

# Хочется увидеть явную заинтересованность госструктур в продуктах и решениях

С 9 по 11 октября 2012 г. в Москве состоится XII Международная специализированная выставка «Передовые Технологии Автоматизации. ПТА-2012». В преддверии ПТА-2012 мы беседуем с Оксаной Афанасьевой, генеральным директором ЗАО "ЭКСПОТРОНИКА", организатором выставок ПТА..

**В СССР руководство сектором промышленной автоматизации осуществляло Министерство приборостроения, средств автоматизации и систем управления. Какие государственные структуры ведают этим вопросом сейчас?**

На данный момент нет профильного государственного ведомства. Даже в Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России нет подразделений, отвечающих за автоматизацию.

Этот промышленный сектор развивается только в соответствии с нуждами отечественных предприятий и коммерческими интересами поставщиков оборудования и услуг.

Также фактически отсутствует российский профессиональный союз или ассоциация – такой, как, например, ISA - Международное общество автоматизации. Насколько это хорошо

или плохо судить участникам рынка.

По-моему мнению, в контексте громко декларируемого курса на модернизацию, должна существовать государственная программа, способствующая масштабному внедрению передовых технологий автоматизации. Но разработка и реализация этой программы немислима без участия самих «автоматизаторов»

- очевидно, что нужно защищать и объяснять свои интересы. Поэтому вполне вероятно, что профессиональный союз «родится», как только автоматизация станет одним из приоритетных направлений стратегии развития России.

**Какие попытки предпринимаете Вы, как организаторы главной российской выставки по автоматизации, для привлечения внимания государственных структур к насущным проблемам данного рынка?**

Запросы на сотрудничество и поддержку выставки направлены в десятки структур, имеющих отношение к развитию промышленности и экономики, в том числе, в Комиссию при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России, Полномочному представителю президента РФ в Центральном Федеральном Округе.

Выставка ПТА проводится под патронажем Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и МТПП; при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства энергетики РФ, Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы, Союза нефтегазопромышленников России, Международного общества приборостроения, систем и автоматизации (ISA), Центра Автоматизации зданий.

Это подчёркивает высокий статус события, но хотелось бы большего – не только присутствия чиновников на церемонии открытия. Хочется увидеть явную заинтересованность в продуктах и решениях, которые демонстрирует





экспоненты на ПТА. С этой целью мы пытаемся объяснить важность и необходимость новейших достижений автоматизации для вывода отечественной промышленности на более высокий уровень и, как следствие, роста экономики.

Те, кто взаимодействует с госструктурами, знают, что это очень непростая задача. Тем не менее, уже сейчас получено предварительное согласие на посещение выставки и встречу с экспонентами от людей, которые, так или иначе, влияют на промышленную политику.

**В последнее время компании аргументируют свой отказ от участия в выставках тем, что они не достигают на ней поставленных маркетинговых целей и задач. На Ваш взгляд, является ли данное утверждение верным?**

Дело в том, что вопрос эффективности выставок многослойный. И речь, скорее всего, идёт не о множестве маркетинговых задач, а об одной – поиске новых клиентов.

Для компаний, только сейчас выходящих на рынок, выставка является главной и лучшей возможностью для реализации маркетинговых планов как комплекса задач; это самый простой и действенный способ себя показать и на людей посмотреть.

Для постоянных экспонентов промышленных выставок через 5-6 лет наступает период стабильности – ощущение новизны уходит; они адаптированы на рынке; прирост новых клиентов фиксируется на определённой цифре. Даже экспоненты самых масштабных выставок нефтегазовой тематики признают, что новых покупателей там всё меньше.

Потому что отсутствуют или минимальны необходимые предпосылки, а именно:

- динамично развивающаяся по всем отраслям промышленность,
- долгосрочная стратегия развития направления, в целом,
- консолидированное профессиональное сообщество с высоким уровнем социальной ответственности;
- регулярное обновление ассортимента ряда компании с преобладанием комплексных решений.

По-моему, в профильной для своего сегмента выставке участвовать надо обязательно, поскольку помимо поиска клиентов, выставка выполняет и другие важные функции. Подробно я высказывалась в статье «Выставки ПТА. Системный подход к продажам», повторяться не буду. Полную версию этого материала можно

прочитать на сайте [www.pta-expo.ru](http://www.pta-expo.ru). в разделе «Автоматизация PRO».

Добавлю, что ЗАО «ЭКСПОТРОНИКА» действует в двух секторах: промышленной автоматизации и выставочном. Традиционно специализированная выставка создаётся по инициативе и при участии профильного министерства\ведомства или профессионального союза, что означает высокую заинтересованность основных игроков в этом событии. А технические вопросы (аренда павильона, застройка, рекламная кампания, сопровождение экспонентов и т.д.) решает подрядчик - выставочная компания. При организации ПТА обе функции приходится брать на себя ЭКСПОТРОНИКе, что повышает степень ответственности.

**А ЭКСПОТРОНИКА участвует в выставках?**

ЗАО «ЭКСПОТРОНИКА» участвует в выставках, конференциях; публикует рекламу в интернете и прессе, как и наши клиенты. По результатам мы достигаем как PR-цели, так и привлекаем профильных посетителей на ПТА.

Мы работаем практически на всех промышленных специализированных выставках в Москве и регионах. Более активно на выставках Электрические сети, Нефтегаз, Электро, Высокие технологии и т.д., на мероприятиях общей и политической направленности. Например, в Форуме регионов России «Институты модернизации». А также на профильных «выставочных» форумах – например, на выставке 5PEXpo. А заседание Гильдии выставочно-конгрессных организаций, членом которой является ЗАО «ЭКСПОТРОНИКА», считается обязательным для присутствия – там мы узнаём новости, общаемся с коллегами из других выставочных компаний; решаем проблемы – например, недобросовестной конкуренции.

**Как Вы оцениваете конкурентную обстановку?**

Мероприятия по автоматизации появляются и исчезают с периодичностью 2-3 года, региональные «старожилы» благополучно растворились в экспозициях смежных выставок. Поэтому конкуренцию нам составляют отраслевые выставки. Преимущество ПТА в том, что это проект многоотраслевой, но сосредоточенный на одной теме. Таким образом, мы экономим ресурсы наших клиентов, поскольку на ПТА нет необходимости фильтровать посетителей – это исключительно целевая аудитория.

Также к преимуществам я причисляю уникальнейшую функцию консолидации данного

профессионального сообщества. К сожалению, сейчас, участники рынка не считают её весомым достоинством, но, надеюсь, это вопрос времени. Объединение эффективнее, чем разобщённость.

**Зачем выставке деловая программа? Каковы цели и результаты таких мероприятий?**

Любой опытный руководитель подтвердит, что только непосредственное общение с партнёрами, клиентами, коллегами и подчинёнными является источником наиболее полной и достоверной информации. Только очная дискуссия с соответствующими атрибутами: живыми эмоциями, естественными реакциями собеседников, моментальной обратной связью, даёт возможность взаимопонимания и перспективы сотрудничества. Подтверждением тому мировая практика проведения многочисленных профессиональных конгрессов.

Мысли, высказанные в ходе дискуссий, не сохраняются в закрытом кругу. Мы обязуемся не только организовать мероприятие, но и широко информировать о нём целевую аудиторию при помощи СМИ.

В этом году в программе ПТА: семинары и презентации компаний SWD Software, Авантек Инжиниринг, Кварта Технологии, НПФ КРУГ, ОВЕН, Феникс Контакт РУС; конференции «Решения, повышающие эффективность управления технологическими процессами, на предприятиях ТЭК и химической промышленности»; Интеллектуальное здание; Энергосберегающие решения в автоматизации промышленных предприятий, зданий, сооружений; Интеллектуальные промышленные системы управления и автоматизации в машиностроении.

Также состоятся круглые столы «Немецкое качество», «Шахматная партия».

Ключевая направленность деловой программы ПТА- 2012 «Энергоэффективность. Энергосбережение».

**Многие компании практикуют организацию собственных семинаров. Является ли это тенденцией, указывающей на «падение» рынка выставочных услуг?**

Это традиционный формат, оптимальный с точки зрения соответствия затрат дивидендам. Почему нет. Часто компании проводят семинары в рамках ПТА. В этом случае многие организационные вопросы берут на себя организаторы выставки.

Как и любой формат, он может находиться на пике популярности, может надоесть. Пока он достаточно востребован.

**Основной тенденцией 90-ых годов было то, что на столичные выставки массово съезжались представители регионов – предприятий, региональной власти и т.д. – для обмена опытом, знакомства и продвижения интересов организаций. Сейчас активно развиваются региональные выставки в промышленных городах – Екатеринбурге, Уфе и т.д. Является ли это тенденцией децентрализации и значит ли это, что Москва теряет статус стратегической выставочной площадки?**

Предприниматели действуют там, где можно продать - продвигаясь вглубь страны. Как следствие, в регионах появляются выставки на аналогичные темы.

Развитие ИТ-технологий, когда трансляции с выставок и конференций можно посмотреть в сети, также способствует частичному оттоку региональных посетителей.

Это с одной стороны, а с другой, любая московская выставка практически всегда в несколько раз больше региональной на ту же тему. К тому же, и это немаловажный фактор, в Москве всегда интересно бывать. Москва – политическая, финансовая и культурная столица, и если московские власти решат самые тяжёлые для гостей вопросы: достаточное количество отелей, пробки на дорогах, качественное питание за разумные деньги, то командироваться на выставки будут чаще и больше.

**Компанию «ЭКСПОТРОНИКА» отличает от других выставочных операторов глубокое погружение в специфику рынка автоматизации и тщательный анализ информации, полученной в ходе мероприятий «ПТА». Расскажите, пожалуйста, о том, какие цели Вы преследуете, публикуя аналитические обзоры рынка, исследования и статистику?**

Я не представляю себе, как можно выполнять работу, не проводя исследования и не анализируя. Безусловно, мы бы с удовольствием использовали данные по рынку Росстата или компетентного консалтингового агентства, или хотя бы сведения компаний. Но такой информации почти нет, поэтому базовые изыскания и обзоры на их основе приходится делать самим. Что с одной стороны позволяет нам находить новые пути развития выставки, с другой выгодно отличает от конкурентов, штампуемых по шаблону мероприятия различных тематик. Мы подтверждаем серьёзное отношение к теме. Читайте обзоры, интервью, новости в разделе Автоматизация PRO на [www.pta-expo.ru](http://www.pta-expo.ru).

**Оксана Афанасьева**

Почетный член Международного общества автоматизации ISA, с 2005 г. генеральный директор компании ЗАО «ЭКСПОТРОНИКА», Топ-менеджер РФ 2006 по версии Национальной энциклопедии личностей Российской Федерации.