

Что такое ПТА?

Передовые технологии во всем: бизнесе, автоматике, на выставках



В 2008 году выставочной компании «ЭКСПОТРОНИКА» исполнилось пять лет, а выставке «ПТА. Передовые Технологии Автоматизации» – восемь. Много это или мало? Главное – за это время создана сеть профессиональных отраслевых выставок, охвативших крупнейшие промышленные центры России. И это – только начало. Планы куда масштабней. Как сегодня строит свой бизнес компания и что ожидает ее партнеров? Рассказывает генеральный директор ЗАО «ЭКСПОТРОНИКА»

Оксана Валентиновна АФАНАСЬЕВА

КОМПАНИЯ

– **Уважаемая Оксана Валентиновна, в чем заключаются особенности вашей компании?**

– Мы одновременно работаем в двух сегментах делового пространства. С одной стороны, в выставочном бизнесе, поскольку проводим крупнейшие специализированные международные выставки «ПТА. Передовые Технологии Автоматизации» и конференции «ПТА. Интеллектуальное здание». В то же время специализация выставок обязывает к изучению рынка промышленной автоматизации, тесному взаимодействию с ключевыми игроками, интеграции в сообщество «автоматизаторов». С этой целью мы активизируем работу с экспонентами в предвыставочный и поствыставочный периоды, помогаем им решать конкретные задачи продвижения бизнеса.

Основная функция нашей компании – организация крупнейшей в России бизнес-площадки, где могут встретиться специалисты промышленной автоматизации.

Конкурентным преимуществом «ЭКСПОТРОНИКИ» является широкая география проводимых мероприятий. Мы организуем выставки и конференции только в сфере промышленной автоматизации и смежных с ней направлений, но – на всей территории Российской Федерации и в Украине.

Помимо главного офиса в Москве, располагаем уникальной для выставочных компаний сетью представительств – в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске и Киеве. Дистанционная работа сложна. Тем не менее, четвертый год подряд мы организуем региональные проекты, постоянно расширяя их перечень.

ВЫСТАВКИ

– **Как бы Вы могли охарактеризовать главный проект Вашей компании?**

– Выставки «ПТА. Передовые Технологии Автоматизации» – реальное отражение российского рынка промышленной автоматизации и встраиваемых систем, сочетание традиций и инноваций.

В экспозиции представлен весь спектр достижений в области промыш-

ленной автоматике, начиная с оборудования и программных средств автоматизации, и заканчивая технологиями безопасности.

Среди наших партнеров – более 250 постоянных участников, в том числе мировые лидеры и крупнейшие стабильно развивающиеся российские компании. Выставки ежегодно посещают свыше 15 тысяч посетителей-специалистов.

– **С чего все начиналось? Как развивалась выставка?**

– В 2000 году состоялся первый семинар по автоматизации и встраиваемым системам. Мероприятие оказалось очень успешным, и уже на следующий год состоялась небольшая выставка в Российской академии наук. Впоследствии, шаг за шагом, выросла сеть профессиональных отраслевых смотров.

В первой выставке участвовали 23 компании, в ПТА-2007 – 154. Количество экспонентов, в среднем, росло на 10% в год.

Сегодня выставки ПТА представляют интересы всех игроков нашего сегмента рынка.

В них участвуют практически все ведущие компании, работающие в области промышленной автоматизации. Тем не менее рост продолжается. В этом году впервые будет представлен коллективный стенд Италии. Два года назад началось и активно продолжается расширение участия азиатских фирм – из Южной Кореи, Китая и с Тайваня. Для выхода на российский рынок они выбрали именно нас.

– **Можно ли говорить о том, что выставки ПТА объединяют бизнес-сообщество, связанное с производством и поставкой средств промышленной автоматизации в России?**

– Думаю, да. Но хотелось бы большего. Встречаясь с организаторами зарубежных выставок по автоматике, я вижу, насколько весом их авторитет, как плотно они интегрированы в мировое сообщество по автоматизации. Неудивительно – эти смотры проходят по 40–50 лет, отношения между экспонентами и «выставочниками» строились годами. Выход на столь высокий уровень взаимодействия с клиентами – одна из приоритетных задач «ЭКСПОТРОНИКИ».

Выставкам ПТА – всего восемь лет, но уже достигнутые результаты обнадеживают. Фактические показатели за последние годы таковы: увеличиваются



размеры экспозиции и объем заказываемых услуг, растет число участников, среди которых обязательно присутствуют ключевые игроки рынка. На мой взгляд, это свидетельство признания того, что выставки ПТА стали комфортной площадкой для обмена информацией, проведения исследований, взаимодействия с постоянными клиентами и привлечения новых партнеров.

– **Что можно сказать о конкурирующих проектах?**

– Ситуация сложна тем, что периодически появляются выставки по автоматизации, подготовленные непрофессионально и без знания темы. И так же быстро исчезают. А нагрузка на клиентов увеличивается, ведь они тратят время на изучение и оценку поступающих предложений.

Основными конкурентами считают альтернативные виды продвижения бизнеса, например Интернет. Но все же ничто не заменит «живого» общения и атмосферы праздника, присущего выставкам.

– **Как строится работа с клиентами?**

– Главное – выяснить потребности. Мы стараемся услышать клиентов и в максимально возможной степени реализовать их запросы.

Радует, что с каждым годом от экспонентов поступает все больше замечаний и предложений. Мы их анализируем, отбираем рациональное зерно и на этой базе строим планы развития проекта.

– Что можно сказать о деловой программе?

– Как правило, в течение всех дней работы выставок проходит масштабная отраслевая конференция, плюс – семинары экспонентов на стендах. Деловые программы всегда профессиональны и чрезвычайно насыщены.

Помимо этого, смотрят сопровождаются специальными проектами. Два года назад мы организовали стенд Политехнического музея «История автоматизации». Сделать это было непросто, поскольку для вывоза экспонатов из Политехнического музея требуется специальное разрешение Министерства культуры России.

– Как появилась идея организации выставок в регионах?

– Территория России – очень большая, и одной выставки в Москве для рынка промышленной автоматизации мало. Не все специалисты имеют возможность приехать в столицу.

Характерный пример: имея проект на Урале, мы организовали новую выставку в Сибири. Ряд специалистов, работавших на выставках в Москве и Екатеринбурге, сказали нам: «Сибирь заслуживает свой смотр». Мы провели анкетирование клиентов, и 70% опрошенных поддержали проект «ПТА Сибирь». В ноябре прошлого года «ЭКСПОТРОНИКА» стала первой выставочной компанией из Москвы, открывшей представительство в Сибири.

– Каковы особенности выставок в регионах?

– План продвижения каждой из выставок абсолютно индивидуален. Зависит он от макрохарактеристик регионов. Учитываются такие факторы, как экономическое положение и политический статус, промышленный профиль, состояние конкретной отрасли, география приграничных районов, система взаимоотношений бизнеса и власти, история и традиции народов, проживающих на территории.

На образ мероприятия влияют и местные выставочные традиции.

Мы обязательно учитываем местную специфику. И также обязательно стараемся выдержать одинаково высокий уровень обслуживания клиентов во всех городах проведения мероприятий.

– Можно ли сказать, что московская выставка охватывает общероссийский рынок, а региональные проекты ее дополняют?

– Безусловно. На выставки в регионы мы «привозим» до 50% экспонентов из Москвы, включая иностранцев. Оставшиеся 50% стендов арендуют местные фирмы, в том числе представительства транснациональных компаний. Многие лидеры рынка, которые участвуют в наших выставках, такие как Siemens, ABB, «Феникс Контакт Рус» и ProSoft, имеют представительства в крупных промышленных центрах России.

– Насколько известны Ваши мероприятия за рубежом?

– Выставка «ПТА. Передовые Технологии Автоматизации» – единственный российский проект, входящий во Всемирную Ассоциацию выставок по контрольно-измерительным приборам и автоматизации (World F.I.M.A – World Fairs Instrumentation-Measurement Automation), включающий девять специализированных мероприятий на четырех континентах.

В 2008 году на ежегодной Генеральной Ассамблее World F.I.M.A принято решение признать членами ассоциации все выставки ПТА, проходящие на территории России. Закономерно, что в будущем году Генеральная Ассамблея состоится в Москве в рамках выставки ПТА-2009.

Общение с зарубежными коллегами для нас чрезвычайно важно. Идет интенсивный обмен информацией. Мы знакомимся с мировым опытом и после каждой поездки «привозим» новые выставочные технологии, которые с успехом используем в России.

Серьезную поддержку нам оказывает Международное общество приборостроения, систем и автоматики (ISA). «ЭКСПОТРОНИКА» является полноправным членом этого объединения, а мне доверено быть координатором ISA по выставочному бизнесу.

Особо хотелось бы выделить сотрудничество с дирекцией выставки BIAS в Милане, благодаря которому на предстоящей выставке ПТА-2008 формируется коллективный стенд итальянских фирм. Налаживается сотрудничество с производителями выставки AUTOMATI-

CON в Польше. Информация о выставках ПТА активно размещается в отраслевых изданиях Китая.

– Работаете ли Вы на зарубежных выставках?

– Конечно. Многие специализированные вы-

ставки за рубежом, в том числе SPS/IPC/DRIVES в Нюрнберге (Германия), AUTOMATICON в Варшаве (Польша) и ряд других мы посещаем или участвуем в них со стендом, общаемся с организаторами и экспонентами, распространяем рекламные-информационные материалы ПТА со стендов World F.I.M.A.

– Можно ли спросить о стилистике бренда – старинной, исторической. Казалось бы, автоматика – сфера hi-tech, XXI века?

– На наш взгляд, этот стиль удивительно интересен тем, что выделяется на общем фоне и обращает на себя внимание. Сейчас, когда выставка успешна, с рестайлингом лучше не спешить.

НОВАЦИИ

– «ЭКСПОТРОНИКА» объединяет игроков рынка автоматизации. Не собираетесь ли Вы выходить за его пределы?

– В принципе, мы стараемся оставаться на своем поле. Вовлеченность в рынок – важнейшее конкурентное преимущество. В то же время понимаем: нельзя оставаться в стороне от близких тем.

В перспективе – развитие проектов по электронике. К примеру, оказалось, что на Урале до сих пор нет достойного смотра этой тематики. Соответственно, именно там состоится первая выставка «Электроника-Урал». Пока она задумана как одно из событий деловой программы выставки «ПТА Урал-2008». В будущем планируем организовать самостоятельную выставочную экспозицию.

Другая новация: конференции «ПТА. Интеллектуальное здание», посвященные проблемам комплексной автоматизации зданий. В Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске они проходят как независимое мероприятие, в Москве – в рамках выставки ПТА. Конференции пользуются очень большим успехом. В этом году мы расширили их формат: в Екатеринбурге конференция сопровождалась выставкой.

Деловой туризм – абсолютно новый вид услуг, который мы предложим своим клиентам в этом году. Надеюсь, туры на зарубежные выставки по автоматизации в компании коллег и партнеров станут гармоничным дополнением бизнес-программ компаний.

– Возвращаясь к первому вопросу, в чем Вы сами, лично, видите особенность своей фирмы?

– Главная особенность – отсутствие границ. Мы расширяем географию бизнеса, налаживаем международное партнерство, запускаем проекты и открываем новые направления.

Экспотроника

Телефон: +7 (495) 234 22 10,
Факс: +7 (495) 234 22 26
e-mail: info@pta-expo.ru,
www.pta-expo.ru,

для писем: 119313 Москва, а/я 28

