

MITEX-2022: прошлое и будущее инструментальной отрасли России

текст и фото: пресс-служба ВК «Евроэкспо»



Ольга Моисеева имеет более 20 лет опыта работы в сфере организации конференций, выставок, инновационных форумов: Ассоциация менеджеров, ИД Independent Media Sanoma Magazines, АНО «Институт региональной политики», Фонд «Форум инноваций» (группа «РОСНАНО»), ООО «Технопарк Сколково». С 2021 года – генеральный директор компании «Евроэкспо». Группа компаний «Евроэкспо» более 28 лет является поставщиком конгрессно-выставочных услуг «полного цикла» и специализируется на организации разнопрофильных форумов и выставок, располагая собственным производством, сертифицированным в соответствии со стандартами ISO, СРО. С 2009 года «Евроэкспо» оказывает услуги на таких проектах, как ПМЭФ (2009–2021), форум АТЭС (2012), форум G20 (2013), саммит БРИКС (2015), Всемирный Фестиваль молодежи и студентов (2017), Восточный Экономический Форум (2016–2021), Российская энергетическая неделя и др.

С 8 по 11 ноября 2022 года в Москве, в ЦВК «Экспоцентр» пройдет 15-я Московская международная выставка инструмента, оборудования и технологий MITEX. Те, кто давно и регулярно участвуют в выставке, называют долгожданное отраслевое событие не иначе как «инструментальный новый год» и готовятся к нему соответствующе – задолго до мероприятия. Ежегодно организаторы – выставочная компания «Евроэкспо» – не только удивляют взыскательную публику, но и создают площадку для решения актуальных задач отрасли.

Об истории выставки и том как она выглядит сегодня нашему изданию рассказывает генеральный директор «Евроэкспо» Ольга Моисеева.

– Ольга, у вас большой опыт в области организации выставок и деловых мероприятий. Как стали работать в одной из самых мужских отраслей – инструментальной?

– К тому моменту, когда я пришла в «Евроэкспо», успела поработать в инновационном секторе – в институтах развития «Роснано», «Сколково», деятельность которых связана с высокотехнологичным сектором практически во всех экономических отраслях. В какой-то момент мне стало интересно, какое отражение и продолжение инновации находят в промышленном секторе. Так, в 2019 году я приняла решение возглавить выставочное направление «Евроэкспо», в числе проектов которой и выставка MITEX.

Я очень хорошо помню одно из первых совещаний по выставке MITEX в 2019 году. На встрече присутствовали все основные участни-



2019 год – рекордный год для выставки по числу посетителей и экспонентов: 558 компаний из 21 страны мира, 22 000 посетителей, общая площадь выставки 22 100 м². В 2020 году из-за пандемии мероприятие не проводилось. Итоги MITECH-2021: 200 компаний-экспонентов из 12 стран мира, более 9 000 специалистов-посетителей.

ки отрасли, обсуждались важные вопросы предстоящей выставки, новинки, которые будут представлены, в том числе связанные с применением новейших технологий, включая искусственный интеллект. Именно тогда эта отрасль предстала мне изнутри, и я поняла, что несмотря на мой опыт, мне предстоит узнать об инновациях многое. Инструмент – это очень большое направление, где научные разработки находят применение и становятся реальностью в автоматизации, промышленности и быту. Например, 20–30 лет назад было трудно себе представить роботизированные газонокосилки или сварочное оборудование с возможностью сбора и анализа данных о процессе сварки, а сегодня этим никого не удивишь.

– В этом году выставка отмечает юбилей – 15 лет. На сегодняшний день MITECH – одно из главных инструментальных событий не только в России, но и СНГ. Расскажите, пожалуйста, о том, что лежит в основе такого масштабного события? С чего все началось?

– Выставка впервые прошла в России в 1998 году под названием InterTOOL. Она сразу же привлекла внимание международных инструментальных производителей и заявила о себе как о площадке, где представлены самые современные и наиболее востребованные технологии и продукты. Так сложилось, что новые компании, которые выходили на российский рынок, тут же приходили на выставку, что сде-

лало ее площадкой, которая объединила практически всех участников рынка.

В 2008 году произошел ребрендинг и с тех пор выставка известна под своим нынешним именем – MITECH (Moscow International Tool Expo). Фактически совокупный опыт этих двух площадок составляет более 20 лет работы с инструментальным рынком. Мы успешно пережили и кризисы 2009 и 2015 гг. приняли вызов 2020 года, не потеряв своей лидирующей позиции в России и странах СНГ. MITECH, как и прежде, остается самым масштабным ежегодным международным мероприятием инструментальной отрасли, авторитетной площадкой для поиска новых партнеров и заключения контрактов.



На выставке МІТЕХ представлены инструмент и оборудование промышленного и бытового назначения в более чем 27 тематических разделах, основные из которых – ручной электрический и механический инструмент, оборудование для металлообработки, лесной промышленности, строительства, сервиса и ремонта.

– Компании ежегодно пересматривают свой календарный план выставок: одни мероприятия остаются, другие – вычеркиваются. Однако МІТЕХ из года в год собирает элиту инструментального рынка. Чем объясните лояльность участников?

– Ну, во-первых, у нашей выставки нет аналогов на российском рынке. Есть проекты по смежным тематикам – специализированные строительные, лесные, автомобильные – но охватывающих полный спектр инструмента и оборудования – нет.

Во-вторых, залог успеха – правильный стратегический партнер. Многие годы мы тесно сотрудничаем с отраслевой ассоциацией РАТПЭ (Ассоциация торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации). Это дает возможность быть в тренде и оперативно реагировать на актуальные запросы рынка. Особенно остро мы ощуща-

ем практическую пользу этого сотрудничества в последние три года – во время пандемии и после. Так, чтобы максимально учесть и отразить на площадке интересы наших клиентов, некоторые идеи и задачи мы корректируем в процессе подготовки выставки. Такой подход не остается незамеченным нашими партнерами, поэтому они остаются с нами надолго.

В-третьих, лояльность появляется там, где выстраиваются отношения не между компаниями, а между людьми. МІТЕХ не только площадка для решения бизнес-задач компаний, но и отраслевой праздник – инструментальный Новый год. На своих стендах компании организуют соревнования шоу-программ – у кого ярче выступление певцов, танцоров, юмористов. Была даже компания-производитель лопат – из лопаты сделали гитару, устроили музыкальный концерт. Как организаторы, мы считаем, что решать серьезные задачи в атмосфере праздника намного приятнее.

И мы благодарны нашим партнерам и участникам, поскольку именно их доверие позволило нам выстоять и сохранить МІТЕХ в сложное время.

– Любая крупная выставка – это бизнес-проект, со своими особенностями и организационными секретами. Чем уникальна эта площадка и почему стоит сюда прийти как посетителям, так и экспонентам? Какие новинки готовите в этом году?

– На самом деле никакого секрета нет. Наш проект зиждется на пяти столпах:

Бизнес. В первую очередь, выставка решает бизнес-задачи участников и посетителей, содействует развитию инструментального рынка.

Международный состав экспонентов и посетителей. Даже в 2021 году, несмотря на продолжающиеся ограничения, на выставке представили свои решения компании из 12 стран.

Технологичность. Выставка демонстрирует современные решения в сфере инструмента и оборудования.

Мастерство. Используя решения, материалы и технологии от наших экспонентов, инструментальное сообщество растет профессионально, мастера своими руками создают высококлассные изделия.

Понимание отрасли. Мы интересуемся состоянием рынка, развиваемся и адаптируемся вместе с ним.

Нашу традиционную аудиторию можно условно сегментировать на три большие категории: представители оптовой, розничной и интернет-торговли – 51,69%, строительные компании, ремонтные бригады и частные мастера – 28,11%, представители металлообрабатывающих и деревообрабатывающих предприятий, мебельной, лесной промышленности, машиностроения, транспорта и т.д. – 20,19%.

Однако сейчас на российском рынке происходят серьезные структурные изменения. С одной стороны, за годы работы МІТЕХ собрал участников рынка специализированной торговли России, торговые сети и основных поставщиков e-commerce, которые выступают посредниками между B2B и B2C потребителей. С другой стороны, из-за ухода европейских компаний наблюдаем растущий спрос на сервис, ремонт и восстановление машин, оборудования (из-за трудностей с покупкой новой техники и деталей). Поэтому в текущем году, помимо традиционной аудитории, мы планируем привлечь промышленные и сервисные предприятия – добывающей, лесной, строительной отрасли, общего и тяжелого машиностроения.

Особенностью юбилейной выставки станет расширенный ассортимент инструмента для обработки различных видов материалов, сварки, сервисного обслуживания легковых автомобилей, спецтехники и промышленного оборудования.

– Выставка, как зеркало, отражает состояние и жизнь отрасли,

тренды и тенденции. Как трансформировалась выставка за последние годы?

– Преимущество выставки МІТЕХ в том, что это площадка, на которой встречаются производители, поставщики, потребители, продавцы. Можно получить полную информацию о различных инструментах, о конкурентах – у кого что нового, какие есть тенденции на рынке. Например, на выставке несколько лет назад только одна компания демонстрировала аккумуляторный инструмент, а сегодня он есть практический у каждого крупного производителя. Тренд подтверждает статистика. Если в 2005 году на российском рынке соотношение аккумуляторного и сетевого инструмента было 10 и 90%, то в 2021 году доля беспроводного инструмента составила уже 31%.

В этом году мы столкнулись с новым вызовом – сильнейшим санкционным давлением на российскую экономику. Многие европейские компании, постоянные участники выставки, были вынуждены приостановить свою деятельность в России, у кого-то есть сложности с поставками товара из Европы. Тем не менее мы видим доверие лидеров инструментального рынка России к выставке, отмечаем интерес китайских производителей. Также рассчитываем на участие представителей из Турции и Индии.

В числе посетителей как знакомые всем бренды международного уровня, такие как OBI, Leroy Merlin, Castorama, Ozon, закупщики из федеральных сетей – «Петрович», «Всеинструменты.ру», «220 вольт», DNS, «Максидом», так и крупные региональные специализированные офлайн – и онлайн-гипермаркеты – из России и стран СНГ. Более того, мы видим, что на выставке представители сфер строительства, производства, логистики, сервисного обслуживания транспорта.

Можно смело говорить о том, что посетительская аудитория МІТЕХ молодеет. Если до 2019 года гости выставки были в основном старше

35 лет, ближе к 40, то в последние три года видим, что возрастной ценз снижается.

Это обосновано в том числе и постепенным возвращением престижа рабочих профессий. Кадровый голод и дефицит специалистов в этой области – одно из масштабных направлений работы во многих промышленных отраслях. Понимая это, мы выстраиваем сотрудничество с вузами, например МГСУ, строительными колледжами. Приглашаем преподавателей вместе со студентами прийти на выставку и даем возможность протестировать представленное оборудование, познакомить их с основными технологическими трендами.

– МІТЕХ с самого начала выступает не только «витриной» инструментального рынка, но и значимой деловой площадкой, где компании находят ответы на текущие и долгосрочные вызовы. Какие темы выходят на первый план сегодня, а какие, наоборот, стали менее интересны рынку?

– В этом году деловая программа и дискуссионные форматы действительно станут ядром выставки. Обсудим острые вопросы, такие как реновация каналов поставок, замещение традиционного предложения новыми поставщиками, выход на новые каналы сбыта и крупных промышленных заказчиков, координация поставок с государственными регистрирующими органами, защита брендов и интеллектуального права поставщиков, работающих на российском рынке, от недобросовестных конкурентов. Кроме этого, в деловой блок войдут ежегодные стратегические темы – актуальные тренды рынка, новые этапы роста и преодоления, маркетинг и продвижение технологий на рынке.

В 2022 году МІТЕХ тесно сотрудничает с Департаментом станкостроения и тяжелого машиностроения Минпромторга России. Выставка послужит платформой для оперативного взаимодействия государственных органов с предприятиями инструментальной отрасли и сбора



Выставка — это комьюнити, где ценят не только финансовое благополучие, но и такие нематериальные активы, как мастерство и профессионализм, и объединяются ради достижения целей.

консолидированной обратной связи по мерам поддержки и механизмам стимулирования обеспечения продукции за счет внутреннего производства или замещающего импорта конкурентоспособного оборудования и инструментов.

Помимо деловой программы и традиционных демонстрационных форматов — столярного шоу, мастер-классов и школы резьбы по дереву, уделим внимание персонализации спроса и предложения. Планируется организовать зону закупок: у профессионального посетителя появится возможность заранее назначить встречи с целым рядом поставщиков, за 30 минут коротких переговоров получить максимально возможную карту предложений под свои задачи.

— Юбилей выставки — хороший повод подвести итог прошлых лет и заглянуть в будущее. Какой вы видите выставку через 5–10 лет, к чему стремитесь?

— МІТЕХ — гораздо больше, чем просто бизнес-площадка, собирающая экспонентов и посетителей на

четыре дня раз в год. Это в первую очередь сообщество лидеров и профессионалов, для которых важно соиздать и влиять на развитие рынка — его емкость, инвестиционную привлекательность, формировать человеческий капитал, кадры.

Мы также понимаем, что при столь быстром развитии цифровых технологий МІТЕХ в ближайшие два года ждет digital extension. Интернет дает возможность в десятки раз увеличить охват возможных контактов, и мы, как организаторы мероприятия, предусматриваем такую возможность — в виде заблаговременного доступа к расширенной базе участников, зарегистрированных на нашей онлайн-платформе. Именно планирование и персональные встречи непосредственно в дни проведения выставки дают качество и глубину проработки контактов.

— У многих представителей инструментальной отрасли даты проведения выставки уже отмечены в календаре как обязательные для посещения. Что бы вы сказали тем, кто еще сомневается?

Сегодня, когда бизнес живет в условиях турбулентности и структурной трансформации, крайне важно поддерживать тесную связь с клиентами, укреплять взаимоотношения с партнерами и использовать появившиеся возможности для роста. Идет новая расстановка сил, на рынке образуются незаполненные ниши, и это отличный шанс «подхватить» клиентов, оставшихся без иностранных поставщиков.

Мы равно верим как в силу и качество нашей площадки под брендом МІТЕХ, которая прошла проверку временем, так и в новые возможности, которые открываются компаниям в эпоху перемен. Отраслевая выставка остается одним из важнейших и стабильных инструментов коммуникации, помогающих сохранять и развивать инструментальный бизнес сразу в нескольких направлениях: от любительского и бытового сегмента до профессионального и промышленного использования.

Будем рады увидеть всех на 15-й юбилейной выставке МІТЕХ в ЦВК «Экспоцентр» 8–11 ноября 2022 года!