

В одной только Англии более 23 000 площадок, предлагающих услуги по проведению конференций, корпоративных встреч и других публичных мероприятий. Пересчитайте это в масштабах региона EMEA – и вы поймете, что речь идет о большом бизнесе.

Место встречи изменить нельзя



Конкурс Tourism Awards, проводимый компанией Saville AV в ливерпульском St. George's Hall.

В Европе практически все загородные отели, клубы, городские театры, музеи и административные центры конкурируют между собой в плане использования публичных мероприятий для извлечения собственной выгоды и предоставляют уникальные дополнительные условия, чтобы заполнить часть бюджета, выделяемого коммерческими компаниями на проведение “корпоративов” и конференций. Большинство таких площадок рассчитано на 20–100 персон и оборудовано стационарной техникой. Кое-где предусмотрены съемные межкомнатные перегородки, позволяющие увеличить пространство и сделать его более удобным и комфортным.

Более крупные площадки, которых не так много, вмещают более 1000 человек; они снимают с организато-

ров мероприятия заботы о питании и проживании участников, а также предоставляют транспорт и другие дополнительные услуги. Наметилась тенденция преобразовывать такие центры в многофункциональные. Например, сегодня здесь проходит презентация для всех сотрудников крупной компании, завтра – семинар по новым технологиям, затем – плановое собрание персонала, а после этого – крупномасштабная видеоконференция. Каждое мероприятие имеет свои особенности в плане рассадки участников в зале, освещения, отображения информации и воспроизведения звука. Очень часто подобные площадки являются составной частью другого, первичного или, возможно, крупного выставочного или конференц-центра, такого

как лондонские Earls Court или NEC, RAI в Амстердаме или Palau de Congressos в Барселоне.

Компания De Vere Venues владеет сетью из 29 конференц-залов и центров обучения, расположенных как в центре города, так и в загородных отелях. Внимание уделяется всему, что может потребоваться отделам маркетинга заказчиков. На каждой площадке есть стандартный комплект АВ-оборудования, обслуживаемый собственным штатом IT-специалистов и инженеров. Такая же тенденция наблюдается во всей отрасли. Саймон Томпсон, директор компании Conferences UK, предоставляющей услуги по бронированию помещений в масштабе всей страны, так описывает создавшуюся ситуацию: “Сегодня на многих площадках уже есть оборудование, грамотно подключенное и хорошо подготовленное к работе. Это означает, что клиенты получают привычно высокий уровень качества, АВ-устройствами будет удобно пользоваться. Это также означает, что публику не будут раздражать мешающие провода и временные подставки для громкоговорителей и дисплеев”.

На некоторых площадках, чаще всего средних размеров, техника для каждого очередного мероприятия арендуется у поставщиков АВ-оборудования. Как правило, клиент запрашивает определенный набор услуг, а администрация связывается с поставщиками и арендует оборудование от имени клиента, нередко зарабатывая на этом комиссионные. Обычно поставщик выбирается уже хорошо знакомый, что исключает проблемы с обслуживающим персоналом и позволя-

ет сэкономить на страховке оборудования. Наиболее дальновидные хозяева вообще запрещают неизвестным поставщикам работать на своей территории. Для компании-поставщика договор с администрацией многофункциональной площадки исключительно ценен, так как приносит регулярный и весомый доход.

Во дворце Palau de Congressos проходят общественные мероприятия самых разных типов. Число участников практически неограниченно. Дворец расположен в прекрасном месте, недалеко от Олимпийской деревни в центре Барселоны.

Конструктивно Palau de Congressos представляет собой многозонную систему, состоящую из 32 индивидуальных рабочих пространств. На их базе можно сформировать специализированные помещения с разнообразными и гибкими конфигурациями, удовлетворяющими любые требования заказчиков. Palau de Congressos также предоставляет полный комплекс офисных и иных услуг, включая расселение участников мероприятий в отелях. Аудиовизуальное оборудование поставляется местной компанией Grup Jaume Muntaner, хотя с согласия администрации Дворца некоторые клиенты предпочитают пользоваться услугами собственных поставщиков.

Фредерик Тенорио Агила – руководитель проектов компании Jaume Muntaner – объясняет преимущества такой организации: “Профессиональное оборудование стоит очень дорого, и для Palau de Congressos было бы невыгодно иметь больше, чем стандартное освещение и простую систему звукоусиления. Гораздо логичнее и эффективнее каждый раз заключать договор на консультационные услуги по разработке проекта с последующей установкой и обслуживанием аудио-, видео- и осветительного оборудования, а также конференц-систем с кабинками переводчиков. Недавно клиенты Palau de Congressos запросили светодиодные осветитель-



SECC (Шотландская выставка и конференц-центр) в Глазго – хороший пример многоцелевого публичного центра, который прекрасно спланирован, хорошо управляется и содержит именно те типы оборудования, которые требуются пользователям. Площадь его залов – от 775 м² до 10 065 м², они вмещают от нескольких сотен до нескольких тысяч гостей. Для реализации многоцелевых функций залы можно конфигурировать для проведения разнообразных событий, и конструктивные особенности позволяют очень быстро

адаптировать их для разных типов мероприятий. Например, всего за несколько часов можно изменить расположение мест для участников, конфигурацию освещения сцены и размещение звукового оборудования, что позволяет приспособить зал для проведения презентации на сцене с ярусным расположением мест для приглашенных участников, а вскоре после этого провести в этом же зале церемонию награждения с индивидуальными столами и угощениями.

ные приборы, мощный – более 10 000 люмен – видеопроектор и систему видео-конференц-связи высокой четкости. Налицо совмещение интересов – мы располагаем высококачественным оборудованием, которое соответствует гибким возможностям Дворца”.

Конференции, презентации новой продукции, церемонии награждения – по природе своей это события, привлекающие внимание широкой публики. Поэтому на оформление и обеспечение этих мероприятий тратятся значительные средства, при этом клиенты требуют, чтобы качество услуг было исключительно высоким, а используемое оборудование – надежным. Там, где есть стационарное оборудование, оно, как правило, работает нормально, хотя часто и не является самым современным. Чтобы создать на мероприятии классную атмосферу, администрация многоцелевых площадок привлекает поставщиков специализированного оборудования и работает в тесном контакте с отделами маркетинга и рекламы заказчиков.

Энди Дайсон – менеджер по проведению конференций компании Saville Audio Visual – коммен-

тирует: “Что касается конференций среднего уровня, в этом сегменте рынка сейчас оживление, и компании готовы платить деньги за хорошо организованные презентации. Как правило, лучше всего это удается на многоцелевых площадках, где много свободного пространства и нет ни ограничений по размещению оборудования, ни проблем интеграции с имеющимся AV-системами. Сложности возникают лишь иногда, если вы, например, пытаетесь подключить несколько коммутируемых источников к имеющемуся одноканальному проектору. Клиенты привыкли к удобствам как для самих участников мероприятия, так и для персонала. Кроме того, мероприятия кочуют из города в город, и клиенты с благодарностью принимают любые идеи, чтобы оживить интерес к ним”.

В таких ситуациях самый важный компонент, и им вряд ли можно пренебречь, – это звуковая система. В связи с этим Энди Дайсон замечает: “Звуковая система должна быть удобна в работе и исключительно надежна. За последние несколько лет в этой области мало что изменилось, в отличие от

...Стр. 8 ➤



Генеральная ассамблея Deutsche Post проводится специализированной компанией Gahrens+Battermann.

➤ видеосистем. Конечно, появились цифровые микшеры и процессоры, и они могут обеспечить большую чистоту звучания. Но в целом почти все профессиональное звуковое оборудование, к счастью, очень надежно”.

Другое дело – видеосистемы, где постоянно совершенствуются технологии коммутации и распределения сигналов, создаются новые устройства, появляются новые носители контента и, конечно, развивается телевидение высокой четкости. Цены на оборудование снижаются, и благодаря этому вещательные технологии проникают в другие области.

Энди Дайсон из Saville Audio Visual часто использует устройства записи/воспроизведения на базе жесткого диска для организации процесса презентаций. “Возможность заранее записать выступление и потом управлять ими одновременно с несколькими камерами и другими источниками видеосигнала вместо использования DVD-дисков, где бывают проблемы, – очень ценное преимущество в плане четкой организации “живого” мероприятия. Следующий шаг в этом направлении – записать все мероприятие на хард-диск, чтобы распространять информацию дальше или транслировать ее через Интернет”, – объясняет Дайсон.

С тех пор как появились системы высокой четкости, все шире в структуру бизнес-коммуникаций внедряется видео-конференц-связь (ВКС). Одна из важных и перспективных тенденций здесь – внедрение ВКС в имеющиеся на многоцелевых площадках технологические системы – возможно, путем объединения двух или большего числа крупных событий. Это позволит слушать докладчика не в одном, а сразу в нескольких залах, а также организовать некоторую интерактивность между участниками.

Саймон Томсон отмечает: “Компании, владеющие несколькими площадками, только выиграют, добавив многоточечную видео-конференц-связь. Это, например, позволит персоналу и клиентам одной и той же компании общаться друг с другом, проводить совместные мероприятия, находясь в разных географических точках. Нечто подобное было успешно реализовано компанией Microsoft, организовавшей впечатляющую конференцию с оперативной видео-конференц-связью между крупными публичными центрами в Манчестере и Нью-Йорке”.

Распространение видеоконтента – также важная тема для компаний, целиком отвечающих за организацию мероприятий и получивших эксклюзивное право на использова-

ние публичной площадки например, театра или стадиона, где презентации или “живые” конференции проходят во вспомогательных помещениях, включая холлы или бары. Все большее распространение получают сети на основе Cat-5. Производители, такие как Smart-e и AMX Endeleo, предлагают устройства, обеспечивающие централизованное подключение видеосигналов к сетям Cat-5 и их передачу на расстояние до 300 метров. Для передачи данных на большие расстояния используются оптические каналы, однако для их повсеместного использования должно пройти какое-то время. Некоторые из крупных общественных центров, такие как ICCB в Барселоне, уже начали внедрять оптоволоконную технологию для передачи звуковых и видеосигналов между большими залами на большие расстояния.

Постоянное развитие аудиовизуальных технологий и методов обработки АВ-контента ведет к тому, что многофункциональные публичные центры вынуждены идти по пути специализации и предлагать своим клиентам все более изысканные и точные решения. Что это значит для участников АВ-рынка? Появляется целый ряд возможностей для внедрения новых идей и ведения успешного бизнеса. 📍

Подробнее:
www.gb-mediensysteme.de
www.grupjmuntaner.com
www.pcongresos.com
www.saville-av.com
www.sonicfoundry.com

Комментарий эксперта

В Москве наблюдается острый дефицит площадок для проведения мероприятий. Одних только корпоративных площадок мало для удовлетворения потребностей самих компаний; фактически нет распространенных в Европе convention centers с адекватным техническим оснащением и изначально спроектированных под эти нужды.

Залы заседаний компаний, как правило, богато обставлены и оснащены сложными аудио- и видеосистемами, но в большинстве случаев они не используются, местный персонал не обучен работе с ними. Кроме того, такие площадки можно использовать только в изначально заданном для них формате, никакой гибкости или изменения конфигурации аудио- и видеосистем они не допускают.

Соответственно, поэтому в качестве мест проведения мероприятий практически повсеместно используются конференц-залы гостиниц, бронировать которые нужно за несколько месяцев, а самые популярные – более, чем за полгода.

Многие государственные учреждения и организации, пытаясь восполнить дефицит бюджета и получить дополнительную прибыль, активно предлагают специализированным компаниям-организаторам свои актовые залы. К сожалению, на деле зачастую оказывается, что доступ в здание учреждения для участников мероприятия производится только по отдельным пропускам или по предъявлению паспорта и ни на какие послабления режима хозяева идти не хотят; зал расположен на 3-4 этаже, а лифты вмещают не более четырех человек; фойе перед залом практически нет; питание организовать нельзя; в нерабочие часы доступ на площадку ограничен и на весь зал есть две электророзетки на 10 ампер.

Отрадно, что сегодня многие музеи и выставочные залы с готовностью идут навстречу просьбам предо-

ставить свои помещения, которые в большей степени подходят для проведения мероприятий разного формата. Появляются за кольцевой дорогой новые многофункциональные комплексы и загородные отели с залами для мероприятий, хотя в таком случае почти всегда возникает вопрос с организацией транспорта.

Похоже, что основное отличие ситуации в России от европейской – это индифферентность российского заказчика к качеству и уровню технического сопровождения своего мероприятия (пожалуй, за исключением основных ежегодных мероприятий или шоу, где волей-неволей приходится выполнять райдер приглашенных артистов). Качественные характеристики оборудования, как правило, не обсуждаются, и единственный критерий выбора – низкая цена, а о надежности оборудования вспоминают эпизодически и постфактум, но платить за резервирование наиболее критичных узлов неизменно отказываются. О страховании, упоминаемом в статье, в том числе профессиональной ответственности, пока не приходится говорить вовсе.

Изначально большинство российских отелей оснастило основные конференц-залы и фойе простыми системами озвучивания, а обслуживать их поручило банкетным службам. Довольно быстро эти системы пришли в негодность, либо выяснилось, что они не отвечают конкретным потребностям заказчиков. Тогда некоторые отели заключили с подрядными компаниями договоры на создание бизнес-центров и на оказание специализированных услуг по техническому сопровождению проводимых мероприятий. Идя навстречу просьбам таких компаний, отели стали ограничивать или вовсе запрещать работу в залах сторонним организациям. Таким образом, несмотря на некото-

рую внешнюю схожесть с ситуацией, описанной в статье, ее фактическое наполнение в России совершенно иное – между техническими компаниями не возникает конкуренции. Понятно, что компания, управляющая бизнес-центром, не имеет ни специальной дорогостоящей аппаратуры, ни достаточно квалифицированного персонала, чтобы ее отстраивать и обслуживать. Да и многим корпоративным заказчикам непонятно, почему они не могут работать на конкретной площадке со своим традиционным, надежным подрядчиком и почему отель навязывает им своего поставщика и услуги, не являющиеся, строго говоря, профильными для отеля.

Напрашиваются выводы.

Ситуация в России, в частности на московском рынке, характеризуется как переходная. Наблюдаются попытки удовлетворения непокрытого спроса площадок для проведения мероприятий, что требует гигантских усилий. Учитывая общую ситуацию с наличием и выделением площадей для застройки и реконструкции имеющихся объектов в Москве и других городах, постепенно устанавливаются отношения со специализированными организациями по техническому сопровождению мероприятий, хотя и не без перекосов в сторону ограничения свободной конкуренции и использованию “административного ресурса”. Российский заказчик пока еще не оценил всю важность уровня качества используемых технических средств, профессионализма персонала, надежности и резервирования критичных узлов и систем. И всем нам предстоит пройти долгий путь к этому, поскольку достижение зрелости данного сегмента рынка обусловлено формированием осознанного и грамотного спроса на качественное, технологически совершенное сопровождение мероприятий. 📍



Алексей Королев,
директор ООО "Метафора"

Подробнее:
www.metaphora.org