

Украинской промышленности - передовые технологии автоматизации

В гостях у "ПиКАДа" сегодня - директор ООО "Экспотроника", г. Киев, г-жа Елена Косяк - организатор и руководитель выставки "ПТА-Украина", ставшей известной сразу же после ее появления в Украине в 2005 году. Предлагаем Вашему вниманию ее видение развития выставочного бизнеса в области автоматизации производства и ответы на вопросы нашего корреспондента

Если литературу принято считать зеркалом человеческой жизни, то выставку по праву можно назвать зеркалом рынка. Важность выставки как маркетингового мероприятия давно уже никем не ставится под сомнение.

Выставка - это:

- ◆ прекрасная демонстрационная площадка;
- ◆ отличный и быстрый способ изучения рынка - здесь можно получить информацию, которая в обычное время будет собираться не один месяц, потребляя гораздо больше ресурсов;
- ◆ один из инструментов PR - способ напомнить или впервые заявить о себе;
- ◆ оптимальное место для общения с клиентами - Вы и Ваши партнеры по бизнесу находитесь на нейтральной территории и такие переговоры, с точки зрения психологов, оказываются куда более эффективными, чем те, которые проходят в офисе заказчика или исполнителя;
- ◆ и главное - это единственное место, где клиенты сами приходят к Вам.

Но какую выставку выбрать, чтоб мероприятие оказалось действительно эффективным?

Дело в том, что сегодня выставочный бизнес достаточно динамичен и большинство выставок основной своей целью ставит привлечение максимального количества участников и посетителей. В итоге участники зачастую страдают от наплыва нецелевой аудитории, а заинтересованные посетители не могут найти нужные им стенды.

Поэтому основным критерием "полезности" для современной техниче-

ской выставки становится ее специализированный, рабочий характер.

Главной особенностью выставочного мероприятия, за которое оно так ценится профессионалами, является намеренно узкая специализация, ориентация на нужды специалистов отрасли. Это особенно важно для компаний-участников, поскольку подобный подход к организации выставки, по оценкам экспертов, делает ее гораздо более эффективным маркетинговым инструментом по сравнению с любым видом рекламы (исходя из цены полезного контакта).

Эффективность специализированных выставок с точки зрения маркетинга заключается еще в том, что представляя свою новую продукцию, компании сразу оказываются в центре целевой аудитории. Это особенно актуально для выставки, посвященной промышленной автоматизации.

Конец прошлого года ознаменовался важным деловым событием в мире отечественной промышленной автоматизации. 29 ноября - 1 декабря 2005 года в Киеве, в здании Международного Выставочного Центра прошла первая выставка **"Передовые технологии автоматизации - Украина 2005"** ("ПТА-Украина 2005"), сразу заявив о себе как о серьезной отраслевой выставке в сфере промышленной автоматизации и компонентов для бортовых встраиваемых систем.

Выставка "ПТА-Украина" - это проект Международной выставки ПТА в Москве, которая с 2005 года по праву может считаться лучшей выставкой в области автоматизации в России. В этот год выставка ПТА - единственная среди выставок на территории СНГ этой отрасли - стала членом Всемирной Ассоциации выставок по Прибо-



ростроению, Измерениям и Автоматизации - World-F.I.M.A, которая включает 17 крупнейших мировых выставок, таких как: INTERKAMA+ (Германия), ISA EXPO (США), BIAS (Италия), MICONEX (Китай) и другие.

Как специалисты оценивают дебют ПТА на Украине? Организаторы выставки попросили ответить на этот вопрос некоторых участников выставки "ПТА-Украина 2005", и вот их мнение.



Фадеев Владимир Андреевич, директор департамента автоматизации и приводов ДП "Сименс-Украина":

"ПТА - это единственная профильная выставка по теме автоматизации на территории Украины, она дала возможность приблизиться к нашему непосредственному заказчику. Департамент "Автоматизация и приводы" (ДП "Сименс Украина") представляли на выставке наши партнеры - ООО "ИНФОКОМ ЛТД" и ЗАО "ЭЛАКС", которые особенно отметили установление новых полезных контактов. Это была хорошая возможность пообщаться с текущими заказчиками и установить новые контакты.

Оцениваем результаты участия в первой выставке "ПТА-Украина" как позитивные, что дает основание для уверенности в еще лучших результатах при участии на "ПТА-Украина 2006". К тому же мероприятие стало более узнаваемым и масштабным. Наши партнеры планируют представить новые решения для различных отраслей промышленности (коксохимической, фармацевтической, металлургии и машиностроения и т.д.), разработанные на основе техники Siemens.

Мы ожидаем от участия в "ПТА-Украина 2006", в первую очередь, новых контактов и связей. Также готовы подтвердить свой имидж и позицию в Украине как надежная и инновацион-

ная компания, партнеры которой являются серьезными игроками рынка".



Макеев Сергей, Генеральный директор НПП ООО "Логикон":

"На выставке мы познакомились с новыми партнерами, подписали новые соглашения и договора, наш стенд посетило большое количество старых и потенциальных клиентов, многие из которых теперь работают с нами на постоянной основе. Хочется отметить высокий профессиональный уровень посетителей. В связи с узкой отраслевой направленностью выставки эффективность участия в ней возросла. "ПТА-Украина 2005" была полезной и удачной, оправдала наши ожидания, поэтому было принято решение принять в ней участие и в этом году. На выставке "ПТА-Украина 2006" мы планируем представить своих новых партнеров и свежие решения от компании Логикон. Мы ждем плодотворных встреч с нашими будущими заказчиками!"



Данилюк Константин, директор компании КРОН (Винница):

"Мы смогли установить контакты с новыми партнерами и не только предложить уже существующие решения и продукцию, но и определить новые

направления, по которым наша фирма может развиваться, новые услуги, которые мы сможем предложить на следующей выставке".



Сергиенко Александр, директор ООО "ПРОМСАТ":

"На выставке "ПТА-Украина 2005" мы оценили профессионализм организаторов, и общее качество выставки. На нашем стенде, как и всегда были представлены новые продукты собственного производства (нормализаторы сигналов, барьеры искрозащиты), а также продукция наших зарубежных партнеров. На выставке мы обрели новых партнеров и заказчиков. Ожидания от уровня посетителей на этой выставке вполне оправдались. Спасибо организаторам."

Сегодня выставки ПТА представляют собой наиболее динамично развивающиеся и эффективные мероприятия со стабильным ростом числа экспонентов.

Вторая ежегодная специализированная выставка "ПТА-Украина 2006" пройдет в здании Международного выставочного центра 12-14 декабря 2006 года. До мероприятия осталось более двух месяцев, и свое участие уже подтвердили более 70 компаний и специализированных изданий. Среди экспонентов представлены: SIEMENS, SCHNEIDER ELECTRIC, HITACHI, СОЛИТОН, ИНФОКОМ, ЛОГИКОН, СВ-АЛЬТЕРА, СКИФ КОНТРОЛ, ХОЛИТ ДЭЙТА СИСТЕМС, ЕВРОТЕКС, ИКС-ТЕХНО, RTS-UKRAINE, ИНТЕЛЛЕКТ, МИКРОЛ, ТЕХНОИМПЕКС, ЭЛАКС, ЭЛЕКТРОИМПОРТ, ЭЛЕМЕР УКРАИНА и другие.

Впервые в выставке примут участие DANFOSS, HONEYWELL, VIPA, LAPP UKRAINE, ПАУТ-АВТОМАТИК, КСК-АВТОМАТИЗАЦИЯ, RITTAL, АЙДАР, ИНДАСОФТ-УКРАИНА, КИЕВПРИБОР, КТС-КОНТРОЛ, СИММЕТРОН, Торговый Дом "СИСТЕМА", СВЯЗЬИН-



ФОРМСЕРВИС, САНТА, УКРТЕХПРИЛАД, РЕЛСиС, СОЮЗ-ПРИБОР, ЭСТА. Российские участники будут представлены такими компаниями, как SVD SOFTWARE, TOXSOFT Ltd., ИНСАТ, NATIONAL INSTRUMENTS - RUSSIA. Тематика выставки представлена следующими сегментами: Автоматизация технологических процессов, Бортовые и Встраиваемые системы, Системная интеграция и консалтинг - каждый из которых в себе содержит максимальное количество тематических подпунктов.

В рамках выставки "ПТА-Украина 2006" пройдет традиционное мероприятие - Конференция "Промышленная Украина: автоматизация и встраиваемые системы". В этом году программа Конференции будет разделена на тематические блоки в соответствии с различными отраслями украинской промышленности - энергетика, нефтегаз, транспорт. Такое формирование программы Конференции уже сегодня вызвало активный интерес со стороны экспонентов. Среди докладчиков выступят представители компаний Siemens, RTS-Украина, Логикон, "ХОЛИТ Дейта Системс" и др.

Как же живет украинский рынок автоматизации в условиях перманентного политического и экономического кризиса и какие перспективы у отрасли?

Кризис-кризисом, а цифры - вещь упрямая. Согласно данным Государственного комитета статистики Украины, в промышленности на протяжении последних трех месяцев наблюдается стойкая тенденция роста объемов промышленного производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Например, в июле по сравнению с соответствующим меся-

цем 2005 года производство продукции выросло на 11,4% (в мае и июне соответственно на 10% и 9,6%). Рост реального ВВП за первое полугодие 2006 года составляет 5,5%, наибольший прирост наблюдается в добывающей промышленности - на 5,8%, металлургии и обработке металла - на 18,9%, в машиностроении прирост продукции составил 13,1%, транспорте - на 9,1%, строительстве - на 7,1%, производстве и распределению энергии, газа и воды - на 6,8%.

Все эти отрасли являлись и являются основными заказчиками услуг по АСУ ТП и комплексной автоматизации производства.

Экономический кризис 2005 года нанес существенный урон всем отраслям экономики, значительно затронул ориентированные на высокие технологии сектора, резко сократился приток иностранных инвестиций. Рынок АСУ ТП потерял свой объем заказов. Соответственно возросла конкуренция, снизилась рентабельность.

2006 год может характеризоваться как период неизбежной стабильности на низких оборотах. Основные поставщики сохранили свои позиции, в отдельных отраслях (перерабатывающей, строительной, металлургической, машиностроительной) наблюдается определенный рост производства. Весенняя выставка elcom-2006 показала сохранившийся интерес известных зарубежных брендов к нашему рынку, а активность участников грядущей выставки "ПТА Украина 2006" подтверждает мнение большинства экспертов о скором изменении экономической ситуации к лучшему. Не хочу рекламировать Украину как родину грядущего экономического чуда - оценки наших специалистов строятся на очевидных вещах, подтвержденных практикой развития рынка

до 2005 года. Судите сами, Украина обладает высоким научнотехническим потенциалом, недорогими производственными, энергетическими и людскими ресурсами, занимает исключительно удобное географическое положение, здесь легко разместить почти любое производство полного цикла. Политический кризис завершается (он не выгоден ни промышленным, ни финансовым кругам, ни населению). Вопрос только во временных сроках отложенного спроса на услуги по автоматизации. Быть готовым к активным временам - вот задача минимум для всех, кто стремится серьезно работать на рынке украинской автоматизации.

Разумеется, читателей интересует вопрос, как идет подготовка второй выставки "ПТА-Украина 2006" и что запланировано нового и интересного?

12-14 декабря пройдет основное событие для украинского рынка АСУ ТП - выставка "ПТА-Украина 2006". Прошлогоднее мероприятие - дебют специализированных выставок по автоматизации на Украине - собрало 60 участников и более 4000 посетителей из всех областей страны. В этом году ожидается около 90 участников. В настоящее время 70 компаний оформили заявки на участие. Планируется проведение тематических блоков в рамках Конференции. Учитывая опыт прошлого года, мы планируем провести целенаправленные мероприятия по приглашению посетителей ключевых отраслей, предложить им помимо встреч с системными интеграторами широкое освещение имеющихся проектов в их области. В этой связи активно привлекаются профильные журналы, а фирмы участники публикуют успешные проекты на сайте и в каталоге выставки. Мы строим и поддерживаемся делового стиля проведения мероприятия, т.е. организуем работу так, чтобы посетители максимально эффективно провели время на выставке. На мой взгляд, очень важным фактором является то, что выставка пользуется авторитетом у руководителей предприятий. В прошлом году около 40% посетителей представляли руководящий состав. Директора фирм-участников стараются выделить 2-3 дня для работы на выставке, у них получается очень насыщенная программа встреч, во время которых принимаются важные для компаний решения.

Интересно оценить, так сказать, качественный состав посетителей прошедшей выставки – кто они?

Давайте посмотрим конкретно и приведем примеры таких посетителей прошлогодней "ПТА Украина 2005", о которых говорят: "они принимают решения". И среди них - ведущий инженер-технолог АНТК им. О.К. Антонова, конструктор ГАХК "Артем", главный механик завода "Арсенал", главный инженер Гормолокозавода (г. Шостка), начальник службы эксплуатации Миргородского завода минеральных вод, главный инженер по наладке АСУ ТП Запорожского железорудного комбината, председатель правления "Завода железобетонных изделий"(г.Ровно), начальник цеха ОАО "Запорожсталь", главный энергетик и начальник лаборатории Киевского метрополитена, заведующий сектором промышленной электроники Банкотно-монетного двора НБУ, заместитель главного метролога "Галичфарм"(г.Львов). наших клиентов посетили представители Криворожстали, Одесского припортового завода, КТФ "Роза", ПБК "Славутич", специалисты "Укртатнафты", Севастопольского Стройпроекта, Киевтрансгаза, Кременчугской ТЭЦ, Киевэнерго, Чернобыльской АЭС, Киевводоканала, Госпотребстандарта Украины, Киевпродмаша и многие, многие другие.

Разумеется, как и в любой другой отрасли, важны все уровни коммуникации. Поэтому мы настраиваем своих участников быть готовыми к общению и с руководителями, и с начальниками отделов, участков, и с инженерами-разработчиками, и со специалистами по закупкам.

Вы проделали огромную работу по становлению проекта "ПТА-Украина". Что представляет собой ваша команда? Каковы основные принципы вашей работы?

Выставку "ПТА-Украина" помимо меня готовит еще 3 сотрудника, каждый из которых отвечает за вверенный участок: застройку и подготовку площадки, рекламу и приглашение посетителей, работу с иностранными гостями и клиентами. Я стремлюсь быть в постоянном контакте с нашими участниками. Со многими сложился теплый конструктивный диалог. Пользуясь случаем, хочу выразить признательность за успешное сотрудничество руководству компаний Сименс-Украина, Хоневелл Украина, Логикон,

ХОЛИТ Дейта Системс, Элемер-Украина, Шнейдер Электрик Украина, Интеллект, СВ-Альтера. Наша задача - предложить оптимальную форму участия, помочь компании донести особенности их предложений до посетителей. Приходится разбираться в тонкостях технических изделий, особенностях проектов, психологии заказчиков. Выставка - недешевое мероприятие, как для участников, так и для организаторов. По опыту убеждена, что грамотное выступление на выставке позволяет участнику не только окупить затраты, но и быть на шаг или два впереди тех, кто воздержался от участия. Если в прошлом году многие компании присматривались к проекту "ПТА-Украина", оценивали его для себя, то успех прошедшего мероприятия убедил их в полезности выставки.

Не воспринимайте сказанное как патристический пафос, но наш коллектив любит свою страну, нашу столицу Киев, наш народ, культуру, экологию. Мы искренне рады тому, что своими руками помогаем большим и малым предприятиям общаться, развиваться, работать эффективнее, внедрять лучшие решения по автоматизации, работать с добропорядочными партнерами. Думаю, что все кто был на "ПТА-Украина 2005", почувствовали огромное желание украинского промышленного сообщества жить и работать в современной, процветающей стране. Приезжайте в декабре, посмотрите на все своими глазами!

Известно, что выставка "ПТА Украина 2006" сместилась по срокам на 2 недели по отношению к первоначальному плану. Чем это вызвано?

Спасибо за интересный вопрос! Вы правы, первоначально планировалось проводить выставку совместно с пятым Международным промышленным форумом, организатор - ООО "Международный выставочный центр", как это было в прошлом году. Однако, по настоянию организаторов форума и учитывая пожелания основных экспонентов, мы перенесли сроки на 12-14 декабря. "ПТА Украина 2006" пройдет отдельно и независимо, мы получили хорошую выставочную площадь, удобные залы для деловой программы. Ожидаем, что не менее 5 тыс. специалистов посетят выставку.

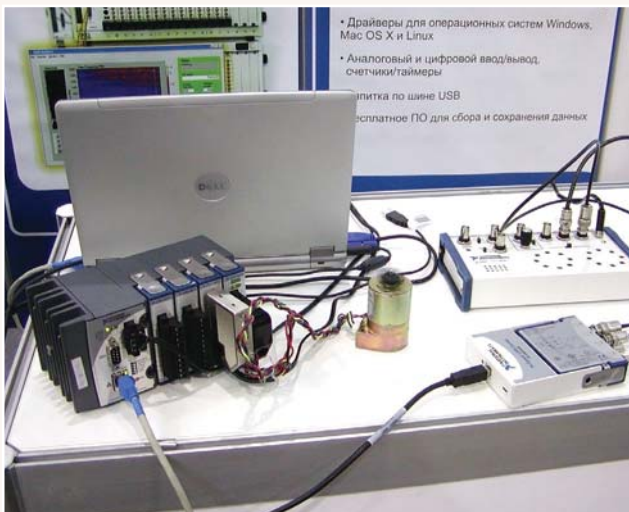
Нужно отметить, что механизмы регулирования выставочной деятельности в Украине далеки даже от российских. Но мы чувствуем себя уверенно и спокойно и не видим для себя серьезной конкурентной угрозы, ведь подготовка и проведение специализированной выставки в области промышленной автоматизации - сложная и специфическая задача. Мы стремимся жить в согласии и в сотрудничестве с другими выставками нашего профиля. Надеемся, что в ближайшем будущем выставочный рынок Украины сформирует удобные и цивилизованные правила работы и взаимодействия.

Расскажите о присутствии российских фирм на украинском рынке автоматизации. Каким российским компаниям выгодно развивать бизнес в Украине?

Я бы выделила 3 группы предприятий, которые могли бы успешно работать в Украине.

1. Производители оборудования и программного обеспечения для автоматизации. Очевидно, что экспортный





рынок соседней страны с похожими стандартами и культурой для них привлекателен. В России достаточно предприятий по производству комплектующих: силовой электроники, клавиатурных модулей, светодиодных модулей, корпусов, кабелей - все это востребовано. Оптимальный путь - поиск партнеров по продвижению своей продукции или развитие филиала. Выставка "ПТА Украина" позволяет решить задачу популяризации брэнда, выбора каналов сбыта и демонстрации продукции целевой аудитории.

2. Мощные системные интеграторы. Бытует мнение, что рынок услуг по автоматизации поделен региональными фирмами. Однако, как показывает практика, если у компании есть серьезный задел в реализации сложных проектов в России, представительство в Украине не останется без заказов. Востребованы проекты в энергетике, строительном, перерабатывающем комплексе, ТЭК.

3. Контрактные разработчики и производители изделий электроники. В России это рынок достаточно развит, а украинские предприятия испытывают дефицит предложения. Продвижение таких услуг возможно без организации представительства, через электронные каналы общения: сайт, почту, телефон и т.п. Если фирму - контрактного производителя заинтересует участие в "ПТА-Украина", рекомендуем взять небольшой стенд, показать особенности технологии и образцы изделий.

А каково отношение к российскому бизнесу, продукции или услугам? Национальность компонента для автоматизации имеет значение?

Украинские фирмы довольно плотно контролируют рынки услуг по автоматизации, и попасть на них со стороны сложно. Однако нет правил без исключений и путей реализации своих коммерческих интересов, несмотря на доминирующие правила. Не думаю, что "самостийність" украинцев в бизнесе выше, чем в

других странах. Знаю массу примеров успешного сотрудничества российских и украинских предприятий. Да что далеко ходить: выставка "ПТА-Украина" готовится нами совместно с российскими коллегами и, как видите, развивается успешно. Есть смысл пользоваться моментом, пока в силу исторических и культурных традиций российский партнер более близок украинскому бизнесу, чем немецкий или даже польский.

Могу привести пример выхода украинских предприятий на российский рынок. Успешно продвигают свою продукцию такие фирмы, как Микрол и Микролог. Деловые люди давно живут в мире глобальной экономики, в мире возможностей и отсутствия государственных границ. Надеюсь, что вскоре и в области автоматизации мы будем покупать не украинский или российский продукт, а продукт хороший, качественный, зарекомендовавший себя в данной области.

Возвращаясь к организационным выставочным вопросам, уточните,

насколько таможенные препоны мешают иностранным участникам полноценно выступить на выставке?

Знаете, если изменить смысл поговорки "Кто ищет, тот всегда найдет" на аспект развития бизнеса в соседней стране, то можно сказать, что кто боится, всегда найдет непреодолимые препятствия для участия - проблемы с таможенной, платежами, сертификацией и т.п. Но верно и обратное - кто ищет пути развития, тот всегда найдет способ преодолеть любые препятствия и быть в числе первых. Да, таможенные проблемы создают существенные сложности для представления высокотехнологичной продукции. Однако нами разработано предложение по сокращенному, но полноценному участию, когда экспонент привозит плакаты, полиграфию, видеоролики, минимум образцов и получает хорошие условия для диалога с посетителями. Обычно этого достаточно для решения большинства целей участия в выставке. Призываем российские компании не стесняться звонить нам, задавать вопросы и совместно искать оптимальные пути.

Спасибо Вам за встречу и беседу! Желаем успеха Вашему коллективу в подготовке выставки "ПТА-Украина 2006", в развитии новых проектов!

Спасибо Вам! От имени всего коллектива желаем многочисленной аудитории уважаемого журнала "ПиКАД" здоровья, процветания и успехов в начинающемся деловом сезоне 2006-2007гг.! Пользуясь этой прекрасной возможностью, приглашаем всех специалистов в Киев на выставку "ПТА-Украина 2006"!

