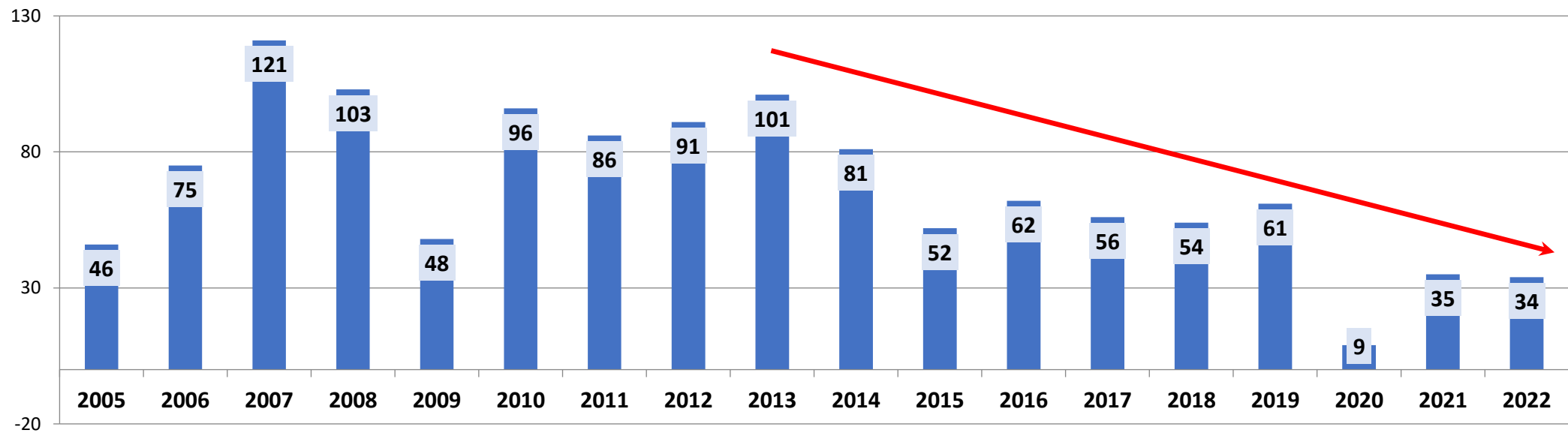


Взгляд наблюдателя или назад, в будущее



Общее собрание РСВЯ, декабрь 2022
г. Санкт - Петербург

Количество проведенных аудитов (2005 - 2022)



Стоимость проведения аудита выставки зависит от общей площади нетто (кв.м.) выставочного мероприятия для членов РСВЯ

Цены 2022 года:

Кв.м.	Цена за 1 кв.м. (нетто) *
до 2000	23.26 руб.
2001-5000	20.15 руб.
5001-10000	15.51 руб.
от 10001	10.87 руб.

*Скидка при наличии электронной регистрации -20%

Стоимость аудита выставки 1000 кв метров при наличии электронной регистрации: **18 608 руб**

Последний раз цены на аудит увеличивались решением Президиума РСВЯ (на 4,8%) в **декабре 2019-го года.**

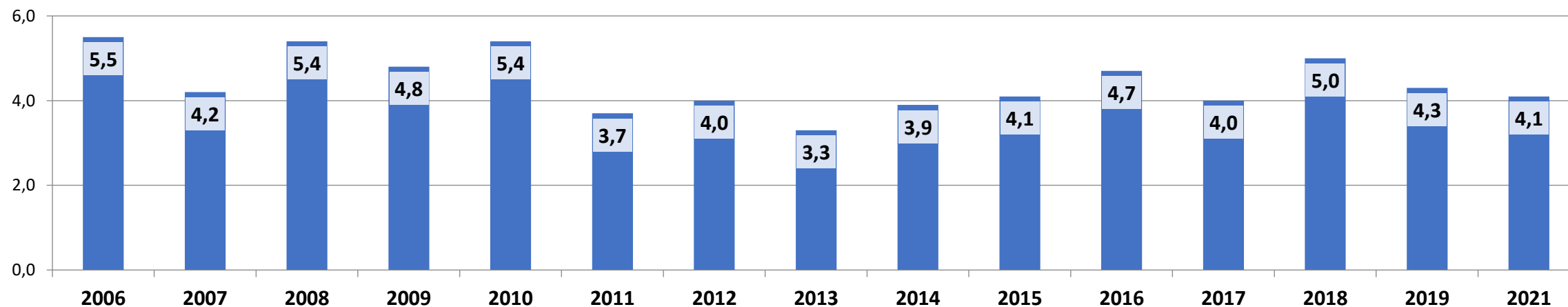
Официальная инфляция по годам:

2020	4,91%
2021	8,39%
2022 (10 месяцев)	10,00%
Всего	23,30%

Решением Президиума от 08.12.2022 цена на аудит на 2023й год увеличена на **10%**

1. Убыток направления «Выставочный аудит» в 2020-2022 году (за 3 года) составил **2 млн рублей**
2. Доля аудита в структуре доходов группы компаний «РуссКом IT» составляет **1%**

Количество посетителей на 1 кв. метр площади нетто (по данным добровольной статистики РСВЯ)

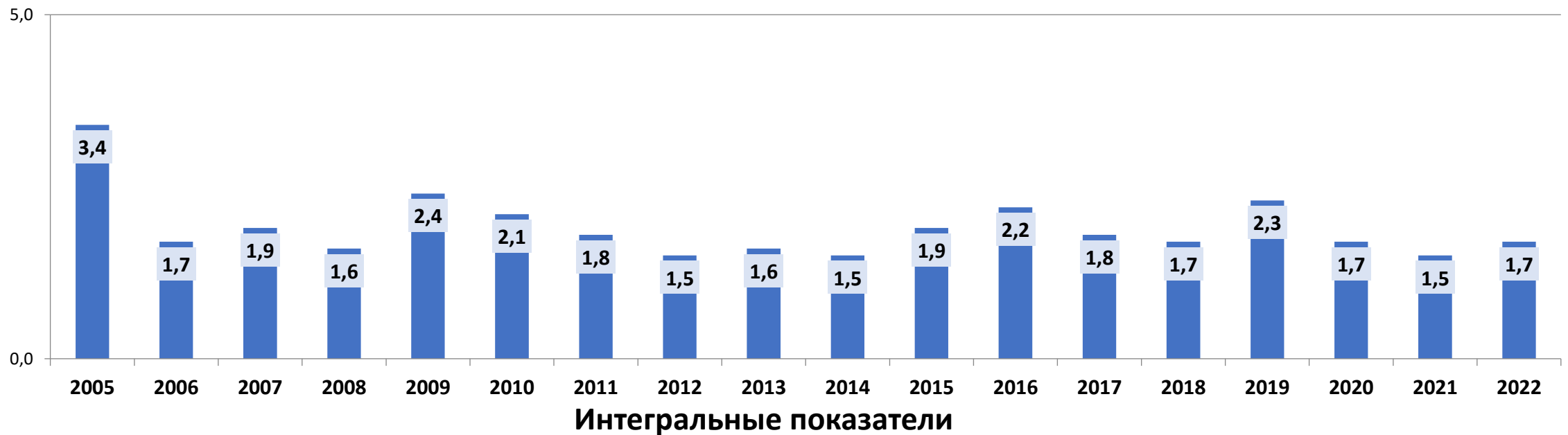


Интегральные показатели

Посетителей: 119 200 000
Кв. метров нетто: 27 084 683

Средний показатель – **4,4** посетителя на 1 кв. м. нетто

Количество посетителей на 1 кв. метр площади нетто (по данным аудита)



Посетителей: 16 284 879
Кв. метров нетто: 8 996 820

Средний показатель – **1,8** посетителя на 1 кв. м. нетто

Некоторые размышления и выводы

Главной потребительской характеристикой выставок является количество деловых контактов, которые экспоненты получают на мероприятии.

Организаторы, которые не проходят аудит, декларируют, что количество закупщиков, посещающих их выставки, в среднем, **в 2,4 раза** выше, чем количество закупщиков, которые посещают проверяемые выставки. Эти данные публикуются в рекламе, СМИ, приводятся в отчетах для государственных органов.

Подобное положение дел оставляет потребителей **без объективных потребительских характеристик отраслевого продукта**, погружает их состояние **не вполне честной конкуренции**, а значит, является **системным деструктивным отраслевым механизмом**.

Задача:

Вы хотите купить быструю, спортивную машину.
У вас есть для этого 20 млн. руб.

Что вы выберете?





Почему задача оказалась простой?



Характеристики Porsche 911 3,8 PDK

Общие характеристики

Кузов	Купе
Годы выпуска	2009 - ...
Объём двигателя, см ³	3 800
Мощность двигателя, л.с.	500
Максимальная скорость, км/ч	312
Расход топлива, л/100 км	8
Время разгона до 100 км/ч, сек	4



Характеристики BMW M5 5.0 i V10 (507 Hp)

Общие характеристики

Кузов	Универсал
Годы выпуска	2007 - ...
Объём двигателя, см ³	4 999
Мощность двигателя, л.с.	507
Максимальная скорость, км/ч	250
Расход топлива, л/100 км	10
Время разгона до 100 км/ч, сек	4





Разгон до 100 км/час за 3 секунды!

Искажение потребительских характеристик в автомобильной отрасли невозможно!

Почему задача оказалась простой?

Системная маркетинговая политика автомобильной отрасли обеспечивает:

Наличие широко известных инструментов и механизмов контроля потребительских характеристик товара

Профессиональную конкуренцию производителей

Высокий уровень доверия и лояльности к отрасли

Периодическая таблица спорткаров

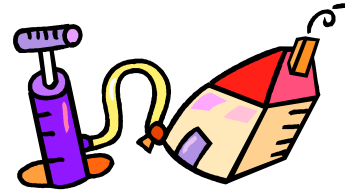
Legend:

- СПОРТКАРЫ ПОРШЕ
- АБСОЛЮТНЫЕ СПОРТКАРЫ
- КОЛЛЕКЦИОННЫЕ СПОРТКАРЫ
- НАДЕЖНЫЕ СПОРТКАРЫ
- ПСЕВДОСПОРТИВНЫЕ
- ФРАНЦУЗСКИЕ СПОРТКАРЫ
- ЛЕГКИЕ РАМЛИВЫЕ
- БЛАГОРОДНЫЕ СУПЕРКАРЫ

1 L LADA	2 Ar ALFA ROMEO ALFA ROMEO 164																													
3 Fe FERRARI FERRARI 308	4 Ab ALFA ROMEO ALFA ROMEO 164	5 Th THOR THOR	6 Eb EBERHARDT EBERHARDT 1100	7 Bj BENTLEY BENTLEY 100	8 Sm SERRAVALLO SERRAVALLO	9 Ap ALFA ROMEO ALFA ROMEO 164	10 Gt GULON GULON																							
11 Bp BENTLEY BENTLEY 100	12 Tr TRUMPF TRUMPF	13 H HONDA HONDA CIVIC	14 U AUDI AUDI 100	15 Ap ALFA ROMEO ALFA ROMEO 164	16 Vv VOLVO VOLVO 740	17 Tq TRUMPF TRUMPF	18 Mi MILANO MILANO																							
19 Vw VOLVO VOLVO 740	20 J JAGUAR JAGUAR XJ6	21 M MERCEDES MERCEDES 190	22 R REAR REAR	23 S SEAT SEAT	24 Mt MITSUBISHI MITSUBISHI	25 Ms MERCEDES MERCEDES 190	26 B BMW BMW 318	27 Bs BENTLEY BENTLEY 100	28 Mg MAGNUSON MAGNUSON	29 Bm BMW BMW 318	30 Ss SEAT SEAT	31 T TRUMPF TRUMPF	32 Ca CATERHAM CATERHAM	33 Br BENTLEY BENTLEY 100	34 Re REAR REAR	35 Hf HONDA HONDA CIVIC	36 Ff FERRARI FERRARI 308													
37 Nf NORDBERG NORDBERG	38 D DAEWOO DAEWOO	39 Gw GULON GULON	40 Ro REAR REAR	41 C CATERHAM CATERHAM	42 Mb MITSUBISHI MITSUBISHI	43 Co CATERHAM CATERHAM	44 Dv DAEWOO DAEWOO	45 Lm LAMBORGHINI LAMBORGHINI	46 Bf BENTLEY BENTLEY 100	47 SI SEAT SEAT	48 Mc MERCEDES MERCEDES 190	49 Da DAEWOO DAEWOO	50 Z ZYLBERG ZYLBERG	51 Tc TRUMPF TRUMPF	52 Hr HONDA HONDA CIVIC	53 La LAMBORGHINI LAMBORGHINI	54 Cf CATERHAM CATERHAM													
55 P Porsche Porsche	56 E Eberhardt Eberhardt	57-71 Cv CATERHAM CATERHAM	72 Fg FERRARI FERRARI 308	73 Ei EBERHARDT EBERHARDT 1100	74 Eu EURO EURO	75 Es EURO EURO	76 F Ferrari Ferrari	77 W Wolff Wolff	78 Lz Lexus Lexus	79 Le Lexus Lexus	80 Rr REAR REAR	81 Mr MERCEDES MERCEDES 190	82 Bx BMW BMW 318	83 Mx MITSUBISHI MITSUBISHI	84 Xi XIAO XIAO	85 Q Qoros Qoros	86 Ez EURO EURO													
87 Pb Porsche Porsche	88 Jx Jaguar Jaguar	89-103 A Alfa Romeo Alfa Romeo	104 Sc SEAT SEAT	105 I Infiniti Infiniti	106 St Subaru Subaru	107 Zz ZYLBERG ZYLBERG	108 Dt DAEWOO DAEWOO	109 Ma MAGNUSON MAGNUSON	110 Sk SEAT SEAT	111 Ev EURO EURO	112 Su Subaru Subaru	113 Ax ALFA ROMEO ALFA ROMEO 164	114 Ho HONDA HONDA CIVIC	115 X Xiaomi Xiaomi	116 Lx Lexus Lexus	117 Rs REAR REAR	118 Bu BMW BMW 318													
119 Fi Ferrari Ferrari	120 O Oscar Oscar	121 Gi Gulon Gulon	122 Cb Caterham Caterham	123 Sp Subaru Subaru	124 Di Daimler Daimler	125 Fx Ferrari Ferrari	126 Bb BMW BMW 318	127 Pi Porsche Porsche	128 Lj Lexus Lexus	129 Au Audi Audi	130 Cv Caterham Caterham	131 X Xiaomi Xiaomi	132 Mo Mercedes Mercedes	133 To Toyota Toyota	134 It Infiniti Infiniti	135 V Volvo Volvo	136 Y Yamaha Yamaha	137 Ji Jaguar Jaguar	138 Vn Volvo Volvo	139 Sx Subaru Subaru	140 K Kia Kia	141 Cc Caterham Caterham	142 Pz Porsche Porsche	143 G Gulon Gulon	144 Ct Caterham Caterham	145 Ua UAW UAW	146 Bs BMW BMW 318	147 Fu Ferrari Ferrari	148 Wm Wolff Wolff	149 N Nissan Nissan

Задача N2:

Вы бизнесмен, Вы продаете насосы для подкачки воды и думаете об участии в выставках.



Что вы выберете?

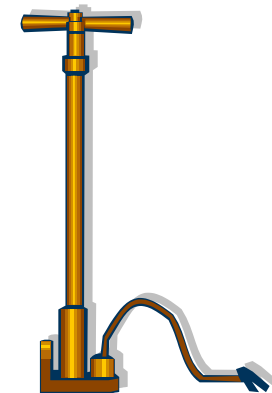


Выставки по тематике "НАСОСЫ"

№	Название	дата	город	место проведения	организатор	аудит	площадь нетто	количество участников	количество стран	количество посетителей	количество посещений	Знак UFI	Знак РСВЯ
1	Aqua-Therm Moscow	08.02.2011 - 11.02.2011	Москва	МВЦ Крокус Экспо	ITE	да (2011)	13223	512	28	18505	22539	да	
2	GAS RUSSIA Транспортировка, хранение газа. Системы газораспределения	04.10.2011 - 06.10.2011	Краснодар	ВЦ Краснодарэкспо	ITE	нет							
3	МОСБИЛД	05.04.2011 - 08.04.2011	Москва	МВЦ Крокус Экспо	ITE	да (2010)	33504	1000	32	57320	89930	да	
	МОСБИЛД	05.04.2011 - 08.04.2011	Москва	ЦВК Экспоцентр		да (2010)	31903	1103	44	49420	104510	да	
4	ПЛАНИРОВАНИЕ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО И ЭКСПЛУАТАЦИЯ БАССЕЙНОВ	03.03.2011	Москва	ЦВК Экспоцентр	M. S. I.	нет							
5	ПРИВОДЫ И ДВИГАТЕЛИ	31.10.2011 - 03.11.2011	Москва	МВЦ Крокус Экспо	MVK	нет							
6	КОМПРЕССОРНАЯ ТЕХНИКА, ПНЕВМАТИКА, ПНЕВМОИНСТРУМЕНТ	31.10.2011 - 03.11.2011	Москва	МВЦ Крокус Экспо	MVK	нет							
7	РСVEXPO НАСОСЫ. КОМПРЕССОРЫ. АРМАТУРА	31.10.2011 - 03.11.2011	Москва	МВЦ Крокус Экспо	MVK	да (2010)	5002	268	19	7281	10072	да	
8	GasSUF	11.10.2011 - 13.10.2011	Москва	МВЦ Сокольники	MVK	да (2008)	1609	64	11	1160	1790		да
9	РСVEXPO-УРАЛ. WELDEX-УРАЛ	02.03.2011 - 04.03.2011	Екатеринбург	КОСК Россия	MVK Урал	нет							
10	ВОРОНЕЖСКАЯ УСАДЬБА, ДАЧА, САД, ОГОРОД	13.04.2011 - 15.04.2011	Воронеж	экспоцентр ВГАУ	АГРОБИЗНЕС ЧЕРНОЗЕМЬЯ	нет							
11	БЛАГОУСТРОЙСТВО И ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН	18.05.2011 - 20.05.2011	Воронеж	экспоцентр ВГАУ	АГРОБИЗНЕС ЧЕРНОЗЕМЬЯ	нет							
12	КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ. ОТОПЛЕНИЕ. ВОДОСНАБЖЕНИЕ	12.04.2011 - 15.04.2011	Уфа	ВК Башкортостан	Башкирская выставочная компания	нет							
13	ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ САЛОН	16.02.2011 - 18.02.2011	Уфа	ВК Башкортостан	Башкирская выставочная компания	нет							
14	НАСОСЫ И КОМПРЕССОРЫ	09.03.2011 - 11.03.2011	Уфа	Дворец спорта	Башкирская выставочная компания	нет							
15	Современный город: Энергетика. Ресурсосбережение. Экология. Белогорье - Зеленая столица	10.08.2011 - 12.08.2011	Белгород	ВК БелЭкспоЦентр	БелЭкспоЦентр	нет							
16	СтройЭкспо. ЖКХ	04.10.2011 - 06.10.2011	Волгоград	Дворец спорта профсоюзов	ВолгоградЭкспо	нет							
17	ЯРМАРКА ДЛЯ ДОМА И ДАЧИ	27.04.2011 - 30.04.2011	Архангельск	Дворец спорта	ВЦ Поморская Ярмарка	нет							
18	ЧИСТАЯ ВОДА КАЗАНЬ	29.03.2011 - 31.03.2011	Казань	ВЦ Казанская Ярмарка	Казанская Ярмарка	нет							
19	НЕФТЬ, ГАЗ. НЕФТЕХИМИЯ	07.09.2011 - 09.09.2011	Казань	ВЦ Казанская Ярмарка	Казанская Ярмарка	да (2010)	2119	155	10	5220	7640		да
20	НЕФТЬ, ГАЗ. ХИМИЯ	29.03.2011 - 31.03.2011	Красноярск	МВДЦ Сибирь	КРАСНОЯРСКАЯ ЯРМАРКА	нет							
21	Сибирский промышленный форум	01.03.2011 - 04.03.2011	Красноярск	МВДЦ Сибирь	КРАСНОЯРСКАЯ ЯРМАРКА	нет							
22	Строительные и отделочные материалы. Малозатяжное домостроение. ЖКХ и экология	11.03.2011 - 14.03.2011	Красноярск	МВДЦ Сибирь	КРАСНОЯРСКАЯ ЯРМАРКА	нет							
23	В.В.Т.К. (Вентиляция. Водоснабжение. Теплоснабжение. Кондиционирование)	04.10.2011 - 06.10.2011	Новокузнецк	Дворец спорта металлургов	Кузбасская Ярмарка	нет							
24	ПРОМТЕХЭКСПО	16.03.2011 - 18.03.2011	Омск	ВП Континент 2	МВЦ Интерсиб	нет							
25	АГРЕГАТЭКСПОСИБ	16.03.2011 - 18.03.2011	Омск	МВЦ Интерсиб	МВЦ Интерсиб	нет							
26	CHILLVENTA РОССИЯ	01.03.2011 - 03.03.2011	Москва	МВЦ Крокус Экспо	НюрнбергМессе ГмбХ	нет							
27	Энергетика, энергосбережение	27.09.2011 - 30.09.2011	Пермь	ВК Пермская ярмарка	Пермская ярмарка	нет							
28	Балтийская Строительная Неделя / BalticBuild	12.09.2011 - 14.09.2011	С-Петербург	Ленэкспо	Примэкспо	да(2008)	9521	586	19	21650	23290	да	да
29	Экскоклимат	12.09.2011 - 14.09.2011	С-Петербург	Ленэкспо	Примэкспо	нет							
30	Компрессоры. Насосы. Арматура.	15.03.2011 - 17.03.2011	С-Петербург	Ленэкспо	Рестэк	нет							
31	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ ЯРМАРКА	15.03.2011 - 17.03.2011	С-Петербург	Ленэкспо	Рестэк	да (2011)	1525	150	12	5730	6240		да
32	RAO/CIS Offshore	13.09.2011 - 16.09.2011	С-Петербург	Ленэкспо	Рестэк	да (2009)	1314	59	6	1767	2032	да	да
33	Горное машиностроение	15.03.2011 - 17.03.2011	Екатеринбург	ЦМТЕ	Уральские выставки - 2000	нет							
34	КОТЛЫ И ГОРЕЛКИ	31.05.2011 - 03.06.2011	С-Петербург	Петербургский СКК	ФАРЭКСПО	да (2008)	1298	91	14	4120	4470	да	
35	Рос-Газ-Экспо	31.05.2011 - 03.06.2012	С-Петербург	Ленэкспо	ФАРЭКСПО	да (2008)	2574	148	11	4120	4470	да	да
36	Петербургский Газовый Форум	31.05.2011 - 03.06.2011	С-Петербург	Ленэкспо	Экспофорум	нет							
37	ХИММАШ-НАСОСЫ	24.10.2011 - 27.10.2011	Москва	ЦВК Экспоцентр	Экспоцентр	нет							
38	Отопление, Вентиляция и кондиционирование. Энергоэффективность. Возобновляемые источники энергии, Водоснабжение	18.04.2011 - 21.04.2011	Москва	ЦВК Экспоцентр	Messe Dusseldorf Меридиан Интернэшнл Фэйр Организэйшн Лтд	нет							
39	СОДЕКС		Москва	ЦВК Экспоцентр		нет							
40	ХИМИЯ	24.10.2011 - 27.10.2011	Москва	ЦВК Экспоцентр	Экспоцентр	да (2007)	11239	674	29	14022	22099	да	да
41	НЕФТЕГАЗ	21.06.2010 - 25.06.2010	Москва	ЦВК Экспоцентр	Экспоцентр	да (2008)	28066	1048	40	19620	42710	да	

Список выставок, проводимых в России по теме насосы*

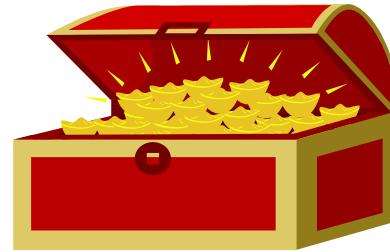
*Приведенная информация собрана в 2011 году, однако по состоянию на 2022 год ситуация принципиально не изменилась.



Как «сильно» участвовать?

В каком количестве выставок по теме «Насосы» вам участвовать?

Сколько бы вы заработали (где больше, где меньше, но заработали бы!), на каждой из них?



В настоящее время вы не получите ответов на все эти вопросы.

Вам надо **угадывать** или **пробовать**.



Проблема:

Чтобы попробовать, надо
потратить много денег!



Цена вопроса: $5000\$ * 41 \text{ выставку} = 205.000\$$

И еще: после 2-3 негативных попыток вы скорее, скорее всего, остановитесь...

Давайте осознаем:

Современная выставочная отрасль **не в состоянии** предоставить вам необходимые данные.

Вопросы, которые Вас интересуют:

- сколько специалистов, **которым нужны насосы (баеров)**, было на прошлой выставке? Из каких они были регионов? Какие сферы бизнеса представляли?
- какие торговые марки и товарные группы, какой ценовой категории их интересовали?
- на какую сумму по итогам этих выставок были заключены контракты на покупку насосов?

Мега – вопрос: заработаю ли я здесь?

Ответы, которые вам даст отрасль:

S нетто = 2000 кв. метров **(может быть недостоверно)**

Посетителей: 5.000 человек **(скорее всего, недостоверно)**

32 выставки из 2000 проходит ежегодный аудит (1,5%)!

Члены РСВЯ, не прошедшие аудит, увеличивают данные по посетителям, в среднем, в 2,4 раза.

Во сколько раз их увеличивают оставшиеся игроки отрасли – неизвестно...

Участников: 100 компаний **(может быть недостоверно)**



Некоторые размышления и выводы (продолжение)

Существующее положение **не дает отраслевым потребителям интересующие ответы на их вопросы.**

Смогу ли я реально на этой выставке заработать? Сколько реальных байеров придет?

Сколько и каких выставок есть по данной теме, чем одна выставка отличается от другой, какую лучше выбрать именно мне?

Не имея ответов на вопросы, связанные с основными потребительскими характеристиками выставки, часть потребителей получают отрицательный опыт и разочаровываются в отрасли.

Мотивация для прохождения аудита является по факту, **одной из самых низких** за последние 16 лет.

Подобное положение дел **вредит РСВЯ**, как таковому, т.к. аудит – один из немногих инструментов, который выделяет данное объединение в ряду всех иных отраслевых институтов развития.

Понимая проблемы, с которыми сталкиваются организаторы, которые часто просто пытаются выжить (и поэтому не проходят аудит) надо отчетливо осознавать и последствия: **непрозрачность рынка, недобросовестная конкуренция, дезориентация потребителей, понижение доверия к отраслевым продуктам** и другие системные проигрыши.

В итоге, выставочная отрасль в смысле самоорганизации и чем-то уверенно возвращается **в 90-е** когда выставки, проводимые в России, были в 4 раза посещаемее немецких, а правила конкуренции соответствовали **Красному океану** Кима Чана (правда, с наличием Интернета)





Принципы существования, следствия жизни в красном океане.

- Все против всех, бизнес - война
- Прибыль любым способом (на грани фола)
- Небольшое количество лояльных бизнес-клиентов
- Короткий жизненный цикл выставки
- Постоянная смена тематик и ниш
- Текучка кадров
- Уход клиентов в альтернативные каналы маркетинга
- Сжатие выставочного рынка

Что можно делать?

Поднять уровень осознания проблемы, связанного с недостатком механизмов информирования отраслевых потребителей. Сделать прохождение аудита важнейшим маркером профессиональной репутации, жизни и работы игроков на рынке. Индивидуализировать непрохождение аудита. Называть поименно непрошедших аудит на каждом Президиуме и Общем собрании и т.д.

С учетом того, что одним из главных мотиваторов прохождения аудита является знак РСВЯ, необходимо **перезагрузить маркетинговую ценность** данного знака. Сформировать достижимые цифровые показатели. Скорректировать требования к знаку РСВЯ, разработать программу его продвижения, начав с себя. **Подготовлены предложения, которые будут разосланы всем членам РСВЯ, после чего рассмотрены на Президиуме и вынесены на следующее Общее собрание РСВЯ.**

Активнее использовать измерение баерского потенциала, аудит баерского потенциала выставок, измерять его на собственных проектах, обучить менеджеров, как им пользоваться, использовать для продаж, делиться, широко пропагандировать данный опыт. Смотреть на выставку глазами потребителя.

Более активно внедрять **аудит гибридных мероприятий, пользоваться постаудитом**

Продолжать работу с государственными институтами. Минпромторг, Минэконом, АСИ, РЭЦ, Минсельхоз, г. Москва, г. Санкт – Петербург, региональные власти об использовании знака, как критерия отбора для последующей поддержки выставочных мероприятий, делиться успешными кейсами, связанными с реальными механизмами измерения эффективности выставок.



Время разгона до 100 км/час = **20 сек.**
Не быстрый, но дешевый и простой в обслуживании



Время разгона до 100 км/час = **4 сек.**
Быстрый и дорогой

Господа, будем достоверны!

Конечный и правильный, свой выбор, уверен, сделает сам потребитель.



Благодарю за внимание!

**Жуковский Андрей Кузьмич, Генеральный директор «РуссКом Ай-Ти Системс»
Вице – Президент РСВЯ**