

Нижний Новгород. «Безопасность. Охрана. Спасение»/Sentex. 7–9 октября

Традиционная региональная выставка ОВК «Бизон» под эгидой МЧС в этом году стала одним большим разочарованием для коммерческих участников. В самом городе сосредоточено огромное количество промышленных предприятий, в шаговой доступности — Кстово и Дзержинск, соответственно, крупнейшие центры нефтепереработки и нефтехимии в Центральной России. Казалось бы, нижегородская Sentex должна была стать самой популярной площадкой для взаимодействия промышленных потребителей и производителей ТСБ. Но получилось, как в любимом анекдоте Юрия Никулина про два поезда, которые вышли навстречу друг другу и не встретились, потому что не судьба. Участники выставки почему-то винят в этом организаторов, которые «не пригласили» нужную аудиторию. В результате площадка с неплохим потенциалом превратилась в ведомственную выставку средств пожаротушения для МЧС. Как обычно, выгоду из таких региональных «эмчээсовских» выставок извлекают те, кто умеет работать с потребителями в формате семинаров и использует телефон по назначению, то есть для связи с клиентами.

СПЕЦИФИКА

Sentex проходит в Нижегородской ярмарке, которая исключительно удачно расположена в плане транспортной доступности — до нее легко доехать, доехать, долететь или дойти пешком от гостиничного комплекса. Здесь нет ограничений по площади и размеру экспозиции — территория ярмарки застроена просторными и высокотехнологичными павильонами со времен проведения в Нижнем глобальных экономических, экологических и культурных форумов. С тех пор на Нижегородской ярмарке остались профессиональная команда организаторов и сервисы.

И несмотря на все это, Sentex не состоялась — более половины заявленных участников не приехали.

Дебютанты используют Sentex как площадку для обкатки стендов и подготовки стендистов. Профессионалы работают в привычном формате взаимодействия с клиентами — формируют программу, приглашают, продвигают продукцию, особых иллюзий не испытывают.

На Sentex вообще не представлены торговые дома ТСБ. Как следствие, среди по-

сетителей нет инсталляторов и местных оптовиков.

В деловой программе выставки нет мероприятий для взаимодействия промышленных потребителей с производителями ТСБ, как следствие — на выставке нет ни тех, ни других.

Большинство нижегородских участников выставки не используют эту площадку для открытых контактов с проектировщиками в формате семинаров. Как следствие, проектировщикам на Sentex делать нечего.

Любой экспонент, владеющий навыками организации работы на выездных мероприятиях, попадает в центр внимания на такой выставке. Успех достигается минимальными усилиями.

ЭКСПОЗИЦИЯ

Приволжский региональный центр МЧС России и ГУ МЧС России по Нижегородской области используют возможности Нижегородской ярмарки по максимуму. Выставка специализированной пожарной и спасательной техники таких размеров, что невольно возникает опасение: а остался ли в



Почти вся экспозиция — технические средства пожарной безопасности



пожарной части хоть один автомобиль на случай реального возгорания?

Структуры МЧС и спасатели честно отработывают выставочную программу — им есть что показать, чем гордиться и в чем посоревноваться с коллегами из других подразделений. Уровень лояльности к коммерческим участникам выставки такой, что им позволено использовать на стендах в павильоне источники открытого огня. Так что школьники — традиционная аудитория специализированных выставок по безопасности в России — от всего этого в восторге, как и от оформленных в технике точечной росписи противогазов (вот бы их на SIPS!).

Почти вся экспозиция — технические средства пожарной безопасности. На этом фоне очень комфортно чувствуют себя представители рынка видеонаблюдения.

Повезло и компании «Сантэл Навигация-НН». Ее представитель Анна Пименова сочла участие в Sentex полезным и своевременным. На подходе изменение законодательной базы, которое потребует оснащения грузовых автомобилей, включая газель и ее одноклассников, средствами мониторинга по технологиям GPS и ГЛОНАСС. У компании есть готовые решения и понимание новых требований Ространснадзора. Конкурентов у «Сантэл Навигация-НН» на Sentex не оказалось.

Московская «Пожарная автоматика» явно заехала на Sentex по общему списку. Кто как переживает штиль на рынке ТСБ — «Пожарная автоматика» решила активизировать выставочную активность и посетила с участием в 2014 году более десятка крупных и мелких мероприятий, в том числе в Беларуси и Казахстане. Для региональных выставок у компании отработано взаимодействие с клиентами, которое включает предварительное оповещение и работу в формате семинаров. Поэтому «Пожарной автоматике» в Нижнем Новгороде было не скучно — специалисты приехали, отработали, уехали.

Насмотревшись на активность гостей специалистов на стендах и семинарах «ЭРВИ Групп» и «Пожарной автоматики», представитель нижегородской компании-инсталлятора «Абсолют ПБ» (дебютант Sentex) высказал пожелание, чтобы таких семинаров было «побольше и почаще». И даже пообещал, что в следующем году его компания обязательно постарается такой семинар организовать. Похоже, у Sentex все же появится вектор развития.

Еще один дебютант Sentex — женская ИК-2 ГУФСИН РФ, где шьют дешевую и качественную спецодежду, в том числе для пожарных и спасателей. Замначальника колонии Светлана Видовская возлагает определенные надежды на прямые контакты с руководством регионального и окружного

МЧС, однако пока все ограничилось обменом визитками. Обкатав стендовую экспозицию на Sentex, женская колония со своей коллекцией спецодежды нацелилась на московский «Интерполитех».

Саратовская компания «Синкросс» привезла в Нижний Новгород автоматизированные системы пожаротушения для промпотребителей и явно рассчитывала встретить таковых на Sentex. Убедившись в том, что ни конкурентов, ни клиентов на Нижегородской ярмарке встретить не удастся, представитель компании корректно заметил, что в следующем году не будет экономить на бензине и доедет до специализированной выставки в Москве.

Самой популярной на выставке оказалась экспозиция «Онтел-НН» — на стенде компании жгли костры, а потом тушили их разными высокотехнологичными способами. Компания выпускает огнетушители — и едва ли не единственная заботится об эстетике своих изделий, не скупится на hi-tech корпуса из нержавеющей стали и эффектную защитную голографию. Особые надежды компания возлагает на 600-граммовый порошковый огнетушитель, который она пытается сертифицировать как адекватную замену двухлитровым аналогам. Ниша компактных огнетушителей обещает в ближайшие годы стать одним из драйверов рынка. Этим объясняется большой интерес к любым новинкам в этом сегменте и на российских, и на зарубежных выставках.

РЕЗЮМЕ

Sentex проходит в Нижнем Новгороде в четвертый раз и явно находится в поиске формата и целевой аудитории. В этом сезоне выставка стала во всех смыслах весьма поучительной для немногочисленных коммерческих участников.



Уфа. «Промышленная и экологическая безопасность, безопасность жизнедеятельности». 7–9 октября

Проблемы с башкирской выставкой «Промышленная и экологическая безопасность», которая по формату должна была стать форумом с тремя специализированными выставками, были известны заранее. Это мероприятие хоть и проводится под эгидой МЧС, но, в отличие от весеннего уфимского форума «Безопасность», позиционируется как b2b-площадка. Это типичная выставка одного покупателя со всеми плюсами и минусами. Поскольку руководству Башнефти в этом сезоне оказалось не до форумов, на уфимскую выставку не поехали и предприятия, которые входят в зону притяжения нефтяной компании. Ситуацию не спасли ни переезд выставки в новое здание ВДНХ-Экспо, ни заявленная деловая программа. Значительная часть экспонентов отказалась от участия, а те немногие, кто приехал осенью в Уфу, были вынуждены искать другие цели и задачи, потому что посетителей не было.

СПЕЦИФИКА

Когда стало понятно, что в 2014 году форум не получится, уфимское мероприятие перестроили в специализированную выставку «Промышленная и экологическая безопасность, безопасность жизнедеятельности». В прошлом году уфимская

«Промышленная безопасность» проходила в рамках IV Международного экологического форума. Это было мощное мероприятие федерального масштаба с опорой на президентский указ о проведении года охраны окружающей среды. В 2014 году организатор выставки, инновационный центр «Лигас», корректно пояснил, что спад интереса к мероприятию связан с более узкой специализацией и акцентом на технических средствах безопасности.

УЧАСТНИКИ О СОБЫТИИ

Компания «ТехкранДиагностика» была в числе тех, для кого Башнефть представляла первостепенный интерес, и ее сотрудники очень рассчитывали на встречу со специалистами нефтяной компании. «Впечатления весьма грустные. Но положительный момент для нас в том, что нас тепло приняла Башкирская ассоциация экспертов. В целом мы были рады приехать на это мероприятие: рынок Башкирии очень интересен нам как московской компании. Надеемся на положительный результат от нашего участия», — поделился оптимизмом менеджер по рекламе Антон Лапшин.

Руководитель управления экспертизой промышленной безопасности «Интеркор

Рус» Дмитрий Черев полагает, что региональные специализированные выставки необходимы в любом случае. «Допускаю, что сейчас все проходят период кризисного времени, и имеет место некоторый спад. Люди экономят на непроизводственных расходах. Я считаю, что это явление временное», — уверен эксперт.

РЕЗЮМЕ

Башкирский рынок очень интересен для любых российских компаний, которые занимаются производством и проектированием ТСБ, средств обеспечения промышленной безопасности, разработкой информационных и инженерных технологий.

Уфимский выставочный центр ВДНХ-Экспо, безусловно, одна из лучших площадок страны как по технической оснащенности, так и по уровню организации мероприятий. До сих пор выставка развивалась как проект одного покупателя, но, скорей всего, со следующего года организаторы пересмотрят стратегию. Все предпосылки для развития качественной b2b-выставки по безопасности в Башкирии есть. Очевидно, что один весенний форум МЧС не справится с этой задачей, да и цели у него другие.



Хабаровск. «Автоматизация. Безопасность. Связь». 8–11 октября

Еще одна региональная выставка «бизоновского» формата, которая не вызвала большого восторга у местных участников, но понравилась приезжим экспонентам. Выставку «Автоматизация. Безопасность. Связь» в Хабаровске совместили с двумя другими: «Энергетика ДВ региона. Энергосбережение» и «Современный дом. Формула уюта». По информации организаторов, количество компаний-участниц уменьшилось на треть, однако осталось внушительным: география от Санкт-Петербурга до Владивостока (21 регион), более сотни самостоятельных экспозиций, что неплохо для региональной выставки. Многие экспоненты, как и в других городах, объясняют спад интереса к мероприятию непродуктивной PR-кампанией и тем, что большинство их потенциальных клиентов даже не знают о выставке, поэтому не участвовали в ней ни как экспоненты, ни как посетители. Как и в других городах, эти экспоненты не задаются простым вопросом: кто же должен оповещать их потенциальных клиентов? Поскольку на «бизоновских» выставках организаторы не занимаются маркетинговым обеспечением экспонентов, то в Хабаровске удачно отработали те, кто подготовил своих партнеров и заказчиков к взаимодействию.

СПЕЦИФИКА

Хабаровская выставка открывает широкий простор для экспонентов, здесь нет узкой специфики, как в Уфе, или четкой фиксации на МЧС, как в Нижнем Новгороде, хотя

экспозиция спасателей и пожарных тоже очень солидная. Перечень направлений, по которым работает выставка безопасности, включает системы пожаротушения, видеонаблюдения, спутниковое оборудование, системы контроля и управления доступом, в том числе биометрические, решения по охране и безопасности труда, автоматизации индустрии отдыха и развлечений и многие другие. При этом экспозиция «Безопасность» не является ключевой, организаторы считают более значимой «Энергетику и энергосбережение».

Большинство компаний — приезжие из других регионов (более 70%), больше всего участников из Москвы и Чувашии. Очевидно, что формата SIPS участникам рынка ТСБ не хватает: все-таки от Новосибирска до Хабаровска 3500 км, если лететь, и 5000 км, если ехать. Среди гостей были и московские представительства Siemens и Ensto Rus, которых окрестили «гостями с Запада».

Пока местные участники жаловались на отсутствие интереса к своей продукции, приезжие работали с проектировщиками и инсталляторами в формате заранее подготовленных семинаров.

Приезжие торговые дома ТСБ на выставке не представлены — тут своих хватает, что закономерно, учитывая географию региона. Зато среди участников много продавцов кабельной продукции, что красноречиво доказывает: пока IP завоевывают будущее, аналоговые системы прочно держатся в настоящем.

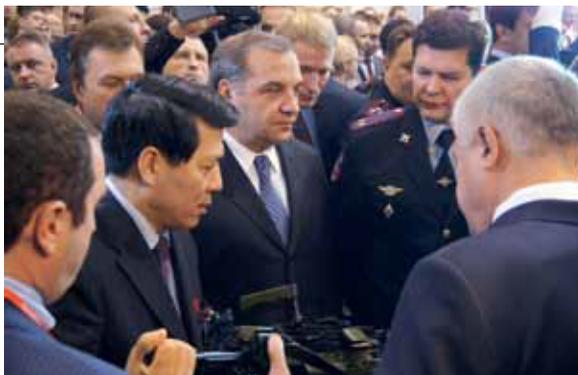
ЭКСПОЗИЦИЯ

Спад активности на рынке ТСБ сказался на масштабах хабаровской выставки, но не критично. Опрос участников показал, что наибольшим интересом пользовались современные системы пожарной безопасности и системы IP-видеонаблюдения, в основном бюджетные решения. По первой теме неплохо отработали алтайский «Источник Плюс» (системы порошкового и газового пожаротушения «Тунгус») и «Альфоника», которой было что сказать хабаровчанам после SIPS.

Основной дистрибьютор крупнейших российских производителей ТСБ и ОПС в регионе — торговый дом «Хранитель». Компания работает на выставке в стендовом формате, проводит семинары для инсталляторов и приглашает для проектировщиков специалистов компаний-производителей.

РЕЗЮМЕ

Дальневосточный рынок очень интересен российским и белорусским компаниям, которых здесь тоже немало, но они не столько участвуют, сколько присматриваются. В Хабаровск бессмысленно ехать в поисках контактов для создания OEM-производств, местная выставка совсем не про это. Сюда везут новые технологии, готовые решения, лицензированные изделия, новости и сплетни. Выставка закрывает сезон Хабаровской международной ярмарки, поэтому к ее организации относятся очень тщательно. Здесь всегда рады дебютантам, даже если заранее понятно, что в постоянных участников они не превратятся.



Москва. «Интерполитех». 21–24 октября

«Интерполитех» — основное мероприятие Объединенной выставочной компании (ОВК) «Бизон» в Москве и крупнейшая в России выставка в сегменте «Безопасность, пожарная безопасность, охрана труда». Лучший — 75-й — павильон ВДНХ, 35,5 тыс. кв. м экспозиции, военно-технический салон, выставка полицейской техники, спецвыставка «Граница», крупнейшая в России специализированная выставка беспилотников UVS-Tech. Санкционные ограничения, конечно, сказались на «Интерполитехе», но только с точки зрения географии — количество стран-участниц сократилось с 26 до 19. Зато количество экспонентов увеличилось с 442 до 473, что очень неплохо на фоне общего спада деловой активности на специализированных выставках.

СПЕЦИФИКА

Качественно изменилась аудитория выставки — на смену «пылесосам» и случайным посетителям пришли специалисты с высоким уровнем знаний о предмете.

«Здесь стало меньше случайных людей. Раньше посетителей было значительно больше, но это были непрофессионалы, и, например, продукция нашей компании им была неинтересна. А сейчас посетителей меньше, но если кто-то и подходит, то эти люди подходят уже целенаправленно. И мне это нравится. Внешне может показаться, что интерес стал меньше, но это не так. Посещаемость выставки, может, и становится меньше, но зато от-

дача намного больше», — заметил директор компании «Журин Электроникс» Александр Журин.

ЭКСПОЗИЦИЯ

На «Интерполитехе» сразу понятно, куда исчезли китайские компании с крупных региональных выставок — в одном из залов в центре расположился большой «чайна-таун». Выяснить, с какой целью китайские компании приехали на военную выставку, было трудно: общаться с журналистами уполномочены только специально обученные люди, обычные стендисты либо сразу теряют дар русской и английской речи, либо ссылаются на большую занятость. Со слов тех, кто все-таки смог что-то рассказать, ясно, что основная цель компаний — b2b-общение. Некоторые приезжают регулярно и охотно делятся опытом. При этом посещают и MIPS, который как раз отвечает формату b2b, и «Интерполитех», который считается узко-профессиональной, почти ведомственной выставкой. Те китайские компании, которые готовы общаться, пользуются бешеной популярностью — к ним в буквальном смысле стоят очереди из посетителей.

На «Интерполитехе» много иностранцев-дублетантов. Например, турецкая компания МКЕ (Mechanical and Chemical Industries Corporation). «Выставка может стать для нас хорошим шансом для выхода на российский рынок оружия для гражданского применения», — рассказала журналу руководитель

экспортного отдела МКЕ Гульдерен Багласер. Стенд компании привлекал окружающих не столько большим ассортиментом огнестрельного оружия, сколько охотничьим ружьем отчаянно розового цвета. Поначалу посетители откровенно недоумевали: зачем иностранная компания приехала предлагать турецкое оружие российским МВД, ФСБ и ФСВТС? Но все оказалось намного проще: в Москву МКЕ приехала со своей линейкой охотничьего снаряжения. «Мы знаем, что в России очень любят охоту», — улыбается Гульдерен Багласер.

РЕЗЮМЕ

В целом «Интерполитех», как и ожидалось, стал военизированной выставкой: огромные стенды министерств, Госкорпорации Ростех, компании которой занимали почти четверть экспозиции, большое количество военной техники, специального транспорта, беспилотников, обмундирования. Большой интерес вызвали защищенные ноутбуки в широком ассортименте. Одна из китайских компаний на своем стенде даже наглядно продемонстрировала, в каких условиях можно эксплуатировать ее устройства: три компьютера в трех стеклянных боксах и в разных условиях — при минусовой температуре, в воде и в условиях песчаной бури.

При этом нельзя сказать, что «Интерполитех» смог удивить чем-то особенным, но для своей, профессиональной, аудитории выставка отработала на все честные 100%. 