

Выставке – быть!

Рассказывает директор выставок ExpoElectronica и ElectronTechExpo
Р. М. Мангушева



В последнее время мы часто задавали вопрос различным представителям нашей отрасли о влиянии на нее пандемии COVID-19. Один из факторов этого влияния – ограничения, направленные на сокращение личных контактов для противодействия распространению инфекции, – напрямую сказался на крупнейших российских отраслевых выставках ExpoElectronica и ElectronTechExpo. Эти мероприятия были перенесены сначала с апреля на август текущего года, а затем на следующий апрель.

Как принимались решения о переносе данных выставок, какова была реакция их участников и какими видятся перспективы этих мероприятий, нам рассказала Римма Мидхадовна Мангушева, директор выставок ExpoElectronica и ElectronTechExpo.

Римма Мидхадовна, режим самоизоляции и запрет на проведение выставочных мероприятий, которые были призваны снизить уровень распространения новой коронавирусной инфекции, привели к тому, что в этом году были отменены или перенесены многие отраслевые выставки по всему миру. Не стали исключением и апрельские ExpoElectronica и ElectronTechExpo. Как на эту ситуацию отреагировала наша отрасль?

Первые признаки того, что в этом году всё будет по-другому, стали заметны еще в конце зимы. Мы начинали слышать отголоски надвигающихся проблем из Китая, и уже в феврале понимали, что в апреле мы по крайней мере не увидим здесь наших китайских участников.

Ближе к середине марта стали отменяться другие выставки, организуемые нашей компанией. В частности, была отменена наша крупная строительная выставка, а также выставка туристическая. Следующими по графику как раз были ExpoElectronica и ElectronTechExpo. И в конце марта мы были вынуждены сообщить о том, что они в апреле не состоятся.

К этому моменту у нас уже была практически собрана регистрация, посетители планировали свои

поездки, и, конечно, когда мы объявили о переносе выставок, нам стало поступать множество связанных с этим звонков. Тем не менее, мне кажется, в целом отрасль была готова к этой ситуации. У многих было понимание, что пандемия внесет коррективы в наш график.

Изначально планировалось перенести выставки на август. Чем был продиктован выбор этого весьма необычного для проведения таких мероприятий месяца?

Прежде всего мы исходили из имевшихся возможностей: «Крокус Экспо» – достаточно популярная площадка, и попасть туда вне графика весьма не просто. Осенний сезон на тот момент был уже полностью сформирован, поэтому мы были вынуждены выбрать те сроки, которые нам были предложены.

С другой стороны, в этом году сложилась очень нетипичная ситуация, и вполне можно было ожидать, что выход из нее тоже будет нетипичным, что никто не ринется в августе в отпуска, а наоборот, все будут активно работать. Сейчас мы видим, что деловая активность действительно восстанавливается, и в августе она довольно высокая. Этот фактор мы

обсуждали со многими участниками и делали на него ставку.

Как отнеслись участники выставок к тому, что был выбран август?

Мнения разделились. Как всегда, есть оптимисты, есть пессимисты. Пессимисты сразу захотели перенести свое участие на 2021 год. Оптимисты – порядка 100 отечественных компаний, то есть около половины российских представителей рынка, обычно участвующих в ExproElectronica и ElectronTechExpo, – были готовы принять участие в выставках в августе. Им были нужны эти мероприятия для того, чтобы поддерживать связь со своими клиентами и поставщиками.

Когда стало понятно, что в августе провести выставки тоже не получится?

Решение о переносе выставок с августа 2020-го на апрель 2021-го года было принято в середине июня, то есть примерно за два месяца до предполагаемой даты в августе. Среди причин, по которым было принято это решение, – общая ситуация неопределенности, не только в нашей отрасли, но и в стране и мире в целом. Никто не знал, какие делать прогнозы, когда будет снят запрет на проведение выставочных мероприятий. Неопределенность была и с датой демонтажа госпиталя, организованного в «Крокус Экспо», который был развернут как раз в залах, где предполагалось проведение ExproElectronica и ElectronTechExpo. Также причиной этого решения было то, что, как было сказано, не все экспоненты были готовы участвовать в мероприятиях в августе.

Про фактор неопределенности: как вы считаете, был бы перенос выставок менее болезненным, если бы было известно с самого начала, что проведение мероприятий будет запрещено, допустим, до конца года?

По этому вопросу я могу высказать только свое личное, субъективное мнение. Я считаю, да. Как говорится, предупрежден – значит вооружен. Даже если бы условия были бы негативными для нас, определенность лучше неопределенности.

Вы предлагаете какие-либо преференции тем, кто был готов участвовать в августе, но оказался, скажем так, жертвой переноса мероприятий на 2021 год?

Надеюсь, мы обойдемся без жертв... Действительно, мы предлагаем специальные условия для тех, кто оплатил участие в выставках 2020 года в полном объеме и даже частично.

Вообще, схема достаточно сложная, но если вкратце: для всех компаний, которые полностью переносят всю оплату на следующий год, в 2021 году будут действовать условия 2020 года – без индексации стоимости участия. Если же компания часть средств хочет вернуть, а часть – перенести в качестве предоплаты, для нее условия 2020 года будут действовать в следующем году в объеме переносимых средств. Иными словами, для них ситуация выглядит так же, как если бы выставка успешно прошла и мы сейчас делали бы раннее бронирование: предоплату мы засчитываем на условиях 2020 года, а остаток будет оплачиваться по стоимости 2021 года.

Это, по сути, два наиболее распространенных случая. Все остальные случаи мы будем рассматривать индивидуально. И, конечно, мы готовы идти навстречу нашим участникам, так же как они сейчас идут навстречу нам, что мы очень ценим. Мы благодарны рынку за поддержку наших мероприятий, прекрасно понимая, что эти средства компании могли бы сейчас использовать иным образом, но тем не менее они готовы их вкладывать в участие в выставках. Компаний, которые сейчас забирают назад свои деньги полностью, не так много – наверное, порядка 10% участников. Основная масса экспонентов остается с нами. Их стенды уже нанесены на планы выставок следующего года, он уже практически готов.

Мы готовы идти навстречу нашим участникам, так же как они сейчас идут навстречу нам, что мы очень ценим

Как сейчас происходит общение с иностранными экспонентами? Ведь в каждой стране своя ситуация с ограничениями, вызванными COVID-19.

С иностранцами, конечно, сложнее. Если говорить про европейские компании, в течение двух месяцев до них было просто не дозвониться. Было общение по электронной почте, но в целом создавалось ощущение, что эти компании на жесткой изоляции.

Сейчас мы продолжаем вести с ними переговоры. По моим прогнозам, среди них вряд ли будут отмены или сокращения участия в значительном объеме. Но и привлечение новых западных участников – очень сложная задача. Из года в год для них ужесточаются условия работы на российском рынке. Кроме того, у многих из них есть свои дистрибьюторы в России, и они работают здесь через них. Поэтому, думаю, количество европейских экспонентов останется примерно на прежнем уровне.

С Китаем ситуация иная: эта страна вернулась к более или менее нормальной деятельности намного раньше. Наши коллеги из китайского офиса уже более двух месяцев назад провели первую выставку в Китае. Участники из этой страны, коих у нас большинство среди иностранных экспонентов, достаточно позитивно отнеслись к переносу, готовы участвовать в выставках следующего года в прежнем объеме. Мы даже надеемся, что их будет немного больше, чем изначально планировалось.

Наверняка, несмотря на поддержку участников и их готовность вкладываться в будущие мероприятия, то, что выставки не состоятся в этом году, – существенный удар по доходам компании-организатора. Насколько болезненны для вас эти последствия?

Это очень важный вопрос, потому что нашим участникам, очевидно, нужно понимать, насколько устойчиво чувствует себя выставка, каковы ее перспективы. Их возможные опасения вполне понятны, потому что небольшие выставочные операторы в этом плане находятся в зоне большого риска. Если у оператора нет надежной опоры, накопленных ресурсов, средств для поддержания операционной деятельности, ему пережить год без мероприятий непросто, и такие компании вынуждены искать другие формы работы с рынком, в том числе в сфере онлайн.

Однако преимуществом нашей компании является то, что мы – один из лидеров выставочной индустрии. Компания Hube – это частный бизнес, и мы заручились поддержкой наших акционеров, получили от них достаточно большой заем на нашу операционную деятельность в течение года. Поэтому мы можем чувствовать себя весьма уверенно и, в частности, благодаря этому можем сохранить условия участия для наших экспонентов в 2021 году на уровне 2020 года, как я рассказывала ранее.

Другой фактор, который позволяет нам это сделать: в следующем году ExpoElectronica и ElectronTechExpo предполагается провести в одном зале, как это было в 2018-м.

Вы упомянули онлайн-формат как альтернативный вариант, когда возникают проблемы с проведением офлайн-мероприятий. Но этот формат – современный тренд, и хотя он усилился в сложившихся обстоятельствах, он развивался бы, и если бы таких обстоятельств не случилось.

Да, онлайн – это наши новые реалии, и понятно, что сейчас организаторы выставок активно ищут пути развития в том числе в этом направлении.

Я ни в коем случае не агитирую за или против онлайн-инструментов, цифрового маркетинга. Есть

мнение, что «живые» выставки и средства продвижения онлайн противостоят друг другу. Я с таким мнением абсолютно не согласна. Мы сами уже много лет используем онлайн-инструменты для продвижения выставок. Всё это нужно использовать вкупе, грамотно сочетая. Тогда эти подходы дают хороший синергический эффект.

Как вы сочетаете данные подходы? Какие у вас есть онлайн-инструменты, предназначенные для экспонентов?

Один из примеров таких инструментов – программа цифровой поддержки участников ExpoElectronica / ElectronTechExpo Online. Она рассчитана на год, и мы стартовали ее уже с июля. Основная цель этой программы – дать возможность участникам контактировать с их целевой аудиторией в течение того времени, которое остается до проведения выставок. Она включает различные инструменты: и дайджесты новинок участников, и рассылки их специальных предложений, и интервью с руководителями компаний, экспертные мнения.

Наша база данных насчитывает порядка 80 тыс. специалистов. Это достаточно серьезная цифра для отрасли, и мы готовы предоставлять компаниям инструменты, которые позволят им с этой аудиторией контактировать.

Кроме того, для поддержки российских производителей мы планируем делать экспортные дайджесты по нашей базе данных иностранных поставщиков, включающей более 2 тыс. компаний.

Еще один пример – такой инструмент, как цифровые визитки.

И всё же, насколько, на ваш взгляд, реальна перспектива ухода выставок в онлайн?

Конечно, мы внимательно следим за тем, что происходит на рынке, знакомимся с различными решениями, однако на сегодняшний день лично я не вижу достойной онлайн-замены офлайн-выставкам. Не то что бы я скептически к этому относилась, но, мне кажется, здесь еще не проработан фактор живого общения – самый важный на выставках.

Я очень позитивно оцениваю возможности офлайн-мероприятий, именно потому что мы все немножко устали от онлайн в сложившихся обстоятельствах. Из этой ситуации мы еще будем выходить в течение ближайших года-двух, но в разрезе следующих нескольких лет я вижу большой потенциал традиционных выставок.

Спасибо за интересный рассказ.

*С.Р.М. Мангушевой беседовали
Ю.С.Ковалевский и Г.А.Логинова*

ОБНОВЛЕННАЯ СЕРИЯ УСТАНОВОК ЭЛЕКТРОННО-ЛУЧЕВОГО НАПЫЛЕНИЯ ТОНКИХ ПЛЕНОК В СВЕРХВЫСОКОМ ВАКУУМЕ В ГЕОМЕТРИИ «LIFT-OFF»

 **SemiTEq**
ОТ ЗАМЫСЛА ДО ВОПЛОЩЕНИЯ

Максимальный размер обрабатываемых подложек – Ø200 мм или 150x150 мм для стеклянных и керамических пластин

Возможность оптимизации расхода материала за счет изменения расстояния «испаритель-подложка» в пределах 350÷500 мм

STE EB71

Стандартное исполнение



STE EB71M

Исполнение с опцией резистивного испарения в шлюзовой камере



ЗАО «НТО»
пр. Энгельса, 27
Санкт-Петербург, 194156, Россия
Тел.: +7 812 601 06 05,
Факс: +7 812 313 54 29
sales@semiteq.ru

www.semiteq.ru