

МВК: ПЕРСПЕКТИВЫ БУДУЩЕГО

Не многие фирмы могут похвастаться таким девизом: «Формирование красивого, здорового общества». Но именно в этом видит цель своей деятельности Международная выставочная компания МВК. Об итогах уходящего года и планах на будущее журналу «БиВ» рассказали Президент холдинга МВК Андрей ЛАПШИН и Генеральный директор ЗАО МВК и Председатель совета директоров холдинга МВК Алексей ШАБУРОВ.



В С какими итогами компания МВК подошла к новому, 2009 г.? Какие планы у компании на следующий год?

А.Л.: — Следующий год для нас будет важным и сложным. Мы хотим акцентировать внимание на проектах, которые проходят раз в два года. Это в первую очередь выставки «Полиграфинтер-2009» и «Машиностроение/Mashex-2009». Что касается новинок, то хотелось бы отметить выставку Caravan Expo-2009, посвященную автодомам и автокемперам, которая будет проходить в МВЦ «Крокус Экспо» с 11 по 15 февраля. Мы также будем развивать наш проект синхронного проведения некоторых промышленных выставок. Например, в середине октября 2009 г. параллельно Международному форуму PCVEXPO в Крокус Экспо пройдут выставки «WELDEX/Россварка-2009», WASMA-2009 и Filtsep-2009, а также «ALUMICO/Алюминий-2009» и GasSUF-2009, которые прекрасно дополняют друг друга,

привлекут значительное количество участников и посетителей и создадут большой промышленный форум в одном павильоне и в одни сроки.

ВВ Ваша компания проводит выставки по самым разнообразным тематикам. Какие из них развиваются быстрее?

А.А.: – Каждое направление развивается по-разному, но в среднем рост выставочной площади составляет от 10 до 15% в год. Некоторые выставки, правда, растут значительно быстрее, например «мебельное направление», упаковочные выставки и конная выставка. Они прирастают на 15–20% ежегодно. Приятно отметить, что высокотехнологичное направление, как, например, А-TESTex/Аналитика, стало развиваться активнее.

ВВ Как идут дела в регионах и за рубежом?

А.А.: – Я бы сказал – замечательно. В этом году компания МВК-Урал с успехом провела выставку «Евроэкспомебель-Урал/ЕЕМ-URAL» в Екатеринбурге. Этот проект себя прекрасно зарекомендовал. Сегодня он, несмотря на молодость, является самым быстрорастущим и привлекающим к себе наибольшее внимание в Уральском регионе. На следующий год это региональное направление расширится специализированной выставкой «Woodex/Лестехпродукция-2009 Урал». В 2008 г. в Екатеринбурге мы запустили еще один новый проект: упаковочно-полиграфический форум «Р+R Урал», который состоял из форума и конференции с небольшой выставочной экспозицией. Планируем провести такой же форум и в 2009 г. Мы открыли новое направление, посвященное цементу, бетонам и строительным смесям. Выставка по этой тематике «СтройЦем/StroyCem-2008» пройдет с 8 по 9 декабря 2008 г. в Новосибирске. В мае 2009 г. в Краснодаре предполагается проведение выставки «Эквирос-Юг-2009».

А.Ш.: – Также мы являемся контрагентами по многим выставкам за рубежом: в Германии, Израиле, Северной Америке, Индии, Тур-

ции, Италии. В Шанхае у нас недавно открылся новый офис.

ВВ Раз уж зашел разговор о зарубежных выставках, поделитесь своим мнением: насколько они отличаются от российских?

А.А.: – Я думаю, сейчас отличия российских выставок от зарубежных практически стерлись, так как мы проводим выставки на хороших, современных выставочных площадках, таких как Крокус Экспо. Конечно, существует разница в уровне сервисного обслуживания, но это скорее проблема всей страны. Однако мы активно работаем над устранением любых недостатков наших проектов, и могу с уверенностью сказать, что выставки МВК по качеству и сервису во многом превосходят зарубежные бренды. Мы посещаем множество зарубежных выставок и стараемся брать из их опыта самое лучшее. Это отмечают и наши экспоненты.

А.Ш.: – В России не хватает не столько опыта организаторов, сколько хороших транспортных развязок и дополнительных аэропортов. Но и здесь мы приближаемся к достаточно высоким стандартам. По структуре выставочных павильонов, количеству комфортабельных гостиниц, мне кажется, Россия ничуть не уступает Западу.

ВВ Ваша компания знаменита оригинальными проектами и идеями. Что нового вы предложили в уходящем году и чего ждать в будущем?

А.Ш.: – В этом году нашим главным проектом была «Международная выставка каллиграфии», в которой приняли участие художники более чем из 25 стран мира. Аналогов выставки подобного рода в мировой практике еще не было. На открытии выставки присутствовало 10 генеральных консулов, представители власти и культуры, также здесь собралось огромное количество каллиграфов. Информация о нашей выставке распространилась по всему миру. 9 декабря этого года на территории КВЦ «Сokolniki» официально открывается Современный музей каллиграфии, где будет выставлена коллекция более чем из 300 экспонатов. На следующий год, конечно, у нас

будет новый проект, о котором я пока умолчу. Скажу только, что он будет такой же мощный, яркий, красочный и оригинальный.

ВВ Многие крупные выставки МВК проводятся в Крокус Экспо. Насколько этот выставочный комплекс соответствует вашим требованиям?

А.А.: – Да, практически все наши крупные выставочные проекты проходят на территории Крокус Экспо, поскольку на сегодняшний день это самая качественная выставочная площадка, отвечающая всем международным требованиям. Есть определенные проблемы, но надеюсь, что с открытием осенью 2009 г. станции метро на территории Крокус Экспо, они будут ликвидированы. Приятно отметить, что администрация Крокус Экспо при решении всех возникающих проблем и сложностей всегда идет навстречу, и мы ей очень за это благодарны.

ВВ Как вы оцениваете перспективы выставочного рынка? Окажет ли нарастающий финансовый кризис какое-либо влияние на его развитие?

А.А.: – Я думаю, количество новых выставок, безусловно, будет увеличиваться. У нашей компании, в частности, тоже есть перспективные проекты. Но финансовый кризис, разумеется, окажет определенное влияние на планы МВК. Уже сейчас наши экспоненты более целенаправленно подходят к планированию своих выставочных бюджетов. Несмотря на это, я думаю, кризис больше коснется крупных финансовых корпораций, которые выставляли свои акции на рынке, а не среднего и малого бизнеса, с которым в основном мы работаем.

А.Ш.: – Выставки, разумеется, будут организовываться и в дальнейшем, ведь жизнь продолжается, несмотря на кризис. Выставочная площадка – это самое универсальное место для того, чтобы продавать товар и заключать контракты. Ярмарки, торговые площадки и рынки существовали и будут существовать всегда.

Беседовала
Елена КРЕМЕНЕЦКАЯ