</li> </ul> |
| <p><b>3. Управление знаниями.</b><br/>Создание центра управления знаниями, позволяющего решать задачи по консолидации, стандартизации, транслированию и содействию во внедрении передового опыта и лучших практик</p>                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• выявление и анализ потребностей в образовательных программах – 85%;</li> <li>• разработано блоков программ - 8;</li> <li>• проработка международных программ и систем сертификаций – 10;</li> <li>• привлечено партнеров из числа образовательных учреждений - 7;</li> <li>• членов РСВЯ, принявших участие в обучающих мероприятиях РСВЯ – 20 человек.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                             |



- ЭКОНОМИЯ СРЕДСТВ ЧЛЕНОВ СОЮЗА ЗА СЧЕТ КОЛЛЕКТИВНОГО УЧАСТИЯ В МЕРОПРИЯТИЯХ – **190 000 РУБ.**
- УЗНАВАЕМОСТЬ ЧЛЕНОВ РСВЯ ЧЕРЕЗ УЧАСТИЕ В СОЮЗЕ, ПОВЫШЕНИЕ РЕПУТАЦИОННОГО КАПИТАЛА – РАСХОДЫ КАЖДОГО ЧЛЕНА РСВЯ ПРИ ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПРОДВИЖЕНИИ АНАЛОГИЧНОГО УРОВНЯ - **488 000 РУБ.**
- ОБРАЗОВАНИЕ, ОБУЧЕНИЕ, ДОСТУП К РЕСУРСНОЙ БАЗЕ – **150 000 РУБ.** ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ ОТ РАСШИРЕННОГО ФОРМАТА МЕРОПРИЯТИЙ, МАТЕРИАЛОВ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

**$\Sigma$  = 828 000 руб. в год** на 1 члена РСВЯ при условии 100% участия в активностях РСВЯ



Исполнительная дирекция

Тел.: 8 (800) 222 05 32

E-mail: [info@ruef.ru](mailto:info@ruef.ru)

Санкт-Петербург

СОЮЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

[www.ruef.ru](http://www.ruef.ru)

