

# Осенние выставки

*Мысли постфактум*



**С НАСТУПЛЕНИЕМ ОСЕНИ**, как обычно, состоялись самые значительные бизнес-сувенирные выставки года. На некоторых из них мне удалось побывать лично, о других я знаю со слов моих сотрудников, участвовавших в них, распространяя наши журналы. Как и в предыдущие годы, основными событиями стали московские выставки — РАППС и IPSA.

Следует отметить, что этот год был особенным для участников сувенирного рынка России. Страна ещё не оправилась от кризиса, и опасений по поводу выставок было много. Во-первых, у всех на памяти прошлый год, когда посетителей было неожиданно мало, а подготовку участники вели из расчёта прошлых лет. Во-вторых, в течение этого года количество сувенирных фирм продолжало сокращаться, что тоже могло сказаться негативно на ходе мероприятий.

Первой, в самом начале сентября, состоялась выставка **РАППС**. К чести организаторов нужно сказать, что количество участников приятно удивило. Полученный нами за месяц до начала выставки план обещал гораздо более скромное представительство. И даже тот факт, что в связи с расширением выставочных площадей, наш стенд был перенесён в менее удобное место без согласования с нами, не смог омрачить приятного впечатления. Важнее казалось то, что выставка оказалась больше, чем рассчитывали мы, а благодаря проекту РАППСа «Сундук сувениров», мы были уверены, что где бы наш стенд ни находился, посетители обязательно нас найдут.

Уверенность не оказалась напрасной! И хотя в первый день посетителей было мало, в последующие дни народ оживился, и, в общем и целом, людей, посетивших наш стенд, оказалось более чем достаточно. Насколько помог в этом «Сундук сувениров», судить сложно, однако сам факт организации такого мероприятия мы оцениваем крайне позитивно!

Сам «Сундук», конечно, оказался симпатичным рюкзачком, в котором соседствовали с десятком сувениров от участников выставки. Право получить такой подарок предоставлялось тому, кто посетил стенды участников этого проекта и заверил своё посещение штампом в специально изготовленном для этой цели обходном листе. Идея, сама по себе, не нова (я много раз сталкивался с подобными проектами в Европе), но, если не ошибаюсь, в России это был первый опыт. И, с моей точки зрения, вполне удачный! Во всяком случае, он внёс в работу на стенде определённую выставочную суетность, которой так ждёт каждый руководитель. Наш стенд находился неподалёку от места, где «Сундуки сувениров» выдавались, поэтому я видел, что и там работникам скучать не приходилось. Тем не менее, это не сказалось на качестве их труда, и они стойко «заворачивали» тех, кто обошёл не все указанные в обходном листе стенды. Неформальное отношение организаторов к этому проекту добавляло и нам мотивации качественно «отрабатывать» каждого подошедшего к стенду. Организаторы вложили в этот проект не только свой труд, но и деньги. И в этой связи,

я хотел бы отметить, что, к сожалению, не все участники проекта правильно оценили свою роль в нём. Среди подарков, входивших в состав «Сундука», были предметы, изготовленные специально для этого проекта, как, например, оригинальная кружка от «Проекта 111» или металлическая ручка «Псков» бренда «Салиас», вложенная компанией «Леон Директ». Были несколько предметов, которые не предназначались специально для этого проекта, однако, являлись предметами из ассортимента компаний, и по своим качественным свойствам вполне соответствовали назначению. Например, набор игр от компании «Макрос» или ручка Challenger бренда Senator, предоставленная представительством ТМ СЕНАТОР в РФ. Однако, к сожалению, среди сувениров были и изделия, которые выглядели явно залежавшимися на складе или не выкупленными заказчиком. Понятно, что вопросы ведения своего бизнеса каждый руководитель компании решает сам, и поэтому последствия негативного впечатления, которое неминуемо останется у получателя такого «подарка», будет испытывать он тоже лично. Тем не менее, плохо продуманное участие в этом проекте является, заодно, символом неуважения к остальным участникам и организаторам мероприятия. Поэтому, если на следующих выставках организаторы будут предлагать подобные проекты, мы, безусловно, будем принимать в них участие, однако, предварительно ознакомившись с составом участников проекта и предоставляемыми ими подарками.



*Страна ещё не оправилась от кризиса, и опасений по поводу выставок было много. Во-первых, у всех на памяти прошлый год, когда посетителей было неожиданно мало, а подготовку участники вели из расчёта прошлых лет. Во-вторых, в течение этого года количество сувенирных фирм продолжало сокращаться, что тоже могло сказаться негативно на ходе мероприятий...*



Выставка РАППС в этом году вообще получилась интересной. Состоявшаяся в рамках её проведения конференция с участием европейских поставщиков, а также проведение профессионального конкурса «Первый из лучших» удачно дополнили программу. Единственное, чего, может быть, можно было бы пожелать организаторам, это более

Пусть это будет студентка языкового факультета, которая явно не попросит за свои услуги больших денег, и пусть даже она будет не так профессиональна, но это будет куда лучше, чем переводить собственными силами. Я не позволил бы переводить себя даже своим друзьям, а может быть, даже в первую очередь им. Как и не стал бы даже на минуту задерживать начала мероприятия по причине того, что ещё не все «подтянулись». Из уважения к тем, кто пришёл вовремя. Это как раз та самая деловая этика, вопросами которой так стремится заниматься РАППС. С себя и нужно начинать. Оно и легче.

владелец IPSA — профессиональные организаторы выставок, но и опыт, накопленный самой организацией за годы проведения выставки, думаю, имеет не меньшее значение. Отличие выставок IPSA всегда состояло в том, что на них не было огромных помпезных стендов, как у учредителей РАППС на их собственной выставке, что создаёт демократичную рабочую обстановку. Каждая компания чувствует себя органично в ряду таких же стендов других компаний.



Через неделю после «Бизнес-сувениров и подарков» РАППС состоялась осенняя выставка IPSA. Мне не удалось побывать на ней, но, по отзывам моих сотрудников, она была более представительной, да и посетителей на ней было больше. Честно говоря, подчас удивительно наблюдать, каким образом IPSA удаётся собирать неплохие выставки два раза в год, особенно в такие тяжёлые времена. Отчасти, наверное, дело в том, что нынешние

И всё же, в каждой из этих выставок есть как свои позитивные, так и негативные стороны. Глядя на то, как тяжело Россия выходит из кризиса, невольно возникает чувство, что из этих двух хороших выставок получилась бы одна замечательная. Это было бы как в интересах экспонентов и посетителей этих мероприятий, так и в интересах всей отрасли в целом. Переговоры об объединении выставок ведутся уже не один год, но, к сожалению, пока безрезультатно. По-видимому, интересы отрасли не являются главным приоритетом сторон переговоров. А жаль!

критичного отношения к своей работе. Россия — страна, в которой, к сожалению, здоровая критика, как правило, воспринимается как личная обида, и поэтому правилами хорошего тона, в том числе и в деловых отношениях, уже давно стала лесть и двуличие. Отсутствие внутреннего критического взгляда, однако, мешает развитию не менее, чем убаюкивающая лесть, а критика извне воспринимается как агрессивные нападки. И, тем не менее, не могу не посоветовать организаторам выставки и конференции: если вы приглашаете иностранных гостей, не владеющих русским языком, то совершенно необходимо обеспечить их переводчиками.



### Autumn fairs. Thoughts post factum

Leo Kostylev, the IAPP president, shares his impressions after autumn fairs RAPPSS and IPSA. "This year was special for all participants of souvenir market in Russia. The country hasn't recovered from the crisis yet, and there was some apprehension about trade-shows. Firstly, everyone remembers the last year, when there were surprisingly few visitors, but participants had lead preparations at the rate of previous years. Secondly, the number of gift companies continued to decline during this year, which also could have negative influence on these events..."