

# Две в одной



С 18 по 20 сентября в Алматы (Казахстан) прошло объединенное выставочное мероприятие — 6-я Международная выставка электротехники, энергетики и освещения и 6-я Международная выставка по охране, безопасности, противопожарной защите и автоматизации. Организаторами выступили компании Central Asia Trade Exhibitions и Sinerji International Exhibitions Ltd. Sti.

Текст: Ярослав Разумов

Несмотря на то, что мероприятие имеет уже приличную историю, казахстанские официальные лица его неожиданно проигнорировали: официального открытия выставки так и не состоялось. Представители организаторов в частном порядке заметили, что были сами удивлены этому: приглашения в алматинский городской акимат (мэрию) были отправлены, и приезд чиновников ожидался. Это беспрецедентное событие для алматинской выставочной практики.

Согласно официальному каталогу выставки, участие в ней приняли порядка 70 компаний, однако фактически было представлено около 50 стендов, и порядка десяти из них — профессиональные журналы и интернет-ресурсы. География выставки, опять же исходя из официального каталога, объединяла десять стран: Беларусь, Индию, Италию, Казахстан, Саудовскую Аравию, Польшу, Россию, Турцию, Украину и Швецию. Однако реальную картину в этом вопросе определить было довольно сложно. Например, Китай в каталоге не был заявлен, но китайская экспозиция была. Бесспорно то, что наибольшее участие в выставке приняли компании из Казахстана и России. И своего рода неофициальным стало участие компании из Украины, на что обратили внимание многие участники и посетители выставки.

Собственно, тематической разбивки экспозиций не было: две выставки были буквально слиты в одну. Возможно, отчасти это объясняется тем, что ряд компаний-участниц работает в обоих направлениях — как в энергетике, так и в сфере охраны и безопасности. С точки зрения выставочного дизайна выставку тоже трудно назвать большим событием: каких-либо презентационных находок на экспозиции замечено не было. Достаточно сказать, что технологию демонстрации промороликов использовал только один участник. Большая часть стендов была скромна, порой даже аскетична, представляя лишь изображения продукции.

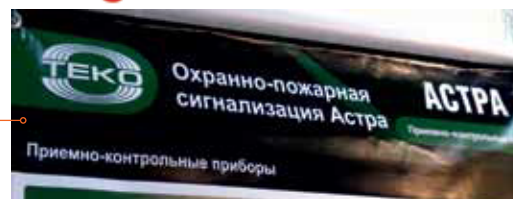
Что касается оценок эффективности участия в выставке самими представителями компаний, то они были весьма различными. Так, сотрудник компании Honeywell в интервью заметил, что это, конечно, «не уровень компании», и вопрос об участии в следующей такой выставке остается открытым. Но для данного подразделения компании — Honeywell Building Solution, — только заявляющего о себе на казахстанском рынке, участие в этой выставке носит имиджевый характер и потому приемлемо. «Мы изначально не ожидали, что она принесет нам колоссальные продажи. Наша экспозиция чисто имиджевая — заявить о себе. Что нужно, мы с нее возьмем», — заметил сотрудник фирмы.

Илсур Хамматуллин, старший инженер отдела маркетинга казанского ООО «Торговый дом «Теко», оценил выставку так: «Она небольшая, мало производителей. О том, будем ли участвовать в аналогичной выставке в следующий раз, сказать сейчас не могу. Весной проходит выставка AIPS (мы участвовали в ней в этом году) — она достаточно интересна, более ориентирована на нашу тематику. Хотя и здесь лично у нас посещаемость высокая, мы вдвоем не успевали консультировать».

Сосуществовавшая со стендом «Теко» экспозиция Siemens LLP (вообще на выставке в этом плане наблюдался большой демократизм — мировые гранды перемежались локальными компаниями) также пользовалась большим вниманием посетителей, в целом немногочисленных. Она содержала две новые системы пожарной сигнализации — Cerberus PRO



## Honeywell





и Cerberus ECO. Хотя они представлены на рынке Казахстана с прошлого года, но на выставках ранее не экспонировались. «Мы впервые показываем эти системы широкой публике. И здесь мы впервые. Что касается возможности участия в аналогичном мероприятии в следующий раз, то мы будем делать выводы по результатам этой выставки», — заметил инженер сервиса офиса Siemens LLP в Алматы Александр Колупаев.

Вероятно, в числе наиболее удовлетворенных участием были небольшие казахстанские компании, переживающие период быстрого роста. Например, по словам Алмаса Иргебаева, торгового представителя ТОО «Светодиодная техника» в Астане, компания очень довольна данной выставкой и обязательно придет на следующую. Как производитель светодиодов компания пользовалась большим успехом у посетителей, хотя присутствует на рынке сравнительно недавно. «Мы оцениваем наше участие здесь как очень эффективное. Особенно эта выставка полезна для только что открывшейся, развивающейся компании. Мы планируем и дальше участвовать в подобных мероприятиях», — заявил г-н Иргебаев.

Зато представители располагавшейся буквально по соседству экспозиции хмельницкого АО «Укрэлектроаппарат» (Украина) были настроены вполне скептически. Представитель компании-дилера заявил, что они участвуют в данной выставке впервые, и «в перспективе есть нацеленность на более масштабные встречи».

Прямо противоположный взгляд продемонстрировал Вячеслав Волигов, представитель казахстанской компании ALstyle. Эта компания работает на рынке Казахстана уже порядка 15 лет, представляет системы безопасности и все для прокладки кабеля. В данной выставке участвует впервые и на следующей аналогичной намерена присутствовать обязательно. «Мы обычно участвовали в AIPS, и будем участвовать дальше. Но и здесь нам хотелось бы присутствовать, как и на остальных выставках. Мы не разочарованы небольшим количеством участников, так как знали, на что идем», — заявил г-н Волигов.

Аргументы, представленные им, были, возможно, самыми разумными. Ведь во всем Казахстане численность населения — не более 17 млн, и только 2–3 млн из них проживают в Алматы. А профильной публики из этого количества — от силы 200 человек. Большинство из которых посетили экспозицию. Нужно, чтобы «народ приучался», считает Вячеслав Волигов. То есть на выставке для компании важно обозначить само свое присутствие.

В программу мероприятия также был включен и ряд семинаров, тематика которых была достаточно разнообразной — от узкоспециальных вопросов до довольно общих, вроде обзора казахстанского законодательства в сфере энергетики. К сожалению, ни одна встреча не вызвала аншлага среди посетителей. Наиболее популярным оказался семинар упомянутой выше компании «Теко» о возможностях представляемой ею продукции — аудитория составила порядка десяти человек. Как ни странно, но меньше всего публики собралось на лекцию о казахстанском законодательстве — за вычетом участниц группы поддержки там было не более пяти слушателей.

На наш взгляд, довольно затруднительно назвать прошедшую выставку успешным мероприятием.

