

Экономика событий для городов и регионов:
как оценивать экономику от крупных проектов и
почему “минус” это “плюс”

Мегасобытия
(Универсиада,
Олимпиада, ЧМ и тд)

ДЕСЯТКИ

Крупные деловые,
спортивные и
культурные ротируемые
мероприятия

ТЫСЯЧИ

Коммерческие
мероприятия
(выставки,
корпоративные
мероприятия,
концерты)

ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ

Мегасобытия
(Универсиада,
Олимпиада, ЧМ и тд)

**договариваются
“наверху”**

Крупные деловые,
спортивные и
культурные ротируемые
мероприятия

**конгресс
бюро региона**



Коммерческие
мероприятия
(выставки,
корпоративные
мероприятия,
концерты)

**коммерческие
продажи**

Примеры мероприятий, проходящих в Лондоне



IAPSS WORLD CONGRESS

2000 delegates from
50 countries



RCOG World Congress

4,000 **attendees**
from 101 countries



2019 AIPPI World Congress

2,400 **attendees**
worldwide

Проблемы привлечения мероприятий “как в Лондоне”

1. цикл привлечения -- 3-5 лет, а значит эффекта можно не дожидаться,
2. дорогостоящий процесс привлечения (команда, поддержка локал хостов, расходы на лоббирование)
3. **нужно со-финансирование**

Много расходов,
но где
доходы???

Как складываются доходы

Прямые

- аренда площадки
- аренда оборудования
- оплата гостиницы
- оплата перелета
- расходы на транспорт внутри города, еду и сувениры

считаем :)

Косвенные

- местные производители сувениров получили оплату своих услуг
- чтобы сварить картофель его купили у местного фермера

не считаем :(

Вынужденные

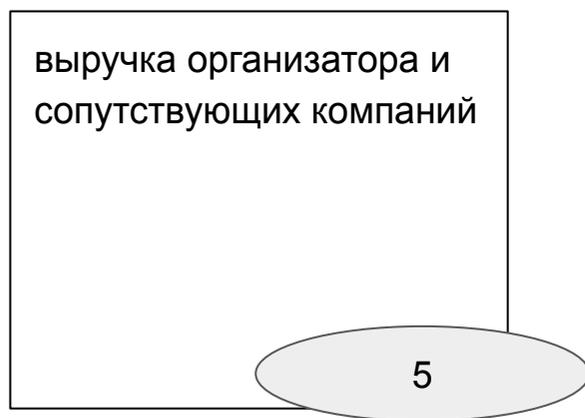
- сотрудники площадки получили зарплату и потратили на жизнь в городе
- сотрудники такси получили зарплату и потратили на жизнь в городе
- сотрудники общепита получили зарплату,
- местные производители еды продали еду в кафе и выплатили зарплату

не считаем :(

НАЛОГИ!!!!

не считаем :(

Пример часто встречающегося расчета



= пусть дадут скидки, а мы дадим какую-то субсидию (какую?)

Пример корректного расчета



Вывод

Если мы хотим конкурировать с Лондоном,
то мы должны считать эффекты от мероприятий
как Лондон :)