

Что день грядущий нам готовит? Особенности отраслевых выставочных мероприятий 2005 года

Уже давно ни один годовой план маркетинговых мероприятий успешной компании не обходится без выставочной программы. И каждый год специалисты отправляются на выставки, чтобы узнать, что же происходит в их отрасли.

О том, что нового ждёт в 2005 году специалистов в области АСУ ТП и встраиваемых систем, а также разработчиков и производителей радиоэлектроники, мы беседуем с организаторами ведущих отраслевых выставок ПТА и ChipExpo.

Вначале мы обратились к директору компании «Экспотроника», которая является организатором выставки ПТА, Константину Морозову.



Константин Морозов, директор выставочной компании «Экспотроника»

Константин, расскажите, пожалуйста, об итогах уходящего года. Что удалось и чего не удалось сделать организаторам выставки ПТА-2004?

Самой большой удачей можно считать превращение выставки ПТА в максимально эффективное с точки зрения маркетинга событие в отрасли. Об этом говорили участники и посетители в проведенных нами опросах, это подтверждают и статистические данные. Число участников выставки ПТА выросло на 25%. Жизнь подтвердила правильность курса на узкую специализацию. Участники довольны сервисом, условиями, деловой программой, рассчитанной именно на сотрудников предприятий, работающих на рынке АСУ ТП и встраиваемых систем. Участники поняли, что почти каждый посетитель их стенда на этой выставке – потенциальный клиент. Естественно, персоналу стенда сложнее работать в такой обстановке, ибо неудовлетворенный или незамеченный посетитель напрямую влияет на портфель будущих заказов. Если можно сравнить посетителей выставок с рудой, то на выставке ПТА «добывают» высокообогащенную руду.

Конечно, есть достаточно вопросов, которым хотелось бы уделить больше внимания. Нам есть над чем работать и что менять. Например, очевидно, что назрел перелом в схеме подготовки и проведения Всероссийской конференции по АСУ ТП и встраиваемым системам. В 2005 году она пройдет в ином формате, который мы сейчас разрабатываем совместно с нашими ведущими компаниями-участниками.

Каковы перспективы развития вашего выставочного проекта в 2005 году?

Думаю, не будет преувеличением назвать 2005 год судьбоносным для выставок ПТА. Именно для выставок, а не одной московской выставки. В марте 2005 года в Санкт-Петербурге стартует выставка «ПТА Северо-Запад» и в конце года – выставка «ПТА-Урал» в Екатеринбурге. Благодаря удачному сотрудничеству с ведущей выставочной площадкой страны, Экспоцентром на Красной Пресне, и договоренности с организаторами выставки ChipExpo осенью 2005 года специалисты смежных областей деятельности смогут одновременно посетить выставки ПТА-2005 и ChipExpo-2005. Мы видим в таком дополнении друг друга крайне удачный шанс для всех наших участников, многие из которых тесно сотрудничают или имеют совместные проекты.

От сотрудничества выигрывают все. Организаторы более рационально используют рекламный бюджет, общие информационные каналы. Выгода для посетителей, особенно иногородних, более чем очевидна.

В последнее время, в связи с появлением новых выставочных центров и модернизацией ряда выставочных площадок, идут дискуссии о возможном изменении структуры, престижности и эффективности выставочных площадок Москвы. Могу уверенно сказать, что выставка ПТА переехала в Экспоцентр вполне обдуманно и надолго. Те, кто давно работает с различными службами Экспоцентра, отмечают серьезные положительные сдвиги в наведении порядка, улучшении сервиса, вводятся в строй новые и ремонтируются старые помещения и объекты инфраструктуры, расширяется спектр услуг в Экспоцентре. Вполне очевидно, что в ближайшие 5-10 лет Экспоцентр останется ведущей выставочной площадкой России.

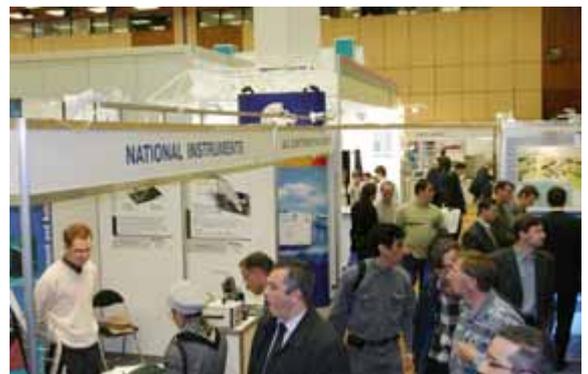


Организаторы выставки ПТА всегда заботятся о том, чтобы мероприятие прошло на достойном уровне

И ПТА-2005, и ChipExpo-2005 не намерены превращаться в имиджевые выставки. Более того, несмотря на переезд на самую престижную площадку, выставка ПТА сохранила прошлогодние цены на участие. Мы не собираемся присоединяться к множеству выставок, переходящих на расценки в евро. Остается прежним минимальный размер стенда – 4 кв. м. Скажите, в какой еще ведущей отраслевой выставке страны можно участвовать полноценным стендом за 1000 долларов? Как и в любом мероприятии, в выставке ПТА принимают участие как признанные лидеры отрасли, так и компании с небольшим маркетинговым бюджетом, прежде всего отечественные. И те и другие будут чувствовать себя уютно. Все составляющие мероприятия строятся, исходя из стремления создать условия для максимально эффективного делового контакта. Мы рады, что такой подход встречает понимание участников: уже сейчас зарезервированная на выставку ПТА-2005 площадь сопоставима со всей выставочной площадью ПТА-2004.

Что вы можете сказать о предполагаемом количестве участников и посетителей выставки ПТА-2005?

Начиная с 2001 года, число участников увеличивается ежегодно на 25-50%. Почти все гранды отрасли принимают участие в выставке ПТА. Рады отметить возвращение компании Schneider Electric, продукцию которой в прошлом году представля-



Число участников выставки ПТА увеличивается год от года



Только очень веская причина сможет удержать специалиста от посещения выставки ПТА

ли дистрибьюторы, знаем о планах Endress+Hauser впервые принять участие. Со многими компаниями — мировыми лидерами ведем переговоры о проведении совместных мероприятий.

Как обычно, будем рады расширению отечественной части экспозиции, росту числа участников из стран ближнего зарубежья. Думаю, количество участников перевалит далеко за сотню. В работе с посетителями у нас одна цель: добиться такого положения дел, чтобы для каждого специалиста существовала очень веская причина, которая сможет удержать его от визита на выставку ПТА.

Вы упомянули о новых проектах в других городах России. Чем вызвана необходимость их проведения? Не будут ли они конкурировать друг с другом?

Наши исследования показали, что для России, как и для любой крупной индустриальной страны, в год достаточно двух специализированных мероприятий по технологиям и оборудованию для АСУ ТП и встраиваемых систем. Осеннюю выставку ПТА в Москве удачно дополнит питерская «ПТА Северо-Запад», которая запланирована на начало делового сезона. Можно с уверенностью сказать, что маркетологи компании-производителя (дистрибьютора) или системного интегратора есть смысл остановить свой выбор на участии в обеих выставках ПТА и также участвовать в отраслевых мероприятиях, например, в московских выставках «Нефть и газ», «МАКС» и «Машиностроение», а также в питерской «Энергетике и электротехнике». Последнее — в зависимости от того, насколько ему необходимы заказчики данной отрасли.

Задача выставки «ПТА-Урал» несколько иная. По нашим подсчётам, семи из десяти специалистов-автоматизаторов Урало-Сибирского экономического региона не удастся посетить профильные столичные мероприятия по разным причинам, главная из которых — экономиче-

ская. Логично предложить им региональное мероприятие, добраться на которое куда проще и дешевле. Тематика и деловая программа выставки «ПТА-Урал» ориентирована на потребности региона. В услугах и оборудовании здесь остро нуждаются предприятия топливного комплекса, металлургии, тяжёлого машиностроения и ВПК, энергетики и пищевой промышленности.

Мы стремимся создать наилучшие условия для наших постоянных клиентов — участников предыдущих выставок ПТА и компаний-участников выставок ПТА в разных регионах. Кроме традиционных скидок, они получают качественный сервис, услуги проверенных партнёров, профессионально подготовленную рекламную кампанию, каталоги выставок, участие в деловых мероприятиях. В 2005 году надеемся вступить в ассоциацию World-FIMA, объединение ведущих мировых выставок по измерительным приборам и автоматике. Это будет способствовать росту количества иностранных участников, увеличению притока инвестиций в высокие технологии для промышленности. Понятно, что все компоненты мероприятия такого уровня должны отвечать очень строгим критериям качества. Здесь нам есть над чем работать.

В Москве многие выставки с одинаковой или схожей тематикой часто идут одна за другой или даже совпадают по времени проведения. Наверное, с такой проблемой сталкиваются и организаторы выставки ПТА?

Увы, сталкиваются. Вы, наверное, имеете в виду наше прошлогоднее совпадение по времени с Softool? Календарь основных выставочных центров в Москве настолько переполнен, что часто не остается ничего другого, как выбирать: или совпасть с кем-то по времени, или проводить выставку в июле. Именно такой выбор стоял перед нами в прошлом году. Похожая ситуация в 2005 году сложилась у выставки «Интерполитех», которая пересекается с нами по тематике встраиваемых систем. Не вижу здесь ничего трагичного. Такая ситуация — временное явление периода становления выставочной структуры страны. Рынок сам выберет достойные мероприятия и отбракует от-

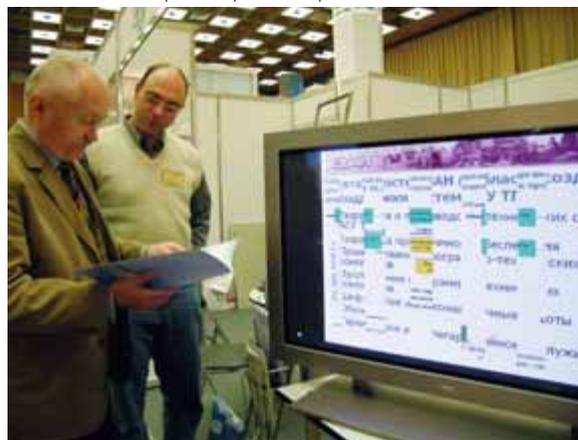


Выставки — лучшее место для обмена опытом

стающие. Мы не боимся никаких совпадений по срокам проведения, потому что уверены в своей способности собрать лучшую отраслевую выставку.

Как вы оцениваете влияние экономической ситуации в России на динамику рынка средств АСУ ТП?

Интенсивное развитие IT-технологий и расширение возможностей информационных систем, снижение затрат на внедрение открывают все больше возможностей для использования средств автоматизации на любых объектах народного хозяйства. Причем у нашей страны есть необычное преимущество: современные системы управления технологическими процессами появляются там, где раньше о них и мечтать не могли. По понятным причинам основным потребителем услуг автоматизации остаются топливно-энергетический комплекс, металлургия. Однако приятно отметить, и это особенно очевидно в 2004 году, что растёт доля заказов в перерабатывающей и строительной промышленности, на транспорте, в машиностроении, городском хозяйстве. Рынок бортовых и встраиваемых систем расширяется благодаря росту экспортных и внутренних заказов у ВПК, модернизации авиационного парка, аэродромных и сервисных служб, совершенствованию систем автоматизации на железнодорожном транспорте, метрополитене. В целом ём-



Выставка — источник получения свежей информации

кость рынка промышленной автоматизации в 2005 году, по прогнозам специалистов, вырастет на 15-20%.

Об особенностях питерской выставки «Передовые Технологии Автоматизации» нам рассказала руководитель департамента ИКТ-выставок ВО «РЕСТЭК», которое является соорганизатором выставки «ПТА Северо-Запад», Бабинская Наталья Глебовна.

Наталья Глебовна, существует ли необходимость проведения выставки ПТА в Санкт-Петербурге? Будет ли выставка востребована?

Наш город – самый крупный промышленный центр Северо-Западного федерального округа. Промышленность является ведущей отраслью экономики Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона в целом. Основной источник доходов бюджета Северной столицы составляют промышленные предприятия.

Сейчас только в Санкт-Петербурге насчитывается около 700 промышленных предприятий, не считая предприятий Ленинградской области и городов Северо-Западного региона. Многие из них в настоящее время находятся на стадии модернизации. Специалистам предприятий постоянно необходима новая информация о передовых технологиях для промышленного комплекса. А выставка – это наиболее эффективный источник получения новой информации и место для обмена профессиональным опытом.

Концепция московской выставки ПТА наиболее полно отвечает потребностям и нуждам специалистов наших промышленных предприятий. Было принято решение проведения аналогичной выставки – «ПТА Северо-Запад» – в Санкт-Петербурге в начале 2005 года, с 15 по 18 марта, на лучшей выставочной площадке города – в выставочном комплексе «Ленэкспо» в Гавани в павильоне 1. Участие в проекте выставочной компании «Экспотроника» гарантирует нам качественный специализированный подход во всех вопросах, касающихся идеи выставки.

Мы спланировали сроки проведения выставки так, чтобы было удобно и компаниям-участникам, и посетителям-профессионалам, ведь март – это начало делового сезона нового года. Помимо этого, «ПТА Северо-Запад» станет неотъемлемой частью «Петербургской технической ярмарки», которую проводит выставочное объединение «РЕСТЭК» в эти же сроки.

С уверенностью можно сказать, что выставка «ПТА Северо-Запад» будет востребована как источник информации о пере-



Наталья Глебовна Бабинская, руководитель департамента ИКТ-выставок ВО «РЕСТЭК»

довых технологиях для промышленных предприятий региона.

Осталось не так много времени до начала выставки. Как проходит подготовка к ней? Что познавательного для специалистов планируется на выставке?

К началу 2005 года забронировано 75% выставочных площадей от запланированной экспозиции выставки. Участниками выставки станут известные российские компании, работающие на рынке промышленной автоматизации: ПРОСОФТ, Электро-Профит, АТ-Электроникс, ПЛКСистемы, Fastwel, Технолинк, Автоматика-Север, ЭЖИТ-СПб, Икос и другие. Среди зарубежных компаний – Advantech, Iconics, Schroff, VIPA, Endress+Hauser и прочие. Также на выставке будет представлен ряд профессиональных изданий.

Работа по комплектованию выставки активно продолжается, многие компании выражают желание принять участие. Мы уже подходим ко второму важному этапу – приглашению специалистов на выставку. Рекламная кампания спланирована таким образом, чтобы максимально проинформировать и привлечь на выставку специалистов и профессионалов, работающих в области автоматизации, из всех промышленных предприятий города и региона. Задействованы профильные журналы и газеты, специализированные Web-сайты, городское радио, будут осуществляться именные почтовые и электронные рассылки.

Отдельно хочется отметить региональную конференцию по промышленной автоматизации и встраиваемым системам, которая состоится в рамках выставки и будет проходить в течение двух дней – 16 и 17 марта. В программе конференции запланированы семинары и отдельные выступле-

ния представителей компаний, которые расскажут о своих новых разработках специалистам и руководителям служб автоматизации основных предприятий Санкт-Петербурга и других областей Северо-Запада России.

Александр Биленко, директор компании «ЧипЭкспо», организующей выставку ChipEXPO, рассказал нам о перспективах развития выставки и особенностях выставочной деятельности в области высоких технологий и микроэлектроники.

Александр, как вы оцениваете влияние экономической ситуации в России на динамику рынка электронных компонентов?

Существует закономерность, которая одинакова для всех рынков: улучшается экономическая ситуация – расширяется рынок, и, следовательно, динамика развития положительна.

Что же касается нынешней экономической ситуации в России, то мне она видится как «балансирующая»: что-то будет определяться бизнес-сообществом, что-то государством.

Сейчас можно (и нужно!) желать скорейшего установления этого баланса.

Каков итог уходящего года? Что удалось и что не получилось сделать в 2004 году?

Успешно прошла вторая выставка «ЭЛЕКТРОНИКА. Компоненты. Оборудование. Технологии», и мы, наконец, реализовали то, что намеревались сделать давно, – переименовали её в ChipEXPO. Одновременно с этим мы сменили выставочную площадку, и ChipEXPO-2005 пройдет в павильоне «Форум» в Экспоцентре.

Компания «ЧипЭКСПО» выступила инициатором создания «Гильдии предприятий электроники» при Московской торгово-промышленной палате. В настоящее время завершаются организационные работы.



Александр Биленко, директор компании «ЧипЭкспо»



Успешно прошла вторая выставка «ЭЛЕКТРОНИКА. Компоненты. Оборудование. Технологии»

В 2004 году наша компания учредила независимую премию «Золотой Чип», и во время проведения выставки были награждены первые номинанты. Также с успехом и большим интересом прошла новогодняя лотерея, в которой участвовали персональные пластиковые карточки участников и посетителей.

Что же касается нереализованных проектов и неудач, то их, к счастью, было мало.

Каковы будут основные особенности выставки ChipEXPO-2005?

Мы будем стремиться к усилению «компонентной» составляющей выставки – это основное. А к особенностям я бы отнес нашу традиционно насыщенную деловую программу и новые виды сервиса для посетителей.

Мы решили организовать на выставке несколько тематических стендов, например, «Новые разработки в электронике», «Инвестиционно привлекательные проекты», «Импортозамещающая продукция».

Пройдут совещания главных редакторов СМИ, организаторов выставок по электронике в России и СНГ, ряд тематических совещаний.

В чем вы видите преимущества одновременного проведения выставок ChipEXPO-2005 и ПТА-2005?

Выгоды от такого соседства очевидны. Наши выставки, не пересекаясь по экспонентам, тем не менее, имеют очень большое пересечение по интересам посетителей. Это однозначно приведёт к увеличению числа посетителей на обеих выставках, а следовательно, к большей эффективности участия для наших экспонентов.

Также мы получаем возможность проведения совместных рекламных кампаний, презентаций, акций во время работы выставок.

Насколько значительного роста числа участников и посетителей выставки ChipEXPO вы ожидаете в 2005 году?

Рост участников определяется увеличением площади экспозиции, а она выросла на 1000 квадратных метров. А увеличение числа посетителей даст соседство выставки ПТА-2005 и, надеюсь, растущая популярность ChipEXPO.

Каковы отличия выставки ChipEXPO от других мероприятий по электронным компонентам? Насколько опасна для вас конкуренция с их стороны?

Я не стану перечислять отличия, поскольку одни очевидны, а другие достаточно субъективны, но если говорить о наших главных принципах, то это забота о будущем российской электроники, поддержка любых проявлений её роста, вычленение проблем отрасли и организация их обсуждения, а иногда и решение.

Как коммерческий проект мы, естественно, получаем прибыль, но она полностью остается в России и используется в интересах развития как выставки, так и её мероприятий.

А конкуренция? Существует стереотип опасности со стороны конкурентов. Но мы думаем иначе. ●

Контроллер WAGO I/O – мозг «интеллектуального здания»

С 24 по 29 ноября 2004 г. компания ПРОСОФТ – ведущий российский дистрибьютор решений в области промышленной автоматизации – третий раз принимала участие в ежегодной выставке Hi-Tech House-2004.

На своем стенде компания ПРОСОФТ выступала вместе с фирмой WAGO, поставщиком готовых решений для автоматизации и диспетчеризации зданий. На этой выставке WAGO представляла контроллеры с интерфейсом LON и Ethernet для применения в системах «интеллектуального здания».

Особый интерес у посетителей стенда вызвал исполинских размеров макет головного мозга с установленным в него контроллером распределённого ввода-вывода WAGO I/O SYSTEM. Достаточно одного такого контроллера, чтобы управлять несколькими десятками различных устройств, рассредоточенных по всему зданию и отвечающих за множество функций, таких как освещение, за-

темнение, обогрев, вентиляция, системы охранной сигнализации и другие.

Бесценным подарком для специалистов, посетивших стенд ПРОСОФТ, стало новое издание каталога WAGO I/O, впервые вышедшего на русском языке, с приложением на CD-ROM. Издание было специально приурочено к выставке.

Этот объёмный фолиант содержит подробные сведения о

- модульной и компактной системах WAGO I/O SYSTEM,
- модулях для эксплуатации в жёстких условиях,
- компактных промышленных IBM PC совместимых компьютерах,
- подключаемых программных модулей WAGO TOPLON для автоматизации зданий,
- интерфейсных модулях (реле, оптопарах, модулях для подключения температурных преобразователей и других функциональных модулях),
- системе защиты от перенапряжения WAGO-PROTECT,
- источниках питания (модулях фильтрующего конденсатора, конверторах постоянного напряжения)

Теперь разработчики систем автоматизации могут бесплатно заказать каталог компонентов для автоматизации зданий «WAGO I/O SYSTEM. Интерфейсные модули» на сайте компании ПРОСОФТ, официального дистрибьютора продукции WAGO в России.

Надо сказать, что оборудование, разработанное компанией WAGO, широко используется при автоматизации зданий в Европе. Эту продукцию нельзя отнести к hi-end классу, она используется в серийных приложениях. По объёмам производства и продаж продукции, предназначенной для автоматизации зданий, WAGO является одним из признанных европейских лидеров.

Оборудование отличается высоким качеством работы, высокой надёжностью и совместимостью со всеми ведущими технологиями автоматизации. ●

