

«ВЫСТАВКА — ЭТО ЗЕРКАЛО ЭКОНОМИКИ, И ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО» ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ГРОЗИТ СОКРАЩЕНИЕМ ОБЪЕМОВ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И РЕГИОНАХ НА 20–30%, НО УФИМСКИЕ ВЫСТАВОЧНЫЕ КОМПАНИИ НЕ ВИДЯТ ПОВОДА ДЛЯ УЖЕСТОЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ И МОНОПОЛИЗАЦИИ ЭТОГО РЫНКА. О ТОМ, ЧТО ПОМОГАЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ ОТРАСЛИ СОСУЩЕСТВОВАТЬ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕНИЙ И ВЕРИТЬ В ЕЕ БУДУЩЕЕ, BUSINESS GUIDE РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БАШКИРСКОЙ ВЫСТАВОЧНОЙ КОМПАНИИ (БВК) АЛЬБИНА КИЛЬДИГУЛОВА.

Business Guide: Башкирская выставочная компания — крупнейший представитель своей отрасли в Уфе, но помимо вас на этом рынке работают как минимум два оператора — «Лигас» и БашЭКСПО. В ряде российских регионов выставочная деятельность уже монополизирована. Почему, на ваш взгляд, этого не произошло в Уфе?

Альбина Кильдигулова: Насколько я знаю, в России не много городов, где этот рынок действительно монополизирован, например, в Перми и Тюмени. В Екатеринбурге организацией и проведением выставок занимаются десятки компаний, и у всех есть работа. Конечно, каждый из нас заинтересован в усилении позиций, но рынок есть рынок. За 25 лет развития выставочного бизнеса в республике у каждого оператора методом проб и ошибок сформировались приоритетные направления, по которым они работают. У нас конкуренция, но мы не нарушаем границ другого оператора. Так, если БашЭКСПО проводит медицинскую выставку, то «Лигас» — выставку в области стоматологии. В багаже БВК главный выставочный бренд Башкортостана — выставка «Газ.Нефть.Технологии», крупнейшая региональная выставка «Агрокомплекс» и Российский энергетический форум. Я бы сказала, что всем нам сегодня достаточно комфортно на этом рынке.

BG: «Газ.Нефть.Технологии» остается традиционной для Башкирии выставкой много лет. Не устарела ли она, на ваш взгляд?

А.К.: Этой выставке уже 23 года. На вопрос, не устарела ли, отвечаю, что в прошлом году за «Газ.Нефть.Технологии» мы получили престижный международный знак качества UFI (Всемирная ассоциация выставочной индустрии. — BG), означающий, что выставка соответствует мировому уровню. Любой специалист нефтегазовой отрасли знает, что столицей этой выставки является Уфа, что она проводится в мае. В прошлом году в ней приняли участие около 400 компаний, а это около 3 тысяч аккредитованных участников, 11 тысяч человек ее посетили, и это лучший показатель того, что выставка живет, развивается, что она востребована. Я ответила на ваш вопрос?

BG: За звание столицы такой выставки соревнуется также и Казань. Как наша «Газ.Нефть.Технологии» выглядит в сравнении с татарстанской?

А.К.: Уфимская выставка — крупнейшая в регионе. Все остальные, включая казанскую, уступают по масштабности нашей выставке. Даты проведения выставок не совпадают, так как по праву сильнейшего игрока мы обладаем правом выбора даты, а остальные подстраиваются под нее. Так что никаких наложений не происходит, и участникам выставок не приходится разрываться на несколько площадок.

BG: В конце прошлого года у БВК появилось еще одно конкурентное преимущество — домашняя площадка для проведения выставок ВДНХ-Экспо. Его реконструкция заняла несколько лет. Это время, что Уфа находилась без современного выставочного комплекса, не отбросило город на периферию выставочной отрасли?



ПРЕСС-СЛУЖБА БВК

А.К.: Совершенно не отбросило, потому что даже проводя мероприятия в залах, не предназначенных для выставок, для нас было главным сохранить за Уфой статус города, где отрасль развивается, где к ней серьезно относятся. Я работала еще в старом уфимском ВДНХ — стеклянном временном помещении, где зимой было холодно, а летом жарко. Оно категорически не подходило для проведения выставок. Новый ВДНХ-Экспо — это современная специализированная площадка, соответствующая международным стандартам и техническим требованиям. На ней возможна демонстрация любого промышленного оборудования в действии. Первой выставкой, которую мы отработали на ВДНХ-Экспо прошлой весной, был «Агрокомплекс», и она себя прекрасно зарекомендовала: там и пирожки пекли, и муку мололи, все это на профессиональном промышленном оборудовании. Большой плюс нового ВДНХ — это конференц-залы. Международные правила, как вы знаете, предписывают параллельно с экспозиционной частью проводить семинары, конгрессы, конференции. Сейчас мы можем соответствовать этим стандартам.

BG: Как вы собираетесь делить ВДНХ-Экспо с другими операторами?

А.К.: Мы рады делить ее со всеми, так как одна БВК не может проводить выставки двенадцать месяцев в году. Поэтому чем больше будет выставок в экспокомплексе, тем будет лучше для продвижения площадки. В свое время мы съели пуд соли, проводя мероприятия в неприспособленных площадях — врагу не позавидуешь, мы знаем, как это нелегко.

BG: Как по-вашему, сложилась ли в Уфе культура выставочной деятельности? Насколько отзывчива наша публика, участники к этому формату мероприятий?

А.К.: Посетительский трафик для выставок формата B2C — это головная боль для большинства российских

выставочных компаний. Культура посещения выставок у нас только формируется. Надо понимать, что, например, в Германии история выставок насчитывает сто лет. В Лейпциге или Франкфурте города заточены на этот бизнес, они живут за его счет. В России этот вид бизнеса сравнительно молодой. В появлении ВДНХ-Экспо у нас появился шанс очень продвинуться в популяризации выставок и повышении их качества.

BG: Если говорить о финансовой стороне выставочной деятельности, насколько она сегодня доходна?

А.К.: Если выставка крупная, она хорошо доходна, если средняя — у нее доходность маленькая. Но у выставок нет постоянной величины дохода, каждое мероприятие приносит прибыль по-разному.

BG: Были ли, по-вашему, у выставочной отрасли времена получше, чем те последние несколько лет, когда страна жила за счет высоких цен на нефть?

А.К.: Периодом расцвета нашего бизнеса был предкризисный 2008 год, когда экономическая ситуация в стране была на подъеме. Выставки — это отражение состояния экономики, и этим все сказано.

BG: Для большинства российских регионов, где передовые отрасли экономики можно пересчитать по пальцам одной руки, ими ограничены и тематики выставок. Они традиционные, даже где-то надоевшие. Можем ли мы рассчитывать, что в Уфе будут обкатаны какие-то инновационные выставочные форматы?

А.К.: В августе этого года Уфа станет площадкой для проведения крупнейшей в Приволжском федеральном округе китайской универсальной выставки. Она пройдет в рамках соглашения между правительством республики и китайской провинцией Цзянси, там будет все представлен весь спектр достижений региона — легкая промышленность, строительные материалы, туризм, ремесла. До сегодняшнего дня выставок такого международного формата в Уфе еще не проводилось.

Другой формат, который нам кажется интересным, это локальная выставка «Арт-сувенир». В этом году она пройдет во второй раз, она чрезвычайно интересная и популярна у посетителей. Это выставка уникальных ремесленных изделий, она соберет талантливых промышленников и предпринимателей, в ней примут участие представители 35 муниципалитетов республики. На этой выставке можно будет получить навыки гончарного дела, прядения шерсти, качества... Мы не стоим на месте, идем за тенденциями. Понятно, что на классической нефтегазовой выставке не поплывешь, не попоешь. Но, например, программа на предстоящем образовательном форуме, который пройдет в конце февраля, будет довольно насыщенной — олимпиады, интерактивные мероприятия, уникальные мастер-классы и, конечно, интересная выставочная экспозиция.

BG: А вам самой — человеку с 20-летним стажем в отрасли — каких выставок хочется и не хватает здесь, в Уфе?

А.К.: К сожалению или к счастью мы не можем просто взять и скопировать выставки, которые проводят наши коллеги в других городах. У каждого региона своя специфика, свои бренды. Например, в Уфе нет никакого смыс-

ла проводить аналог нижегородской «Реки», где представлены яхты и катера. Но мы определенно хотели бы проводить нечто масштабное вроде «Иннопрома» в Екатеринбурге.

BG: Три года назад практически одновременно с выставкой «Газ.Нефть» в Уфе начал проводиться международный форум «Большая химия». Помогло ли это, на ваш взгляд, продвижению Уфы как одной из главных нефтехимических дискуссионных площадок России?

А.К.: Безусловно. Эти два мероприятия обогатили и дополнили друг друга. Теперь Уфа на протяжении целой недели становится отраслевой столицей России. Нам как организаторам «Газ.Нефть.Технологии» представляется, что правительство республики, ставшее инициатором проведения форума, пошло правильным путем.

BG: Можно ли говорить о том, что сегодня выставочная деятельность не только в Москве, но и в регионах приближается к мировым стандартам?

А.К.: В Москве — да, в регионах пока только идут к этому. Основные требования международных стандартов — это обязательная мощная деловая часть выставок, большая экспозиционная площадь и обязательное участие иностранных компаний. Это требует больших коммуникационных, финансовых затрат, по большей мере поддержки госструктур. Но мы уже имеем один знак UFI и останавливаться не собираемся, впрочем, как и наши конкуренты.

BG: Поговорим о роли государства в развитии выставочной отрасли. Во многих странах мира выставочные комплексы, например, принадлежат муниципалитетам. Они строятся даже не ради прямой прибыли, а как площадка для поддержания имиджа территории. Например, Германия — лидер мировой выставочной отрасли — исповедует принцип: €1 оборота выставочного центра дает €7 оборота региону... Есть ли у нас аналогичное понимание значимости выставочной отрасли?

А.К.: Все комплексы, построенные за последнее время в России, — частные. Но я бы не сказала, что нет понимания важности этого бизнеса со стороны власти. На примере нашего региона отмечу, что все значимые выставки у нас проводятся при поддержке правительства республики. Иначе бы это была совсем другая история.

BG: По опыту прохождения предыдущих кризисов какой принцип вы для себя сформулировали: что позволяет отрасли остаться на плаву и развиваться? К чему вы сейчас мысленно готовитесь?

А.К.: Мы стали работать в два раза больше. Ищем новые механизмы привлечения участников, так как снижение цен за участие — это не залог успеха. Конечно, опасения есть, наши московские коллеги говорят о сокращении количества участников на треть. Мы тоже в ожидании нелегких времен, но при этом мы понимаем, что в Москве было много участников-иностранцев компаний, у нас ситуация немного иная. Тем не менее, покажет время. Думаю, решающее значение, как в любой отрасли, поставленной на грань выживания, будет иметь профессионализм: выживет сильнейший. ■

БЕСЕДОВАЛ БУЛАТ БАШИРОВ