

НА ЮГЕ ПЕТЕРБУРГА СОЗДАЕТСЯ MICE-КЛАСТЕР

Конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» в последние несколько лет стал драйвером развития юга Санкт-Петербурга. Теперь он собирается стать драйвером развития всей MICE-индустрии (от англ. Meetings, Incentives, Conferences, Events) не только города, но и страны. О концепции создаваемого MICE-кластера, его участниках и развитии процесса рассказывает генеральный директор компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Воронков.

— Сергей Георгиевич, почему акцент сделан именно на деловом туризме?

— Сегодня турпотоки в Санкт-Петербурге подвержены сезонности: в высокий сезон инфраструктура (как туристическая, так и транспортная) перегружена, в низкий — несет убытки. Деловой туризм является единственным возможным драйвером выравнивания сезонности, и это стало новым направлением стратегии развития города. Предполагается, что к 2035 году Петербург должен войти в пятерку самых привлекательных с точки зрения делового туризма центров в Европе и в десятку — в мире. Это очень амбициозная задача, учитывая, что по всем показателям мы отстаем от ведущих центров делового туризма — Франкфурта, Парижа, Барселоны, Лондона и других — в десятки раз.

— Что для этого необходимо предпринять?

— Нужно совершить качественный рывок в пяти сферах. Первая — транспорт, в частности, авиасообщение. Сегодня Петербург принимает 16 млн авиапассажиров, их количество (и количество авиарейсов) должно как минимум удвоиться. Город должен стать полноценным трэвел-хабом, который может конкурировать с Москвой и европейскими столицами.

Второе — это инфраструктура для проведения событий и мероприятий. До появления «Экспофорума» у Петербурга и у всей России не было специализированного конгрессно-выставочного комплекса, который мог бы принимать мероприятия мирового уровня с количеством участников более 3 тыс. человек. Теперь в нашем графике они появляются ежегодно. Так, в 2022 году мы должны принять пять мировых конгрессов уровня ПМЭФ — это вызов для города.

Третье — развитие всей индустрии гостеприимства в целом. Причем речь не только об отелях и ресторанах. Петербург нуждается в объектах притяжения туристов, во-первых, круглогодичных (а не как парки на открытом воздухе, которые работают три месяца



из двенадцати), а во-вторых, мирового уровня.

Четвертый момент — визовое обеспечение, и пятое — среда деловых событий. В западных центрах делового туризма, например в Лас-Вегасе, который меньше Петербурга в десять раз, проводится 20 тыс. различных конференций и конгрессов в год — в 15 раз больше, чем у нас.

— Какую роль должен сыграть в этом MICE-кластер?

— Основная задача, которую мы ставим перед собой, — это формирование внутреннего российского MICE-рынка. Рассчитывать только на приезжающие мероприятия — это неправильно. Мировые конгрессы — это как Олимпиады, но нельзя жить только на проведении Олимпиад, не имея внутреннего спорта.

В начале рынка лежит спрос, желательно — спрос платежеспособный. И мы его должны сформировать. Для нас в данном случае внутренний спрос — это не только конечный потребитель, который придет и купит билет (хотя это тоже), а прежде всего организатор мероприятий. Количество игроков, которые будут аккумулировать разного рода проекты в Санкт-Петербурге, должно быть в десять раз больше, чем сейчас. Бизнес-среда должна вырасти: если сегодня в городе в среднем около 200 организаций (начиная от научных учреждений и заканчивая специализированными компаниями) проводят конгрессы, выставки и другие мероприятия, то их должно быть 2000.

— Откуда же столько взять?

— Их нужно найти среди тех, кто живет и работает в Петербурге и России. Найти и заинтересовать. Бизнес должен стать привлекательным. Для этого мы должны до минимума снизить барьеры вхождения на рынок, стандар-

тизируя решения, создать среду для общения, потребность для развития. Идея MICE-кластера подразумевает весь набор услуг: образование, консультации по рынку, помощь в получении грантов и заказов, сопровождение и поддержка, общие IT-платформы, коворкинги, клубная работа...

Мы видим в течение последних нескольких лет, как растет количество новых мероприятий, в том числе таких, о которых еще десять лет назад и подумать нельзя было: косплей, блокчейн, другие отраслевые и социальные формы. Если будет соответствующая инфраструктура, куда новички, в том числе, смогут прийти, увидеть единомышленников, увидеть истории успеха, получить знания — это будет хорошо для всех.

— Какие шаги уже сделаны?

— Мы инициировали «переезд» в Санкт-Петербург штаб-квартиры исполнительной дирекции Российского союза выставок и ярмарок (РСВЯ), который также принял новую стратегию — развиваться как MICE-ассоциация, организуя не только выставки и ярмарки, но и конгрессы, форумы и другие деловые ивенты.

Мы предоставили офисы в нашем бизнес-центре РСВЯ, Торгово-промышленной палате, Конгрессно-выставочному бюро, Национальному конгрессному бюро. Мы предлагаем наши площадки партнерам для проведения мероприятий на определенных льготных условиях.

Совместно с Университетом экономики и финансов, у которого единственная в мире программа бакалавриата в конгрессно-выставочной сфере, мы разработали специальные образовательные курсы. Работаем над созданием клуба для участников MICE-процессов, чтобы они могли развиваться в отраслевом сообществе.

— Две тысячи игроков, двадцать тысяч мероприятий... Не станет ли тогда тесновато в «Экспофоруме»?

— А нам уже, можно сказать, тесновато. Для того чтобы выйти на заявленные цели, комплекс должен быть как минимум в два раза больше. Мы уже перегружены, и нам надо развиваться дальше. Есть концепция, которая представлена в администрацию Санкт-Петербурга и администрацию президента РФ, она подразумевает принципиально новый взгляд на развитие юга города.

— Что предполагается построить?

— Тематический крупный (не меньше 100 тыс. кв. м) развлекательный и ландшафтный парк, в котором могут быть Парк водных развлечений, объединяющий аквапарки, велнес-центры, океанариумы; торговый центр, театрально-концертный зал, типа «Зарядья», центр популяризации и развития массовых видов спорта. Музей современного изобразительного искусства: странно это даже произносить, но в Петербурге — притом, что он является родоначальником и законодателем мирового авангарда — нет такого музея! У нас также нет центра обслуживания группового туризма, хотя около 2 млн туристов ежегодно приезжает группами. Это сотни автобусов, которые катаются по всему городу в попытках приткнуться к сувенирным магазинам, к каким-то маленьким ресторанчикам, еще к каким-то объектам. Мы можем сконцентрировать их здесь — с точки зрения сувениров, питания, концертов. У нас уже есть опыт: в «Ленэкспо» работает самый большой магазин сувениров (2,5 тыс. кв. м) и самый большой китайский ресторан (700 мест) — в высокий сезон туда приезжает до 200 автобусов ежедневно!

— А почему такой масштабный, знаковый для города проект — именно в этом месте?

— Мы находимся в центре рекреации (и Пушкин, и Петродворец, и Стрельна — почти на одинаковом расстоянии), и аэропорт рядом — очень логично делать это именно здесь, в центре главных транспортных магистралей, включая проспекты, объездную, ЗСД и дорогу на Москву. А самое главное, здесь уже есть конгрессно-выставочный центр — драйвер развития с созданными дорожными развязками и инженерным обеспечением и, конечно, с потоком деловых туристов. На сегодня в сфере делового туризма КВЦ — это практически градообразующее предприятие, он приносит более 400 тыс. деловых туристов из 11 млн приезжающих из других городов и стран. Другой такой площадки у города пока нет. И, на мой взгляд, имеет смысл развивать эту территорию комплексно.