


Securika St. Petersburg в кругу друзей

Крупнейшая за пределами Москвы международная выставка рынка безопасности в России — Securika St. Petersburg (бывший Sfitex) — отметила 25-летие в узком кругу. Постоянные резиденты отнеслись к сокращению экспозиции философски: «Нам больше клиентов достанется». Участники-дебютанты оценили активность профессиональных посетителей и разнообразие деловой программы. В целом, старейший российский специализированный форум держит марку и пока обходится без «антикризисных предложений» экспонентам.

 Текст: Станислав Тарасов, Ольга Отис

Exhibitions and events. Among Friends. St. Petersburg. Securika St. Petersburg-2016 exhibition /
By Stanislav Tarasov, Olga Otis

One more anniversary celebrant — Securika St. Petersburg — feasts 25 years. Though the exhibition became smaller, regular residents say that it is even better for them as they can collect more clients. And some debutants highly appreciated the exposition and business program of the exhibition.



СТАТИСТИКА

Выставка работала с 8 по 10 ноября в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум» на Пулковских высотах. Близость к аэропорту, которая поначалу казалась преимуществом для московских гостей, сыграла с форумом нехорошую шутку: если близко из Москвы, то и в Москву не дальше. Часть круп-

ных экспонентов Securika St. Petersburg сделала выбор в пользу московских площадок. А посетителей в день открытия «не пустила» в Пулково отвратительная погода. В результате выставка работала на полную мощность один день из трех заявленных.

Количество компаний-участниц по сравнению с прошлым годом, далеко не самым

лучшим для форума, сократилось почти на треть — со 155 до 107. Выставку посетили 3610 человек против 4575 в 2015 году.

Выставка работала по пяти разделам:

- технические средства обеспечения безопасности;
- системы охранного телевидения;
- системы и средства обеспечения пожарной безопасности;
- системы связи и оповещения;
- технические средства и программное обеспечение для защиты информации.

ОТКРЫТИЕ

Второй год подряд торжественную церемонию открытия проводили Комитет по законности и правопорядку Санкт-Петербурга и окружное управление ФСТЭК.

Комитет отвечает за региональную политику в области гражданской обороны, пожарной безопасности и защиты населения от ЧС, поэтому форум является для него профессиональной площадкой для общения с рынком систем безопасности.

ФСТЭК по СЗФО и Комитет по информации и связи Санкт-Петербурга на форуме имеют собственное мероприятие — весьма представительную конференцию «Информационная безопасность. Невский диалог».

Поздравления с 25-летним юбилеем мероприятия принимала Ирина Любина, генеральный директор компании «АйТиИ Экспо» Санкт-Петербург/«ПРИМЭКСПО» (входит в группу ITE).

«НЕВСКИЙ ДИАЛОГ»

Securika St. Petersburg традиционно состоит из нескольких крупных самостоятельных мероприятий, благодаря чему имеет разнообразную профессиональную аудиторию посетителей. Одним из них является конференция «Информационная безопасность. Невский диалог», которая последние 8 лет служит местом встречи представителей регулирующих органов и ИТ-компаний.

В этом году на конференции работали сотрудники Комитета по информатизации и связи Санкт-Петербурга, управления ФСТЭК России по СЗФО, управления Роскомнадзора по СЗФО, ФГБОУ ВПО ПГУПС, СПИИРАН, Военной академии связи им. С.М. Буденного, Ассоциации «Русский Регистр», ФГАОУ ВО «СПбПУ» и ОПРФ.

Около 300 человек
приняли участие
в конференции
«Информационная
безопасность. Невский
диалог»

Среди ИТ-компаний можно было заметить представителей Dr. Web, холдинга «Информзащита», Positive Technologies, «ИнфоТекс», «УЦ ГИС», НТЦ «Протей», «ЭЛВИС-ПЛЮС» и других.

ИТ-бизнес всю использовал возможности конференции, чтобы обсудить с ИТ-чиновниками и экспертами госкомпаний вопросы правоприменения в области информационной безопасности и перспективы импортозамещения. Модераторы конференции пообещали в следующем году вновь сосредоточить внимание на отечественном ПО.

По данным Роскомнадзора, в работе конференции приняли участие около 300 человек. Справедливости ради надо отметить — среди них было много студентов, что наложило определенный отпечаток на поведение аудитории.

Преподаватели ведущих политехнических вузов Санкт-Петербурга, традиционные участники экспертных обсуждений «Невского диалога», были вынуждены адресовать выступления одновременно и студенческой, и профессиональной аудито-





рии. В результате студенты внимали молча, а профессионалы ворчали по поводу уровня докладов. «В тех выступлениях, которые я слушал, не нашел полезной для себя информации, — резюмировал Роман Ким, менеджер по продажам ООО «СОФТ МЕНЕДЖМЕНТ». — Конкретики было мало».

Однако на эту конференцию ходят не ради лекций, а ради возможности напрямую пообщаться с представителями госрегулятора и госзаказчиков. Поэтому интерес профессиональной аудитории конференции обеспечен на долгие годы вперед. Хотя не исключено, что немного изменится формат мероприятия, например, в пользу секционной работы «по интересам».

ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Это еще одна самостоятельная конференция Securika St. Petersburg, адресованная в первую очередь руководителям служб безопасности торговых сетей. Проходит в рамках форума в пятый раз и служит площадкой для общения ритейлеров с производителями систем безопасности, которые специализируются на решениях для данного сегмента.

Темами конференции стали пожарная безопасность и видеонаблюдение в ритейл-зоне, кейсы рынка систем безопасности, применимые для минимизации потерь и бизнес-аналитики, а также технологии отбора и проверки персонала. В принципе, программа этой конференции мало отличается от легендарного новосибирского «Защиторга», который проходит в рамках аналогичного сибирского форума ITE.

В этом году конференция потеряла своих титульных спонсоров — ITV | AxhonSoft, «СМТ-Внедренческий центр (СМТ-ВЦ)» и «СМ ТРЭЙД». Их место заняли компании регионального сегмента «Калуга Астрал» и «Формула контроля», которые своими мастер-классами неплохо оживили программу.

Судя по всему, Sfitex в лице ITV | AxhonSoft потерял хорошего партнера, поскольку компания вообще не была представлена на выставке, однако спустя две недели выступила генеральным спонсором московской All-over-IP.

ДЕНЬ МОНТАЖНИКА

Традиционным мероприятием Securika St. Petersburg всегда был и остается конкурс профессионального мастерства монтажников. В силу своей зрелищности состязания собирают публику, состоящую из монтажников и инсталляторов, которые являются целевой аудиторией для многих экспонентов. Конкурс, безусловно, способствует контактам B2C.

В этом году победил Николай Гроздов, монтажник компании «Технические системы безопасности». «Серебро» досталось независимому монтажнику Артему Орлову, а «бронза» — Виктору Поминову из «Арсенал Климата». Все лидеры конкурса получили призы от организаторов и компании «Болид».

ЭКСПОЗИЦИЯ

Технические средства обеспечения безопасности логично занимают самую большую часть экспозиции форума. И хотя Securika St. Petersburg не является площадкой для российских премьер, участники всегда привозят сюда новые для рынка СЗФО изделия.

По количеству новинок лидировали системы и средства обеспечения пожарной безопасности

По количеству новинок лидировали системы и средства обеспечения пожарной безопасности. Новые ультрафиолетовые извещатели пламени (Спектрон-401-Exd-M/Н, Спектрон-401-Exd-M/Н.01), а также извещатели пламени с протоколами HART и Modbus для автоматического управления пожарной сигнализацией представила компания «Спектрон». В дополнение компания предлагала специальный софт со своими библиотеками. Они позволяют значительно сократить время на проектирование, увидеть области покрытия извещателей, предусмотреть и спрогнозировать «мертвые зоны».

Группа компаний «Инновационные системы пожаробезопасности» (ИСП) вышла на выставку с модулем газового пожаротушения «Заря», предназначенным для тушения электрооборудования.

Свои модульные установки пожаротушения тонкораспыленной водой представили ЗАО «Источник Плюс» и компания «Техномаш СПб», модули пожаротушения тонкораспыленной водой представили также ГК «ЭТЕРНИС» и «ЭРВИСТ». «Огнеза» представила огнезащитный герметик «Огнеза-ГТ», предназначенный для заделки швов и стыков, для обеспечения предела огнестойкости 90 и 180 мин.

Производители кабельной продукции «ТПД Паритет» и «СПКБ Техно» привезли на выставку порядка 20 новых свежесертифицированных изделий, чем привлекли большое внимание монтажников и инсталляторов.

Сделав ставку на экстремальные режимы функционирования в сегменте видеонаблюдения, новинки на стенде «Альт-СБ» разместила компания «Бевард». Стенд украсила антивандальная IP-камера BEWARD-B2710DMR с разъемом для подключения микрофона, а также сетевая двухмегапиксельная IP-видеокамера BEWARD-BD5260, оснащенная сверхчувствительным сенсором для съемок в сумерки и темное время суток.

«ЭТАЛОН БЕЗОПАСНОСТИ»

Питерская Securika сохранила в программе конкурс «Эталон безопасности», где лучшие образцы техники боролись за призовые места. На отсутствие таких конкурсов жалуются многие участники региональных выставок, которые хотели бы по итогам форумов получать не только контакты потенциальных заказчиков, но и нечто материальное, что можно повесить на стену и сфотографировать для корпоративного сайта.

Вес мероприятию добавило участие заместителя директора Государственного Эрмитажа Алексея Богданова. Создатель пожарно-охранной системы подведомственного музея и искушенный ценитель технических новинок в тематической области возглавил экспертную группу. С именем Богданова связано использование в Эрмитаже передовых средств пожарной защиты «сухой воды» (хладона Novac) и систем тушения тонкораспыленной водой.

«Эталонами безопасности» в 2016 году стали НВП «Болид», ООО «Электротехника и Автоматика», ООО «Тру Ай Пи», ЗАО «Источник Плюс», ООО «Техномаш СПб», НПО «Первый легион», НПП «Спецкабель», ООО «Огнеза».

Памятные статуэтки и дипломы победителей юбилейной выставки увезли домой ООО «ЭРВИСТ-Северо-Запад» (за комбинированный пожарный извещатель «Эксперт-Щит»), ООО «Инновационные Системы Пожаробезопасности» (за модуль газового пожаротушения «Заря»), ГК «Гефест» (за систему управления спринклерами) и ООО «ТПД Паритет» (за огнестойкий кабель ParLan).

«Мы победили с огнестойким lan-кабелем для цифровых систем оповещения и управления эвакуацией. Это изделие снимает традиционную проблему, возникающую при монтаже систем безопасности, а именно — удовлетворяет требования по огнестойкости, предъявляемые к этим кабелям, — рассказал корреспонденту журнала РУБЕЖ специалист отдела маркетинга ООО «ТПД Паритет» Александр Ермаков. — Мы начали разработку продукта полгода назад. На данных типах кабеля применили двухслойную изоляцию, что позволило достичь оптималь-



Питерская Securika сохранила в программе конкурс «Эталон безопасности», где лучшие образцы техники боролись за призовые места



ных габаритов и огнестойкости три часа в открытом пламени. Мы первыми на российском рынке предложили огнестойкий кабель категории 5E».

МЕСТА ХВАТИТ ВСЕМ

Трехлетнее пребывание Securika St. Petersburg (Sfitex) в стенах «Экспофорума» большого успеха мероприятию не принесло.

Выставке пока не удалось превратиться и в полноценный GR-форум, крупнейшие госзаказчики из МВД и МЧС выставку проигнорировали. Не стала мейнстримом транспортная безопасность, которая со следующего года начнет генерировать значительный спрос на видеонаблюдение, СКУД и досмотровые комплексы. А ведь совсем рядом — в Пулковке — одновременно с форумом прошла большая конференция Дирекции по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области, которую посетил министр транспорта РФ Максим Соколов.

Конечно, возможности КВЦ «Экспофорум» позволяют развернуть и более масштабную экспозицию. Этим пользуются успешные участники выставки. «В прошлом году наш стенд был гораздо меньше, не хватало места для проведения переговоров. Без лож-

ной скромности скажу, что у нас на стенде всегда много посетителей, поэтому в этом году решили увеличить в два раза площадь и сделать стенд заметнее», — заявила руководитель отдела маркетинга АО «НПГ Гранит-Саламандра» Екатерина Герасимова. Компания — крупнейший разработчик и производитель генераторов огнетушащего аэрозоля в России, а выставка Securika St. Petersburg — единственная в СЗФО профессиональная площадка для такой продукции.

Не страшатся сокращения маркетинговых бюджетов на совместном стенде компаний «Альт-СБ» и «Бевард», компании даже рады уходу конкурентов и падения интереса к своей продукции не почувствовали.

Те, кто не может позволить себе стенд, пользуются возможностями коллективных экспозиций. Одну из таких представила Ленинградская областная Торгово-промышленная палата. По словам Виктора Лукьянова, председателя Комитета по безопасности предпринимательской деятельности Ленинградской областной ТПП, в пакете предложений организаторов нет небольших двухметровых стендов, которые нужны производителям регионального масштаба. Поэтому ТПП собирает таких участников на своем стенде.

Securika St. Petersburg в отзывах участников

Виктор Лукьянов

председатель Комитета по безопасности предпринимательской деятельности, Ленинградская областная Торгово-промышленная палата

Считаю, что не были учтены многие факторы, которые могли бы повысить статус этой выставки. Например, нет формата мероприятий для руководителей, принимающих решения по закупкам. Мы уже предлагали организаторам выставки включить в программу «День заказчика» или «День генеральных директоров». В этом случае топ-менеджеры компаний-заказчиков могли бы специально приехать и пообщаться непосредственно с руководителями компаний-производителей.

» На Securika St. Petersburg нет формата участия малых и средних фирм, поэтому на выставке не хватает стендов монтажных организаций. А многие посетители приезжают сюда именно в поисках квалифицированных исполнителей работ.

Многие руководители компаний не приезжают на выставку, поскольку не хотят общаться с менеджерами-стендистами.

Кроме того, на выставке не хватает стендов монтажных организаций, а я знаю, что многие посетители приезжают сюда именно в поисках квалифицированных исполнителей работ.

Почему инсталляторы не участвуют? Потому что дорого. На Securika St. Petersburg нет формата участия малых и средних фирм. По приемлемым ценам и на небольших стендах на выставке обязательно присутствовали бы многие монтажные организации.

» Происходит отток участников Securika St. Petersburg на московские выставки — там больше участников, посетителей и заказов, а стоимость участия сопоставима.

К сожалению, мы наблюдаем отток участников Securika St. Petersburg на московские выставки — там больше участников, посетителей и заказов, а стоимость участия сопоставима.

Повысить количество участников, уровень посещаемости и престижа выставки в Санкт-Петербурге можно только организацией новых мероприятий, новых форматов, дифференцированным подходом к стоимости стендов для разных по масштабу категорий участников. А также приемлемой стоимостью и разнообразным

ассортиментом общепита, на который уже который год жалуются участники, приехавшие в Санкт-Петербург из других регионов.

Сергей Кручинин

директор по продажам, ООО ТД «Альт-СБ»

Выставка оказалась очень продуктивной, мы получили много новых деловых контактов, видим значительный интерес к продукции и услугам, оказываемых «Альт-СБ», и планируем представлять нашу компанию в последующих мероприятиях.

Отказ от участия большинства наших партнеров и конкурентов не повлиял на интерес к выставке. Отмечаем рост спроса на IP-домофонию. Компании НПП «Бевард» и Торговый Дом «Альт-СБ» сегодня одни из самых узнаваемых и известных на рынке безопасности. Выставка для нас — еще один повод встретиться и обсудить деловые вопросы с техническими специалистами, проектными организациями, а также конечными потребителями, которых здесь всегда много.

Александр Попов

пресейл-инженер, ООО «Сателлит Инновация» (Macroscop)

Я высоко оцениваю Securika St. Petersburg, хотя это и не согласуется с отзывами моих коллег. Они видят, что масштаб и посещаемость сократились. Я вижу, что мы выполняем свой план по сбору деловых контактов, поскольку уровень внимания к нашим продуктам высок. Правда, большая часть контактов, скорее всего, будет реализована по схеме «Мы делаем вместе», т.е. это соглашения на уровне поставщик-партнер.

Павел Виленский

начальник отдела технической поддержки ЗАО «Риэлта»

Первый день подвел из-за погоды, обычно тогда и бывает максимальное количество посетителей. Во второй день было значительно лучше. Но, по сути, у выставки получился только один полноценный рабочий день.

Мы участвуем в этой выставке каждый год, но в отличие от других подобных мероприятий здесь не ставим главной целью поиск новых деловых контактов, хотя всегда им рады. Все наши крупные партнеры здесь тоже представлены. Мы сюда приезжаем показать наши новинки, поддержать информационно наших партнеров, обсудить перспективы дальнейшего сотрудничества, показать всем, что в нашем городе есть крупное предприятие полного цикла, где изделие проходит длинный путь от идеи, разработки и до запуска в серийное производство. В этот раз удалось пообщаться с представителями адми-

нистрации Санкт-Петербурга, которые проявили интерес к нашей продукции.

На выставке побывали специалисты нашего отдела разработки, отдела закупок, они посетили мероприятия, которые их интересовали, прошли по стендам конкурентов. Не очень удачно встали по соседству с демонстрационным стендом, где все три дня шли шумные мероприятия. Они были интересными, но уж очень громкими.

Александр Ермаков

специалист отдела маркетинга, ООО «ТПД Паритет»

Ожидания были хуже, чем сама выставка, что не может не радовать. Мы довольны качеством и количеством аудитории. Встретили своих клиентов — это монтажные и проектные организации. Показали новинки, ответили на вопросы, ждем развития контактов. Деловую программу посетить не удалось, но я с ней ознакомился и отметил большое количество интересных докладов.

Екатерина Герасимова

руководитель отдела маркетинга, АО «НПГ Гранит-Саламандра»

Эта выставка — вторая по величине после MIPS в РФ, поэтому мы каждый год стараемся в ней участвовать. Здесь появляется достаточно много контактов, можно встретиться с партнерами, наладить новые связи. Уровень организации устраивает — даже сказать нечего. Потрясающий «Экспофорум», удобная прилегающая гостиница. Поэтому тут вопросов нет.

У нас есть дилерская сеть в Санкт-Петербурге, мы продаем продукцию через партнеров. Однако считаем, что на таких выставках необходимо наше личное присутствие. Когда рассказ о продукции ведется от первого лица, тогда и задача от таких мероприятий гораздо выше.

Алексей Буторин

руководитель технической поддержки, ООО НПО «Спектрон»

Много вопросов по технической поддержке задают представители монтажных организаций. Вообще здесь больше практиков. Впрочем, и проектировщики тоже подходят регулярно, поскольку мы привезли для них специальный софт.

Удалось найти деловые контакты, они будут обрабатываться немного позже. В общем, выставка была успешной для нашей компании, но хотелось бы большей аудитории. Хотя количество посетителей во второй выставочный день не позволило нам принять участие в деловой программе форума — было много работы на стенде с клиентами.

