

Конференции закрывают двери

Александр Пилотов

15 апреля 2009 года



Конференции переносят из-за недостатка спонсоров. Фото: ИТАР-ТАСС

В условиях снижения деловой активности на фоне экономического кризиса отмены и переносы сроков различных бизнес-мероприятий (конференций, семинаров, форумов и пр.) приобрели массовый характер. При этом организаторы, чтобы сохранить доходы, пересматривают схемы сотрудничества и ценовую политику в отношении участников и спонсоров.

В конце марта организаторы международного автосалона British Motor Show (проводится с 1903 года в Лондоне) заявили о его отмене. «Экономический кризис и беспрецедентные вызовы, с которыми столкнулась автомобильная индустрия в Великобритании и по всему миру, делает невозможным проведение салона в 2010 году», — заявили они. О переносе на «неопределенный» срок своей ежегодной выставки заявила IT-компания NVision. Традиционно это мероприятие конкурирует с такими популярными форумами, как Apple Macworld и Intel IDF.

Изменение графиков мероприятий или даже их отмена стали обыденным явлением и для России. Так, осенью прошлого года Infor-Media Russia решила не проводить конференцию «Девелопер, консультант, оценщик – сила в единстве», которая должна была проходить с 13 по 14 ноября. Отменила форум «Управление проектами в строительстве», намеченный на 10–11 ноября, и LBS Global. Несколько раз переносились сроки конференции «Финансовые институты и кредитные брокеры», организатором которой является петербургская компания «Кредитный и финансовый консультант». Уже в этом году саммит «Банковские дни в Москве», в рамках которого была намечена конференция «Кредитование реального сектора экономики в условиях кризиса», также был перенесен — с 7–9 апреля на ноябрь, сообщает издание «Кредит для бизнеса.ру».

«Количество мероприятий сокращается во всем мире, — констатирует глава компании Eventica Сергей Колушев. — Сейчас проводится меньше крупных конференций, они становятся более узкоспециализированными, нишевыми, снижается и количество участников — и это тоже общемировая тенденция». Впрочем, по его словам, ни одного мероприятия Eventica не перенесла: в частности, запланированная на 20 апреля в Лондоне конференция [Russia Investment Roadshow](#) состоится в установленные сроки.

Программа мероприятия готовится на основе маркетинговых исследований, поэтому присутствуют определённые риски, связанные с особенностями этого бизнеса, поясняет директор департамента конференции Infor-media Russia Ирина Барская. «Они учитываются при бизнес-планировании. Так что у нас есть доля отмен — это 10%. Сейчас мы не выходим за эти рамки». По ее словам, с «докризисных» времен причины отмен мероприятий не изменились: как правило, это неактуальность тематики, невозможность присутствия аудитории в определенное время, закрытие или сокращение бюджетов.

Однако в нынешних условиях рынка организаторы конференций стали более чувствительны к любым изменениям в поведении клиентов. Поэтому неудивительно, что они ищут более гибкие механизмы сотрудничества с ними. «Для участников мы снизили стоимость в среднем на 30%. Предлагаем еще более низкие цены при ранней регистрации», — рассказывает Ирина Барская. Однако, по ее словам, стоимость пакета спонсорской поддержки осталась у Infor-media Russia неизменной. «Цены у нас в европейской валюте, но в рублевом эквиваленте они выросли, — объясняет она. — Но мы диверсифицировали спонсорские пакеты, предлагая частями то, что раньше частями не продавали как спонсорские опции. Помимо этого, мы делаем скидки, например за «пакетные» контракты». Это происходит, например, когда компания спонсирует от трех и более мероприятий.

В ряде случаев приходится менять формат конференций и снижать стоимость участия в них, соглашается Сергей Колушев. Например, если раньше мероприятия чаще всего проходили в течение двух дней, то теперь сроки их проведения сократились до одного. «Чтобы снизить расходы наших клиентов, мы стараемся для российских компаний проводить больше мероприятий в России, поскольку существенная часть стоимости при проведении конференции за пределами страны приходится на перелеты, визы, гостиницы», — говорит топ-менеджер. По его словам, стандартных спонсорских пакетов у Eventica не было, для каждого клиента предложение разрабатывается индивидуально. «Сейчас компании урезали свои спонсорские бюджеты — примерно на 70–80%. В то же время, мы снизили стоимость регистрационного взноса на 50%, в зависимости от мероприятия участие в нем теперь стоит от 500 до 1500 евро», — уточняет Колушев.

Однако далеко не все организаторы бизнес-мероприятий пересматривают схемы взаимодействия с клиентами. «У нас регистрационный взнос для участия в мероприятии составляет от 6 до 30 тысяч рублей в зависимости от аудитории и продолжительности конференции. И с начала кризиса он не изменился, — рассказал BFM.ru менеджер проектов отдела конференций «Ведомостей» Юрий Сухоруков. — Скидок на покупку спонсорских пакетов мы пока не делаем, поскольку ни количество спонсоров, ни число участников конференций у нас не уменьшилось».

В любом случае, отмечают эксперты, такого роста рынка, который наблюдался в предыдущие годы, ждать не приходится. По данным исследовательской группы **Step by Step** на лето 2008 года, ежегодный оборот рынка бизнес-конференций в России составлял порядка 20 млн долларов. В целом рынок бизнес-мероприятий эксперты компании оценивали в 75–100 млн евро. В эту сумму не входит выставочно-ярмарочный бизнес — его оборот при темпах роста в 9–10% по итогам прошлого года должен был достичь 385–410 млн долларов.

Точных оценок того, насколько может сократиться рынок бизнес-мероприятий, его участники не дают. «Тенденции здесь в целом сопоставимы с процессами в выставочной индустрии. В текущем году [в результате падения деловой активности](#) стоит ожидать сокращения рынка», — считает аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин.

Одним из определяющих показателей этого можно считать серьезный спад [на рынке делового туризма](#), причем как в сегменте командировок (business-travel), так и бизнес-мероприятий (Meeting, Incentive, Conferences, Exhibiton, —MICE). Оборот всего рынка делового туризма в России составляет примерно 1,5–2 млрд долларов.