



Рис. Д. Непомнящего



ВЫСТАВОЧНЫЕ ЗАБОТЫ

росоюзовским объединением, становится главной выставкой для фирм, работающих с мебельной отраслью, и для тех относительно небольших производителей лесопильного оборудования, которые теряют интерес к Пресне из-за уровня запрашиваемых ею цен. Никакой специальной стратегии за этим разделением не стоит – просто бизнес всегда выбирает оптимальное решение для каждой конкретной ситуации.

Но конкретная российская ситуация не исчерпывается конкуренцией двух осенних столичных выставок. К ним добавляется и организуемая в ноябре компанией РЕСТЭК выставка «Технодрев». Мы хорошо знаем её по Петербургу, теперь появится новая – в Перми. У VDMA большие сомнения, нужна ли эта выставка. Потому что вот это всё, вместе взятое, не одолеть никому. Такое выставочное изобилие, конечно, не на пустом месте развивается. Видимо, рынок производит на организаторов выставок впечатление настолько возросшего потребления, что создание новых площадок представляется им логичной реакцией, вне зависимости от числа. Казалось бы, уже есть три значительных выставочных события в Москве и Питере, – так нет, нате вам ещё одно! Выбирать? Но исходя из каких принципов?

Если из принципа удобства совмещения мебельных и станкостроительных экспозиций (скажем, по аналогии с INTERZUM, который проходит параллельно мебельной весенней выставке), то проблема в том, что экспоненты российских мебельных выставок – это, как правило, коммерческие отделы предприятий. Там работают квалифицированные специалисты, но их сфера – продажи мебели. Среди них нет ни представителей отделов главного технолога или главного инженера, ни профессионалов из отделов технического снабжения. При таком раскладе станкостроители вроде бы действительно встречаются со своими потенциальными заказчиками – но только теоретически. Фактически же там будут совсем не те люди, которые решают вопросы закупок оборудования».

Мировой опыт показывает, что для устранения проблем, о которых говорит г-жа Зилотова, существуют уже опробованные пути, доказавшие свою эффективность. Например, китайский – когда ассоциация мебельщиков публикует исчерпывающий список поддерживаемых ею выставок, чьи тематика и время проведения устраивают как продавцов, так и покупателей. Или американский, при котором все заинтересованные объединения координируют общие действия, выдавая своим членам точные рекомендации по участию в той или иной выставке. Конечно, можно пойти и другим путём: продолжить уплотнительную застройку российского выставочного ландшафта. Заселять его стройплощадки, скорее всего, будет некем, но зато звание первопроходцев этого тупикового пути, безусловно, останется за нами.

Популярной мировой тенденцией последних лет становится совмещение (во времени, а иногда и в пространстве) выставок с общими «точками соприкосновения». Например, демонстрация яхт сопровождается выставкой малого дизелестроения, выставку спортивной одежды предваряет выставка текстильных инноваций и т. д. Как и всякое новшество, эта тенденция подразумевает обязательность всесторонне продуманного подхода к каждому подобному совмещению – иначе новые преимущества оборачиваются новыми проблемами. Вот как комментирует сложности, возникшие в связи с этим перед объединением немецких производителей деревообрабатывающего оборудования VDMA, координатор его восточноевропейских проектов г-жа Зилотова:

«В последнее время VDMA всё чаще приходится сталкиваться с проблемами, порождаемыми растущим количеством выставок в России. Положение дополнительно осложняется ростом расходов на участие. Скажем, цены «Экспоцентра» настолько возросли, что тяжело воспринимаются даже очень солидными фирмами. В результате получилось так, что объединение производителей деревообрабатывающего оборудования EUMABOIS решило коллективно выступать только на WOODDEX. Будучи членом EUMABOIS, мы в VDMA обязаны выполнять все его решения, пусть даже и не стопроцентно их поддерживая. А поскольку германское правительство вправе оказать нашему коллективному участию поддержку только раз в год, то теперь её смогут получить только экспоненты национального стенда ФРГ на WOODDEX.

Это вовсе не означает, что все до единого члены VDMA будут там, и только там. Есть немало фирм, сохраняющих верность выставке «Лесдревмаш». Но в Экспоцентре останутся прежде всего те, кто связан с лесопилением, индустриальной переработкой древесины, строительством. Без правительственной поддержки верность Пресне на сей раз обойдётся им дороже, но для крупных фирм этот фактор, очевидно, пока ещё не решающий. Таким образом, возникает некое принципиальное разделение: «Лесдревмаш» смогут себе позволить фирмы с мощными финансовыми ресурсами, обслуживающие первичную и индустриальную переработку леса, а WOODDEX, поддержанный ев-