

## **Справка об итогах работы членов Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ) с ООО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) по проведению конгрессно-выставочных мероприятий и предложения по её совершенствованию**

За 2017-2019 гг. деятельности РЭЦ были заключены контракты как минимум с 11 компаниями-представителями РСВЯ на организацию 43 конгрессно-выставочных мероприятий и участие в них компаний-экспортеров.

Более 900 компаний приняло участие в данных мероприятиях при поддержке РЭЦ.

Общая сумма контрактов с членами РСВЯ за три года составила более 2 млрд. рублей. При общем бюджете РЭЦ по данной статье 3 млрд. рублей в год.

Таким образом, представленные выводы и предложения носят вполне репрезентативный характер.

В целом, можно констатировать, что поддержка участия компаний-экспортеров в конгрессно-выставочных мероприятиях – это высокоэффективный инструмент поддержки экспорта.

Так, по статистике, до 5% компаний-участников заключают соглашения и контракты непосредственно на выставках. И еще до 20 % - заключают их в течение года после участия в мероприятии.

Средняя стоимость контракта существенно зависит от отрасли и составляет от 30 до 300 млн. рублей. Многие подготовленные экспортеры заключают более одного контракта. В среднем, по оценке организаторов коллективных стендов, на мероприятиях с участием РЭЦ, при финансировании в 2 млрд. рублей, общий объем заключенных соглашений и контрактов составил не менее 40 млрд. рублей (соотношение 1 к 20).

Это не случайный результат. Благодаря серьезной подготовке участия в мероприятии и составлению гарантированного графика встреч, в среднем каждый участник проводит не менее 30 продуктивных переговоров с потенциальными партнерами.

По общемировой практике выставки по-прежнему занимают ведущее место среди других инструментов по эффективности продвижения продукции и поиска клиентов.

Данное направление необходимо совершенствовать и развивать в следующих направлениях:

### 1. Изменить порядок составления и согласования перечня поддерживаемых мероприятий.

Основным критерием должно стать мнение самих компаний-экспортеров о приоритетных проектах, в которых они хотят принимать участие. Данную работу можно было бы сделать предметом отдельного контракта, подрядчиком по которому может выступать РСВЯ. Предметом бы являлось составление перечня ведущих и потенциальных экспортеров по приоритетным для экспорта отраслям экономики Российской Федерации и их опрос с подготовкой рекомендацию по календарю поддерживаемых мероприятий.

Представленный после этой работы перечень можно было бы направлять уже на согласование в министерства и ведомства. И можно это всё было бы делать заранее, за год-два вперед, с последующим объявлением всех тендеров в начале года.

Сегодня список мероприятий составляется самими министерствами и ведомствами без должного учета желания участников ВЭД. В итоге, поддержка ряда мероприятий отменяется ввиду того, что не оказывается желающих в нём поучаствовать.

2. Доработать критерии и механизмы отбора компаний-экспортеров – потенциальных участников выставок.

Сделать приоритетными критериями конкурентоспособность товаров на рынках, в т.ч. опыт работы в ВЭД, обороты компании, наличие сертифицированной продукции, англоязычного сайта, персонала, подготовленного для ВЭД.

На сегодня количество отказов от участия в мероприятии в последний момент является существенной проблемой для организаторов выставок и операторов в части выполнения обязательств по контракту.

Наличие на мероприятиях компаний-экспортеров с низким экспортным потенциалом также снижает количество контрактов, заключаемых по итогам работы на выставках.

3. Важно сделать, возможно, предметом отдельного контракта изучение конечного эффекта от участия в выставках экспортеров, с пониманием количества и объема заключенных контрактов на самих мероприятиях и в течение года после них.

Подрядчиком так же мог бы выступить РСВЯ, у которого многие годы работает методика оценки байерского потенциала мероприятий и оценки экономического эффекта от участия в них. РСВЯ также является соавтором «Методики оценки экономической и бюджетной эффективности конгрессно-выставочного мероприятия», рекомендованной Министерством промышленности и торговли РФ для оценки эффективности коллективных выставочных стендов экспортеров, организованных РЭЦ<sup>1</sup>.

На сегодня реализация данного пункта в контрактах с организаторами и операторами мероприятий затруднена из-за того, что их закрытие происходит по итогам прошедшего события. А эффект носит пролонгированный характер и может быть учтен только по итогам прошедшего года после участия в мероприятии.

На сегодня реализация данного пункта в контрактах с организаторами и операторами мероприятий затруднена из-за того, что их закрытие происходит по итогам прошедшего события. А эффект носит пролонгированный характер и может быть учтен только по итогам прошедшего года после участия в мероприятии.

4. Открыть возможность финансирования РЭЦ на привлечение международных и российских байеров (закупщиков) на российские выставки.

РЭЦ формулирует требования к байерскому потенциалу. РЭЦ оплачивает прилет и проживание байеров (Россия и мир) на выставки в России. Экспоненты встают на выставку, понимая ее байерский потенциал.

РЭЦ получает прогнозируемый результат и ROI в виде выгрузок по кол-ву встреч, тематикам, гео, интересам и т.п., формирует базу закупщиков, спрос на российскую продукцию для внутреннего и внешнего пользования.

---

<sup>1</sup> Протокол заседания Межведомственной комиссии по вопросам выставочно-ярмарочной деятельности при Министерстве промышленности и торговли РФ от 02.11.2017 года.

5. Повысить заинтересованность организаторов и операторов в реализации контрактов.

Например, на сегодня официальное отсутствие маржи оператора, отчет расходными договорами в случае неприятия расходов, влечет убыток оператора.

Возвращать, по возможности, 3% средств дохода оператора за расходы подрядчикам.

6. Финансовые отношения РЭЦ-Оператор не завязывать на отношения Оператор-Участник.

Так как сейчас отчет завязан на отношения третьих лиц, часто отчеты не принимаются в виду отсутствия оплат участников.

7. Упростить требования к оформлению отчетов.

Например, финансовый отчет по принципу 3 зеркальные сметы (РЭЦ-Оператор-Участник). При этой концепции, к примеру, логистический договор сложно свести к номенклатуре РЭЦ из-за особенностей международных транспортировок по видам товаров.

8. Разработать меры по страхованию Оператора от ситуации, когда Отказ участника на моменте невозврата (после подписания контракта с РЭЦ) влечет некомпенсируемые затраты Оператора.

Как вариант, разрешить перераспределение средств за счет увеличения деловой зоны РЭЦ на метраж отказника, либо поиск замены участника без со-финансирования.