



## ЕСТЬ ЛИ У ВЫСТАВОК ДУША?

В последнем номере московского журнала «Бизнес и выставки» опубликована статья «Профессиональный разговор», посвящённая итогам октябрьской конференции «Роль выставочно-ярмарочной деятельности в России». В этой статье слово «дискуссия» – одно из самых часто повторяемых: «Судя по разгоревшейся на конференции дискуссии, до стабилизации рынка ещё далеко», «Не менее острую дискуссию вызвал вопрос о конкуренции в выставочной сфере» и т. д.

Итоги статьи подводятся фразой «Наличие разногласий и свободное их обсуждение на конференции свидетельствовало о том, что российское выставочное сообщество – живой и динамично развивающийся организм». К этому отрадному выводу стоит добавить ещё один: цитируемые журналом дискуссии свидетельствуют и о том, что российский выставочный бизнес идёт в ногу с мировым.

Это – то касается до выставочного сообщества. А вот что пишет канадский еженедельник Le Journal de Montreal об аналогичных тенденциях в сообществе мебельном: «Дискуссии на европейских выставочных семинарах сегодня настолько притягательны, что начинают определять выбор бизнесменов почти в той же степени, что и представляемая там мебель. Увиденным на стендах определяется успех сегодняшнего дня отрасли, услышанным в аудиториях определяется успех дня завтрашнего. Можно без преувеличения сказать,

что дискуссия профессионалов становится душой любой выставки».

### ПИРШЕСТВО ДЛЯ ДЕЛОВОГО УМА

Какую бы из прошедших в зимние месяцы 2007 года выставок ни вспомнить, темы их семинаров были запрограммированы на обязательное возникновение творческих дискуссий. Долгое время исключением из этого правила оставались немецкие семинары: они строились на обсуждении конкретных инновационных продуктов, технологий или трендов, обстоятельно и всесторонне представляемых их создателями. Однако же в этом году и кёльнская imm-2007, и мюнхенский Mustermarkt, и дортмундская INNOVA! свидетельствуют, что «лёд тронулся» даже в ФРГ. В Кёльне, например, январские молодёжные форумы, посвящённые принципам современного мебельного дизайна, затронули даже смежные творческие сферы: архитектуру, музыку, кино. Их жанр обозреватели справедливо определили как философскую дискуссию. До сих пор философов среди выставочных спорщиков не наблюдалось, но, судя по живейшему интересу, проявленному участниками imm к этим форумам, у философского направления есть шансы закрепиться и в будущих выставочных семинарах.

Естественно, проводимые выставками дискуссии таче несут сугубо прикладной характер, помогая точнее определиться с путями развития тех или иных отраслевых процессов, а порой и с путями



развития самих выставок. Именно так случилось с мексиканской PROMUEBLE, которую СМИ называли «сверхуспешной» и в 2005, и в 2006 годах.

Нынешний февраль вновь оказался для неё рекордным по числу участников. Полоса удач началась для PROMUEBLE после того, как её руководство сделало должные выводы из дискуссии, развернувшейся в 2004 году между приверженцами раздельного и совместного проведения мебельных выставок с выставками деревообрабатывающего оборудования. Большинство желало видеть их под одной крышей, аргументируя свою позицию настолько убедительно, что в конце концов «сверхуспех» двух объединившихся выставок стал реальностью.

Тот же утилитарный подход к итогам проведённых ранее дискуссий характерен и для вестфальской MOW. Вместо прежних шести дней эта вы-



На франкфуртской выставке пути развития курортной мебели совместно обсуждают мебельщики, архитекторы, медики и специалисты по туризму

ставка теперь будет длиться только пять, но зато с гораздо более оптимизированной программой. Вообще надо сказать, что тема совершенствования выставок принадлежит на семинарах к числу самых популярных (вероятно потому, что за аргументами в таких спорах далеко ходить не приходится – все они тут же, под рукой).

Нередки случаи, когда программа семинара «плавно вытекает» из тематики дебатов, проводившихся на других выставках, даже если они проходили вне данной страны или региона. Примером такого обобщения международного опыта может служить открывающаяся в мае шанхайская выставка антикварной мебели AFC-2007. По масштабам американского Хай-Пойнта или той же мексиканской PROMUEBLE это суцкая «дюймовочка»: каких-то 10.000 квадратных метров. Но, учитывая стремительно растущий во всём мире спрос на «китайскую классику», значение шанхайской «дюймовочки» трудно переоценить: там концентрируются многомиллиардные контракты на поставки дорогостоящих копий классического мебельного искусства Китая. Суммы этих контрактов неуклонно возрастают. Ещё быстрее растёт число подделок, искажающих сам дух классики (кстати сказать, они совсем не обязательно изготавливаются в КНР), и это печальное обстоятельство всё чаще обсуж-



дается на европейских и американских семинарах последних лет. Программа майской AFC-2007 показывает, что в Китае к подобным дебатам отнеслись очень серьёзно.

Гостей выставки ждут дискуссии, начало которым полагат лекции крупнейших мировых авторитетов в области истории китайского искусства – директора пекинского Института мебели династии Минь профессора Чень Жень Би, старшего хранителя мебельного фонда Калифорнийского музея ориенталистики Куртиса Эвартса, вице-президента Ассоциации коллекционеров древнекитайской мебели Чжан Де Цзяна и других. Вместе с потомственными мастерами-краснодеревщиками они расскажут собравшимся мебельщикам, дизайнерам и оптовикам о характерных чертах старинного искусства, позволяющих с достаточной уверенностью отличить качественную репродукцию мебельного шедевра от претенциозной фальшивки.

Ознакомление с программой шанхайского семинара дало лондонской Antiques Trade Gazette повод



У маркетологов всегда есть что предложить дизайнерам...

... а у дизайнеров всегда есть что возразить маркетологам! Именно в таких спорах и рождается нужная покупателю истина



В США, Австралии, Японии выставочные семинары сделали платными, но даже это не сделало их менее многолюдными



уважительно назвать предстоящие в мае дискуссии «пиршеством для делового ума». Заодно главный орган английских коллекционеров не отказал себе в удовольствии процитировать куратора семинара, профессора Чень Жень Би: «То, о чём спорят – живёт. То, о чём молчат – умирает». О чём же мебельщикам предлагается поспорить на выставках этой весны?

#### ДИСКУССИОННОЕ ЗЕРКАЛО MIFF

Когда речь заходит о появлении новых выставочных трендов, сплошь и рядом выясняется, что своим рождением они обязаны малайзийской MIFF. Австралийский журнал Supplier даже удостоил её титула «Зеркала мебельного глобализма». Принимая во внимание быстро возрастающую роль этой гигантской бизнес-площадки в регионе и во всём мире, этот титул можно счесть честно заработанным.

Включение в программу семинаров MIFF той или иной темы говорит о том, что она принадлежит к числу наиболее актуальных для всего мирового мебельного сообщества. В марте 2007 таких исходных точек для дискуссии на MIFF будет три: «Глобальные перспективы нашей меняющейся индустрии», «Смена мировых сценариев развития отрасли в пользу приоритета торгового сервиса» и «Сертификация изделий из древесины в соответствии с требованиями «зелёных» рынков».

Баварский социальный министр Криста Стевенс – блестящий «дуэлянт» в спорах о месте мебели в семейном бюджете



Первую тему представят аудитории ведущие журналисты известных всему мебельному миру отраслевых изданий: Джозеф Кэрролл из американской Furniture Today, Хельмут Меркель из немецкого M belmarkt, Такаёси Нагасима из японского «Круга домашней мебели», Ван Минь Лянь из китайского China Furniture. Дискуссия пройдёт под эгидой Международного альянса мебельной периодики (IAFP), что тоже становится общемировой тенденцией – в США, Южной Америке, Европе, странах Азиатско-Тихоокеанского региона отраслевые журналисты всё чаще выступают в качестве организаторов, докладчиков и модераторов на самых различных дебатах, включая деловые конференции лидеров индустрии. Индустрию такая «организующая и вдохновляющая» роль журналистов, очевидно, полностью устраивает в силу сочетания влиятельности их изданий с независимостью компетентного взгляда на происходящее.

«Торговая» тема, которую совместно с руководством малайзийского министерства экономики на MIFF предстоит вести авторитетным бизнесменам и банкирам, тоже является сейчас одной из самых «горячих» в мебельном мире. Подчёркнутое внимание к инновационным формам торговли мебелью сегодня типично для подавляющего большинства семинаров, проводимых выставками индустриально развитых стран. Например, на мартовском Хай-Пойнте различным методам совершенствования мебельной торговли посвящено около половины дискуссионных тем, а на апрельской DECOREX в Кейптауне – и все три четверти. Единственным материком, не поддавшимся обаянию торговой темы, остаётся Австралия: семинары её обеих весенних выставок в Сиднее и Мельбурне по-прежнему целиком сосредоточены на дизайне.

Что до дискуссий по вопросам ужесточения сертификации, то на MIFF они развернулись ещё в прошлом году, свидетельствуя, что многие мебельщики из стран-экспортёров считают ряд требований сильно «позеленевших» правительств Европы и США: а) дискриминационными, б) экстремистскими, в) невыполнимыми. В ходе дебатов живо обсуждаются как методы политического воздействия на торговые барьеры, так и методы их легального обхода, поэтому можно смело надеяться, что «не мытьём, так катаньем», но своего участники дискуссий добьются – их активность со временем только возрастает.

#### НЕ ПОЗВОЛЯЙ ДУШЕ ЛЕНИТЬСЯ

Коль скоро душой мебельных выставок сочтены дискуссии, значит, к ним возможно применить знаменитый пастернаковский совет «Не позволяй душе лениться». Ленивым душам на дискуссиях делать нечего. Да они и сами туда не пойдут. На первый взгляд, это наилучшим образом подтверждалось аудиторией, собравшейся 23 ноября прошлого года в Москве на пленарное заседание Международного конгресса мебельной индустрии, которое, судя по словам выступавших, задумывалось как «состязание идей». Содержательные выступления докладчиков – взять хоть итальянку Паолу Говони, хоть россиянина Евгения Шварца,



хоть немца Томаса Штраутмайстера – сделали бы честь любой аудитории мебельного мира, от Куала-Лумпура до Лас Вегаса. Однако же в огромном конференц-зале столичного «Президент-отеля» посостязаться в идеях собралось, включая организаторов и зарубежных гостей, ровно... 37 человек. Питер Майер грустно заметил им с трибуны: «Если московские пробки ухудшатся, то следующий конгресс может вообще не состояться». Отдавая должное общеизвестной дипломатичности главы ZOW, можно с большой долей уверенности предположить, что пробки не имели к пустым рядам никакого отношения.

Но переложить вину с пробок на «леность душ» было бы вопиющей несправедливостью. Всякий, кто бывал на собраниях и конференциях наших ассоциаций, знает, что мебельщики выступают там, «у себя дома», столь же охотно, сколь и убедительно. Однако за пределами этого дома они чаще всего словно воды в рот набирают (за исключением, разве что, дизайнеров, которые, как и положено свободным художникам, ничуть не стесняются высказывать собственную точку зрения).



Выставки – для кого они: для клиентов, для фирм, для будущего? Всё больше людей верят, что выставки – для души

Организаторы отечественных выставок с таким порядком вещей, похоже, уже смирились, научившись выходить из сложных положений изобретательно и не теряя достоинства. Примером могут служить хотя бы семинары декабрьской выставки WOODEX. С одной стороны, их увлекательные темы находились в полном согласии со всеми мировыми тенденциями: одно только «Медиа сопровождение мебельной индустрии» чего стоило! С другой стороны, дискуссии не возникло ни по этой, ни по другим темам. Дебаты и не планировались: почти все выступления представляли собой презентации собственных изданий, фирм, продуктов – и ничего более. В модераторе не было ни малейшей необходимости. А если бы кто-то и усмотрел нечто спорное, привычное место для этих споров предусматривалось за пределами зала: «Наше



время, к сожалению, истекло, продолжим разговор за фуршетом».

Разговор, разумеется, продолжался. Но публичная дискуссия – далеко не то же самое, что междусобойчик за бокалом красного. Никакого «успеха завтрашнего дня» такой междусобойчик не определяет, ибо его аргументы и контраргументы не становятся достоянием общества. Почему-то программы наших семинаров скроены так, чтобы времени на дискуссию не оставалось, чтобы как можно плотнее забить часы и минуты чередой докладов. Неважно, о чём они, неважно, что в графе «тема» у нас может даже в день открытия выставки стоять «Уточняется» или «В стадии согласования», неважно, что вместо ожидаемого специалиста на трибуне запросто может появиться другой, а чиновники вправе и вовсе не прийти. Важно другое – чтобы у модератора был повод для огорчённого «Наше время, к сожалению, истекло».

Что стоит за максимальным уплотнением повестки дня? Страх перед молчаливой аудиторией? Боязнь «не угадать» тему? Желание избежать излишне острой конфронтации? Всё это понятные «фобии», но мир уже давно выработал надёжный способ их преодоления. И на MIFF, и на бирмингемской W6, и на шанхайской AFC – повсюду открытию каждого семинара предшествует кропотливая длительная работа администрации выставок со специалистами отрасли. И начинается она с выдвижения актуальных для дискуссии тем самими мебельщиками на собраниях их ассоциаций, т. е. «у себя дома», там, где люди предельно раскованы и активны.

Ничто не препятствует созданию такого же алгоритма подготовки дискуссий и у нас. Российские выставки разительно меняются к лучшему в плане общей организации, качества сервиса, использования современных технологий. Дело за малым – за душой. За дискуссиями. Которые могли бы стать такой же «фирменной приметой» хорошей выставки, как безупречный сервис или просторные холлы. Вспомним ещё раз точные слова профессора Чень Жень Би: «То, о чём спорят – живёт. То, о чём молчат – умирает».

Р. Горчаков

На imm-2007 тон большинству дискуссий задавали молодые дизайнеры