СУВЕРЕННАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ

ДЕМОНСТРАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ ЗА РУБЕЖОМ ТРЕБУЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ: ДАЖЕ УЧАСТИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ВЫСТАВКАХ ПО КАРМАНУ ДАЛЕКО НЕ КАЖДОЙ КОМПАНИИ, ОСОБЕННО ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О ПРЕДСТАВИТЕЛЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ЧТОБЫ ОБЛЕГЧИТЬ ПРОДВИЖЕНИЕ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ, МЭРТ ЧАСТИЧНО ФИНАНСИРУЕТ ПРОВЕДЕНИЕ РОССИЙСКИХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ВЫСТАВОК, В РАМКАХ КОТОРЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ МОГУТ ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ. ВАЛЕРИЙ ЧУМАКОВ

ФОНД ГОСПОКАЗА В 1837 году император Николай I издал предписание об организации в российских губерниях выставок с целью «распространять полезные сведения о состоянии и усовершенствованиях промышленности и тем самым возбуждать и поддерживать между всеми производящими классами похвальное соревнование к улучшению своих производств и изделий». Считается, что этим предписанием глава Российского государства положил официальное начало проведению разного рода выставок и презентаций на территории страны. За 170 лет значение выставок выросло, и сейчас они часто выступают уже не как средство профессионального, но и как способ межгосударственного общения. Именно по национальному принципу выстроена самая знаменитая и самая старая из проводимых в мире выставок — ЭКСПО. Сейчас каждая страна, желающая в ней участвовать, платит за павильон в среднем €13 млн. И эти вложения многократно окупаются. Скажем, на выставку ЭКСПО 2000, проходившую в Ганновере, маленькая Голландия потратила приблизительно €35 млн, а взамен получила €350 млн прямых инвестиций. 1000% за пять месяцев работы ЭКСПО — это совсем неплохо.

Участие в крупной профессиональной выставке также дорогое удовольствие. По самым скромным подсчетам, минимальная экспозиция с содержанием персонала обойдется в €80 тыс. Не каждая компания может пойти на такие расходы. Один из способов выйти на зарубежный рынок с меньшими финансовыми вложениями и значительно большей отдачей — принять участие в Российской национальной выставке.

Экспортом наших национальных выставок и занимается обычно один из ведущих российских выставочных операторов — Всероссийский выставочной центр (ВВЦ). «Организация национальных выставок за рубежом,— говорит его генеральный директор Магомед Мусаев,— а также национальных разделов на крупнейших международных выставках для ВВЦ, как для выставочного оператора, является профильным направлением деятельности. Глубокая проработка концепции, высокое качество организации, обеспечение комфортных условий для экспонентов — наши главные конкурентные преимущества. За несколько лет сформирована профессиональная команда, которая умеет организовывать мероприятия именно такого формата и такого масштаба. Кроме того, ВВЦ предлагает насыщенную деловую программу, высокоэффективную для участников. Именно поэтому экспоненты практически после каждого мероприятия нам говорят: „Да, с вами мы поедем на другие выставки!“»

За последние четыре года центр провел российские национальные выставки в Канаде, Казахстане, Белоруссии, Таджикистане, Армении, Франции, Китае и Азербайджане. По две выставки в год. В сентябре прошлого года должна была открыться еще и в Израиле, но ее пришлось отменить: помешала война с Ливаном. На очереди Российская национальная выставка в Словацкой Республике, которая должна пройти с 21 по 25 июня этого года в Братиславе в выставочном центре INCHEBA Bratislava.

Финансируются они большей частью из бюджета Министерства экономического развития и торговли РФ и Торгово-промышленной палаты РФ. За счет бюджетных средств частично оплачивается аренда выставочной площади, стандартная застройка стендов и, конечно, реклама мероприятия. Кроме того, государством дотируются расходы по транспортировке выставочного груза. Предприниматель же оплачивает регистрационный взнос и частично аренду выставочной площади. В случае с Братиславской выставкой цены такие: регистрация (без НДС) — 3220 руб., метр площади — 1680 руб. Так что теоретически попасть на выставку может любой бизнесмен.

ГЛАВНОЕ — УЧАСТИЕ Но практически встать в программу выставки совсем не просто. Все предлагаемые компаниями экспонаты проходят отбор оргкомитета выставки, возглавляемого представителем МЭРТа. Вне очереди идут флагманы отечественного производства, компании—лидеры российского рынка. Среди остальных претендентов будущие участники определяются по трем критериям: соответствие продукта мировым стандартам, его инновационность и его нацеленность на данный рынок — ну не будет в Узбекистане свиная колбаса даже высочайшего качества пользоваться таким же успехом, каким она пользуется на Украине. На этапе отбора отсеивается обычно порядка трети соискателей. А кому-то, бывает, просто не хватает места. По словам главы МЭРТа Германа Грефа, при подготовке национальной выставки в Китае в ноябре прошлого года желающих экспонироваться было так много, что «впервые было отказано половине предпринимателей, которые хотели в ней участвовать». И это при том, что экспозиция нашей страны была огромной: 11 тыс. кв. м выставочных площадей, которые за четыре дня выставки посетило больше 40 тыс. человек. На выставке было представлено 700 ведущих промышленных предприятий, конструкторских бюро, научно-исследовательских институтов, 45 субъектов Российской Федерации, 8 федеральных органов исполнительной власти. Открывали выставку два премьер-министра — российский, Михаил Фрадков, и китайский, Вэнь Цзябао. Российские регионы представляли 25 губернаторов и 3 полпреда — Дмитрий Козак от Южного округа, Петр Латышев от Уральского и Александр Коновалов от Приволжского. В ее рамках прошло 49 презентаций инвестиционных и инновационных потенциалов республик, краев, областей и организаций. Результатом работы выставки стало подписание договоров о намерениях на сумму свыше $120 млн.

ЭКСПОНАТЫ ВЫСШЕГО УРОВНЯ Выставки проводятся обычно в странах, в которых год их проведения объявлен Годом России (выставка в Братиславе исключение, поскольку она была перенесена с 2006-го). И даты их проведения организаторы приурочивают к визитам в эту страну высокопоставленных российских чиновников рангом от вице-премьера и выше. На открытии выставки в Азербайджане 21 февраля 2006 года присутствовал президент России Владимир Путин. Сопровождает высокого гостя обычно соответствующий рангом чиновник принимающей стороны. В Пекине Михаила Фрадкова сопровождал Вэнь Цзябао, в Азербайджане рядом с Владимиром Путиным был Ильхам Алиев.

На выставку в Белоруссии, открывали которую в сентябре 2005 года, как и в Китае, два премьера — Михаил Фрадков и Сергей Сидорский, в качестве почетного гостя прибыл Александр Лукашенко. Этим визитом не замедлил тогда воспользоваться губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев. Результатом их встречи на выставке стало соглашение о планах по увеличению товарооборота области с республикой с $260 млн до $300 млн и решение о разработке программы сотрудничества на период до 2010 года.

На предстоящей выставке в Братиславе пока предполагается присутствие с российской стороны вице-премьера России Сергея Нарышкина, отвечающего за внешнеэкономические связи страны, отношения со странами СНГ и управляющего аппаратом правительства, который и будет открывать «Россию в Словакии». Как обычно, выставка будет «богата» министрами и губернаторами. Почти наверняка участие в ней примут часто посещающие такие национальные мероприятия министры экономического развития и торговли Герман Греф и сельского хозяйства Алексей Гордеев. Что касается губернаторов, то об участии в экспозиции уже заявили Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Башкирия, Татария, Волгоградская, Кировская, Курская, Ленинградская, Московская, Мурманская, Оренбургская, Пензенская, Рязанская, Ростовская, Самарская, Смоленская, Ульяновская, и Челябинская области. Так что надо ждать в гости и их руководителей.

Один из идеологов выставочного бизнеса — Яннис Критсотакис — сформулировал в конце прошлого века следующее правило: «Привлечение посетителей — дело слишком серьезное, чтобы положиться в нем на самих посетителей». У участника Российской национальной выставки есть возможность пригласить на нее лицо, в установлении контактов с которым он заинтересован. Для этого в рамках каждой выставки действует программа «Посетитель». За два месяца до начала мероприятия организаторы проводят опрос зарегистрированных участников с целью выяснить, с кем из представителей страны проведения они хотели бы встретиться. Указывать можно всех: от простых граждан до президента. Последнего вряд ли стоит: его пригласят и так. Лучше «заказать», например, директора завода, потенциального бизнес-партнера. По результатам опроса составляется список лиц, которым высылаются пригласительные билеты.

Но помочь укрепить престиж России на выставке в Братиславе тем, кто не успел подать на нее заявку до 25 апреля, уже не удастся. Так что надо нацеливаться на следующие выставки. Ближайшая за словацкой пройдет в Узбекистане в период с 29 ноября по 3 декабря этого года, под нее уже зарезервировано более 2,5 тыс. кв. м выставочных площадей на территории выставочного комплекса «Узэкспоцентр» в Ташкенте. Следом, поскольку 2008 год будет объявлен Годом России в Индии и Болгарии, российские национальные выставки вместе с их организаторами и участниками поедут туда. Выводить российские компании на новый, более высокий уровень работы и поднимать международный престиж отчизны. То есть совмещать экономически приятное с идеологически полезным. ■

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ДОСТОЯНИЯ СССР И РОССИИ, НЕСМОТРЯ НА СВОЮ НЕПОХОЖЕСТЬ, В РАВНОЙ СТЕПЕНИ ПРИВЛЕКАЮТ ИНОСТРАННЫХ ЗРИТЕЛЕЙ

ИТАР-ТАСС

НА ВЫСТАВКУ ЭКСПО 2000, ПРОХОДИВШУЮ В ГАННОВЕРЕ, МАЛЕНЬКАЯ ГОЛЛАНДИЯ ПОТРАТИЛА ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО €35 МЛН, А ВЗАМЕН ПОЛУЧИЛА €350 МЛН ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ