



Как же нам не хватает профессиональных форумов! Как неэффективны выставки! Как пассивны участники экспозиций! Как мало толковых посетителей, пришедших по делу.

На выставке встречаются интересы нескольких сторон: экспонента, организатора, выставочного центра, посетителя, профессиональных объединений и т.д. В последнее время все в один голос жалуются на низкую эффективность выставок — и, естественно, вьют в этом рынок и перечисленные "группы по интересам". Не претендуя на объективность, мы хотим внести свою лепту в череду жалоб. А так же разбавить их некоторыми предложениями. Прошедшая с 13 по 16 марта в Москве профессиональная сервисная экспозиция Autotec — хорошее поле для таких рассуждений.

Сколько сторон — столько мнений

Организаторы и площадка

Вот вам и первое пересечение групп — в числе организаторов сошлись профессионалы выставочного бизнеса, агентство IFA, и профессионалы отраслевого рынка — объединения МАПТО и НАПАК. Такой сильный альянс должен был дать хороший результат, тем более, что выставка проводится в четвертый раз. По мнению самих организаторов прогресс заметен, по объему экспозиции и числу участников есть стабильный рост. Однако войдите в третий павильон, где расположена экспозиция, — и это впечатление будет уже не таким ярким. Все лица — знакомые, крупные стенды на входе те же, что год назад и прирост площадей ловко скрыт их расположением. Зато посетители активнее «размываются» по возросшим площадям, такие незаметные своей немногочисленностью.

Но можно ли винить в этом организаторов? Площади Экспоцентра на Красной Пресне очень дороги и аренда активно

препятствует росту экспозиции. А как ей помогает руководство Экспоцентра! Много раз обещанная бесплатная парковка все там же — в мечтах. А предприимчивые молодые люди, перегородившие ленточками, тряпочками и колышками все

подъезды и дворы, они реальны. Их аппетит составляет порядка 200 рублей за легковой автомобиль, что бы ни говорили власти города.

Впрочем, хорошая организация может улучшить упавшее настроение. Наприм-



ер, если вы страдаете от одиночества, двухсотметровая очередь на вход — это просто счастье какое-то. И редакция в полной мере этим счастьем наслаждалась. Кстати, совершенно напрасно. Причиной очереди была объединенная обязательная регистрация на все выставки, проводимые в этот период на территории. Она организована в павильоне на входе в Экспоцентр. Нам, посетителям и участникам Autotec, можно было обойти очередь через служебный вход. Только кто же знал, что там пропустят по приглашениям? Организаторы сделали все возможное для удобства посетителей Autotec, но сама площадка, где проводится выставка, просто-напросто не способна уже соответствовать новому времени.

Это признали и организаторы. На пресс-конференции по поводу открытия экспозиции нам обещали через год нечто совершенно иное, новое и большое — и уже на площадях «Крокус-экспо».

Если что-то и можно поставить организаторам в вину — то это отсутствие сопровождающей профессиональные выставки программы семинаров, презентаций и круглых столов. Однако где их проводить, если площади фактически не предусматривают таких возможностей. Второй пункт нашего обвинения — это фактически полное отсутствие рыночной инфраструктуры в экспозиции. Оборудование — да. Немного инструмента. Две капли запчастей. Случайно «затесавшийся» в задние ряды банк... и все.

Между тем, есть ведь кадровые агентства, учебные центры, консалтинговые компании, проектировщики пакетов ПО, строители, логистики... Наконец, те же профессиональные объединения, вошедшие в число организаторов, а с ними и дизайн-бюро, разрабатывающие наружное оформление, страховые компании — и так далее. Есть, но не на выставке. И очень жаль.





Посетители и участники

Ничего плохого не скажу про посетителей выставки. Они были на высоте. Они пришли с конкретным интересом, в большинстве это были не случайные люди. А вот определить, как много их было, пока не берусь — просто еще слишком мало времени прошло. Участники не готовы обсуждать реальную отдачу от Autotec.

Зато про участников несколько слов сказать можно. Они отчетливо разделились на пассивных старых и активных новых. «Старые» постарались остаться на прежних местах, привезли и установили хорошо знакомые стенды. На вопрос: «Что нового показываете?», в большинстве своем искренне задумывались — иногда безответно. Формат выставки, где показывают оборудование, а не технологии, стал привычным. Ни на одном стенде не было живого действия, рассчитанного на привлечение взоров посетителей. Они же профи, их развлекать, наверное, несолидно.

Впрочем, спасибо «АвтоТехЦентру» за премьеру китайских шиномонтажных станков, хот что-то новенькое.

Свежие идеи и подходы наблюдались у «новеньких». Наверное, это и логично, и объяснимо. Просится в отдельную тему снабжение сервиса запасными частями. И спасибо опять же китайским специалистам, решившимся посетить холодную Москву с экспозицией подшипников. Тем более, что их желание выйти на сервисное поле разделял один из признанных лидеров среди поставщиков запасных частей — компания «Авто Мастер Трейдинг».

О последней стоит сказать отдельно. «Авто Мастер Трейдинг» не только пока-

зала свои возможности по поставкам запасных частей, но и предложила рынку оригинальный продукт. Это пакет ПО, предназначенного для оптимизации работы сервиса. Логика работы пакета отлична от большинства предложений рынка. Она исходит не из максимальной интеграции с бухгалтерскими, «фискальными» потребностями учета, а из отслеживания движения товарного потока и организации учета управленческого.

Еще одна премьера выставки — это «Премии», франчайзинговый проект GoodYear, стартующий в России. Сеть фирменных центров Tyre Plus от Michelin работает уже два года, вполне успешна и, видимо, не дает покоя конкурентам. Их появление на рынке с очень походящим во многих деталях проектом на наш взгляд — хороший знак, демонстрирующий растущее доверие к российскому рынку.



Будущее

И, хочется верить, светлое. Выставочная работа не может принести достойный результат, пока выставки невелики, локальны и разрозненны, их график случаен, общей программы на год нет, как нет и программы семинаров. Организаторы обещают сделать очень многое за предстоящий год и вывести отрасль на новый уровень. Конечно, не к 2007 году. Но разницу, по их словам, мы все почувствуем сразу. Прежде всего, нам обещают расширить число организаторов. Возможно, за счет одного из крупных европейских игроков выставочного бизнеса, который принесет не только имя и наработанные связи, новых экспонентов, прямое участие ведущих мировых производителей, но и новую логику. То есть наполнит выставку событиями, идеями, структурирует ее участников по разделам.

Конечно, многое изменит новая площадка. «Крокус-экспо» дешевле, проще для ввоза экспонатов, обеспечена современной инфраструктурой, вместительными парковками. Однако изменится не только место, но и масштаб. Экспозиция станет частью нового большого проекта — «Автомеханического салона», который обещает стать сервисной альтернативой «Автосалона». Что ж, поживем — увидим!