1–2

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ:
Продвижение российского производителя и выставочный бизнес

5–6

В ПОМОЩЬ ПРОЕКТИРОВЩИКУ:
Координация защитных устройств электроустановки

7

НОВОСТИ КОМПАНИИ:
Подводим итоги года

8

НАШИМ ПАРТНЕРАМ:
До успеха только 5 шагов

Вестник ИЭК

декабрь 2006

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ О РЫНКЕ НИЗКОВОЛЬТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Колонка редактора

Дорогие друзья!

Вот и подошел к концу еще один год. Если попытаться одним словом определить тренд ушедшего 2006, то, пожалуй, это будет «развитие». В самом деле, активно наращивали объемы и обороты многие региональные электротехнические компании. Для некоторых 2006 год был юбилейным. Так, компания «Комплект-Сервис» отметила свое десятилетие, компания «Аксиома», занявшая достойное место среди крупных российских поставщиков электротехнического оборудования в Поволжье, праздновала свое пятнадцатилетие. Столько же лет действует на российском рынке и успешная поволжская компания НПО «Тамара». Пусть не круглый, но все же весомый двенадцатый день рождения отметила белорусская компания «КРЭЗИСЕРВИС», широко известная на рынке Беларуси. Наша газета не раз писала об их работе, уверены, что нам будет что рассказать о наших партнерах и в будущем году.

Для компании «ИЭК» 2006 год принес значительные перемены: она сменила фирменный стиль, усовершенствовала свою систему взаимодействия с партнерами. В уходящем году компания открыла филиал в Монголии, в несколько раз увеличила свои производственные мощности, освоила выпуск нескольких десятков новых электротехнических изделий. В 2006 году увидел свет и первый номер нашей газеты «Вестник ИЭК».

Рубеж старого и нового года – время, когда подводятся итоги прошедшего и составляются планы на будущее. Чтобы ваши выставочные планы на 2007 год были более точными, мы подготовили несколько материалов на эту тему. Рассказ о том, как развивается российский выставочный бизнес, какие перемены в следующем году произойдут на крупнейшей электротехнической выставке «Электро», полезные советы от организаторов и опытных экспонентов – все это вы найдете на страницах нашей газеты.

В эти дни чаще обычного мы задаемся вопросом: что ждет нас в 2007 году? Мы не беремся предсказывать все события наступающего года, но в одном уверены абсолютно. Всех вас, уважаемые читатели ждут новые номера «Вестника ИЭК»! Вместе с вами мы сделаем газету в новом году еще более информативной, интересной, полезной. А сегодня, зажигая свечи на праздничном столе, мы благодарим всех наших читателей за внимание к изданию, всех авторов и корреспондентов – за присланные материалы, всех коллег – за участие в подготовке номеров. Мы поздравляем всех своих читателей с Новым Годом! Желаем успехов и достижений в профессиональной деятельности, взаимопонимания и благополучия в доме!

Дорогие друзья, уважаемые коллеги!

Как у нас принято, мы подводим итоги и думаем о том, что предстоит сделать на следующем этапе.

Уходящий год выдался особенно насыщенным. Начался он с тяжелейших январских и февральских морозов, самых сильных за последние 60 лет. Это было первое испытание, которое мы все вместе прошли с честью. Хочу поблагодарить всех, кто сделал возможным прохождение сложнейшей зимы, да и всего года без значимых аварий.

В этом же году были приняты важнейшие решения, которые по сути дела являлись целью всех преобразований в энергетике. А именно: принятие новых правил оптового и розничного рынков. И, конечно, принципиальное решение о привлечении частных инвестиций в российскую энергетику. Это решение было для нас важнейшим, и, по сути дела, это решение дает нам всю стратегию развития энергетики на обозримую перспективу.

Как многие знают, в нашем отряде ген-компаний - «космонавтов» первый полет совершило ОАО «ОГК-5». Команда во главе с Анатолием Бушиным осуществила размещение эмиссии дополнительных акций, которая за сутки принесла в российскую энергетику инвестиций больше, чем за предшествующее десятилетие из бюджетов всех уровней.

Я считаю, что в этом году мы не просто прошли какой-то очередной этап преобразований, а для себя, да и для всех, кто объективно и честно оценивает нашу работу, доказали правоту курса, которым мы вместе шли многие годы. И, главное, что этот курс нам сегодня уже дал, а в ближайшее время даст еще больше - масштабные инвестиции, которые как воздух, необходимы энергетике страны для мощнейшего импульса ее развития.

Все знают о нашей инвестиционной программе на 2006-2010 гг. Цифры, которые назывались - 23 000 000 кВт установленной мощности на новых энергоблоках. Хотя уже сегодня очевидно, что и эти цифры потребуют пересмотра в сторону увеличения. На следующую пятилетку 2011 – 2015 гг. минимальный объем новых вводов на электростанциях – 70 000 000 кВт, а максимальная цифра – 90 000 000 кВт. Естественно, речь идет о том, что новые пуски должны быть основаны на самых современных технологиях. В этой ситуации энергетика на основе реформы, на основе уникальных по масштабу частных инвестиций не только будет создана заново, но еще и за собой потянет, как локомотив, и строителей, и монтажников, и наладчиков, и проектировщиков, и энергомашиностроение. В этой связи мы ставим серьезнейшие задачи перед «Силовыми машинами». По сути дела, мы задаем уникального масштаба импульс развитию всей экономики страны.

Вот в эту стадию мы входим сейчас, ради этой стадии мы и работали, ради этой стадии и осуществлялась сложнейшая реформа в нашей отрасли. Я думаю, что для всех профессионалов задача новых вводов, задача строительства - это всегда задача сложная, но особенно привлекательная, особенно приятная и радостная.

Я хочу отметить и поздравить всех тех, кто в этом году делал свою работу профессионально, обеспечив важнейшие вводы новых мощностей: второй блок Северо-западной ТЭЦ, блоки на Хабаровской ТЭЦ-3, Челябинской ТЭЦ-3, Зеленчукские ГЭС. И важнейшие вводы у сетевиков тоже должны быть отмечены – расширение только одной подмосковной магистральной подстанции «Белый Раст» с классом напряжения 750 кВ чего стоит. А кроме этого – еще подстанция «Фрунзенская» в Белгородской области, подстанция «Хехцир» в Хабаровске, линия 330 кВ ПС Восточная-Октябрьская и другие объекты.

Анатолий ЧУБАЙС,
Председатель Правления РАО «ЕЭС России»

Но все эти результаты - это ступенька, отталкиваясь от которой мы должны выйти на абсолютно новые горизонты, которые сейчас просто очевидны каждому, кто профессионально работает в нашей сфере.

Об этом мы говорили, когда отмечали прошедший День энергетика. Он берет свое начало с даты утверждения знаменитого плана ГОЭЛРО и вот сейчас определение нового плана как «ГОЭЛРО-2» уже прикрепляется к тому, что мы с вами делаем. Масштаб задач, которые мы будем решать в новом году, именно такими параметрами и измеряется. Это действительно цена запуска нового этапа роста всей электроэнергетики страны, а значит, укрепления могущества нашей Родины.

Я хотел бы от души поздравить всех, кто сегодня вместе с нами, с Новым 2007 годом. Нам есть, что отмечать, есть впереди у нас задачи более сложные, чем те, что уже решены. И, может быть главное, что нам нужно пожелать друг другу - это удачи в решении задач, которые перед нами стоят.

Актуальное интервью

Марина БЕЛОВА,
руководитель дирекции выставок машино-технической тематики ЗАО «Эскпоцентр»

Бизнес – для бизнеса

Ежегодно в России проходит около 2,5 тысяч выставок, число их участников и посетителей увеличивается в среднем на 15 процентов. Роль выставочно-ярморачного бизнеса в развитии отечественной экономики и продвижении российских товаров очевидна. Выставки дают уникальную возможность собрать в одном месте специалистов и профессионалов нужного профиля, представителей властных структур, деловых кругов и общественности, консолидировать их усилия.

► на стр. 2

Актуальное интервью

Бизнес – для бизнеса

со стр. 1

Без сомнения, тон выставочному движению задают лидеры рынка. ЗАО «Экспоцентр» – одна из ведущих выставочных организаций стран Восточной Европы и самая крупная среди структур, работающих в этой сфере в России. О развитии выставочной деятельности, а также новых тенденциях на этом рынке читателям «Вестника ИЭК» рассказывает руководитель дирекции выставок машино-технической тематики ЗАО «Экспоцентр» Марина Белова.

- Увеличение числа выставок не отражается на уровне их организации и качественной составляющей экспонентов?

- Появление новых комплексов и выставок – вполне естественное явление при нынешнем уровне развития выставочного бизнеса. Но хочу заметить, что качество выставки не всегда напрямую зависит от места или времени ее проведения. Известны выставки, которые проводились на различных площадках, в различное время, и оставались успешными. Качество выставки, и это мое твердое убеждение, зависит от работы ее организаторов. В первую очередь, экспонентам интересна посещаемость их стендов целевой аудиторией. Выставки, на которых посещаемость хорошо организована, всегда будут востребованы.

- План проведения выставок Экспоцентра устоялся, но все же из года в год он несколько меняется. Компании, работающие на рынка электротехники, уже привыкли к тому, что в июне всегда проводится главная для них выставка «Электро». Планируются ли перемены в организации этой выставки в 2007 году?

- Да, перемены планируются. Об изменениях в организации «Электро-2007» подробнее расскажет директор этой выставки Юрий Игошин *(см. стр. 8 - Ред.)* Я хочу подробнее остановиться на общих принципах формирования выставок. При определении тематики Экспоцентр использует отраслевой подход. В структуре выставочного комплекса шесть дирекций по организации выставок, у каждой своя специфика. Перемены в графике выставок, естественно, происходят, но мы не считаем их кардинальными. Часть выставок, которым нет равных в московском пространстве, Экспоцентр проводил прежде один раз в два года. Сейчас мы осуществляем программу перевода многих из них на ежегодный цикл. При этом новые выстав-

ки не являются точными копиями традиционных, каждая имеет собственную идею и аудиторию.

Кроме того, мы осваиваем новые площадки. Экспоцентр является соорганизатором выставки «ЭлектроТехноЭкспо» на ВВЦ. В апреле 2007 года мы планируем участвовать в организации экспозиции «ТЭК регионов России» в Государственном Кремлевском дворце съездов. Стоит отметить, что дирекция машино-технических выставок предлагает клиентам Экспоцентра участие не только в московских выставках, но и за рубежом.

- Давайте поговорим о тенденции объединения в выставочном бизнесе. Способен ли ЗАО «Экспоцентр» сплотить под своей эгидой десятки других компаний, специализирующихся на этом виде деятельности? Это стало бы началом выработки единой политики на рынке выставочного бизнеса.

- Экспоцентр самодостаточен, потому что уникально сочетает в себе владельца крупного выставочного комплекса и профессионального организатора собственных выставок. И, тем не менее, мы всегда открыты для партнерства. Мы плотно сотрудничаем с компаниями-организаторами выставок и коллективных экспозиций. Безусловно, партнерство с Экспоцентром, как одной из ведущих выставочных организаций, ко многому обязывает. Прежде всего, ради качества и сохранения лучших традиций. Должна сказать, что компании, которые выдерживают испытание на профессиональный подход к делу, остаются нашими постоянными партнерами. Мы вместе организуем выставки или предоставляем для них площади Экспоцентра. Пока объединение выставочных компаний проявляется в таком виде.

Другое дело, что появляются новые компании, которые не совсем корректно ведут себя на рынке. Зачастую организаторам авторитетных международных выставок приходится сталкиваться с недобросовестной конкуренцией. Новые игроки на выставочном рынке, стремясь захватить те или иные его сегменты, применяют методы копирования популярных выставочных брендов в те же сроки или с небольшим разрывом с известной выставкой.

- Это связано с несовершенством законодательства в области выставочной деятельности?

- Скорее, это несовершенство отношений добрососедства. Ведь если внутри бизнес-сообщества нет договоренностей о разделе сфер влияний, никакой, пусть даже самый правильный, закон не будет работать так, как должен. Думаю, что это проблема любой отрасли.

- Сейчас много говорится о необходимости создания экспертного совета в выставочном бизнесе, который определял и координировал бы направление выставочной деятельности. Нужен ли такой совет и что изменится с его созданием?

- Такой совет необходим для того, чтобы отрегулировать количество выставок, место и время их проведения. Экспоцентр входит в состав ведущих московских, российских и международных организаций, занимающихся вопросами выставочно-ярмарочной деятельности. Однако эти бизнес-сообщества действуют преимущественно на уровне профессионального обмена мнениями. В меньшей степени они оказывают влияние на распределение выставок, выработку их тематик.

Идея экспертных советов в формате организационных комитетов на деле применяется в Экспоцентре. По конкретным выставкам мы работаем в тесном сотрудничестве с ведущими российскими отраслевыми ассоциациями, при активном содействии соответствующих министерств и ведомств.

- Несомненно, увеличение количества выставок и их популярность привлекает на московские площади региональные компании. Не все учитывают специфику столичных выставок, многие из которых имеют статус международных.

- На выставках Экспоцентра всегда широко представлены как участники, так и посетители практически из всех регионов России. В процессе подготовки к выставке наши специалисты профессионально доносят до региональных экспонентов особенности размещения на московских выставочных площадках, проводят учебные семинары в регионах. У нас отлажено взаимодействие с региональными торгово-промышленными палатами. Кроме того, мы создаем альянсы в регионах. В частности, Экспоцентр и ТПП Мордовии создали совместное предприятие на базе республиканского выставочного центра. Активное сотрудничество помогает подготовить хорошую коллективную экспозицию республики Мордовия на нашей выставке. В планах Экспоцентра - расширить свою деятельность в этом направлении. Это интересно и полезно как регионам, так и выставочной компании.

Развитие бизнеса

Русский Свет: еще один шаг вперед

Новый терминал компании «Русский Свет», построенный в 2006 году, по праву считают самым высокотехнологичным офисно-складским комплексом в центральной России. Его площадь составляет 22 000 квадратных метров. Техническая оснащенность терминала позволяет ежедневно перерабатывать до 400 тонн груза. Это – первый и пока единственный комплекс компании «Русский Свет» подобного уровня. Его презентация проходила в торжественной обстановке с участием партнеров компании.

Открывая презентацию, генеральный директор компании «Русский Свет» Александр Страшнов отметил, что партнерские отношения с крупнейшими производителями дают компании возможность предлагать более широкий ассортимент продукции. Так, в новом терминале постоянно в наличии не менее 12 тысяч позиций ассортимента компании.

Первые отгрузки с нового терминала были сделаны еще в сентябре, но его презентацию провели в декабре, и она стала своеобразным подведением итогов работы компании в уходящем 2006 году. Итоги эти радуют. Компания обслуживает более 30 тысяч клиентов в квартал. Среди постоянных клиентов - Управление делами Президента РФ, Министерство иностранных дел, ГУ Гражданской Обороны и Чрезвычайных Ситуаций г. Москвы, ГУ ЦБ РФ, ОАО «Газпром», РАО ЕЭС России, крупнейшие металлургические комбинаты, железные дороги, аэропорты, киноконцерн «Мосфильм», Эрмитаж, Исторический музей, Русский музей и многие другие.

Новый терминал позволит сделать более эффективной логистику компании, обеспечивающую работу филиалов «Русского Света» в российских городах. С 1 января 2007 года компания «Русский Свет» насчитывает уже 46 филиалов в 42 городах России. За одиннадцать лет удалось создать мощную сбытовую инфраструктуру, отвечающую современным рыночным требованиям. С открытием филиалов в городах повысилась скорость обслуживания клиентов, появилась возможность делать оперативный маркетинговый анализ рынка регионов. Квалифицированный персонал, постоянно наращиваемые складские мощности позволили компании «Русский Свет» минимизировать сроки обработки и доставки электротехнической продукции потребителям.

В церемонии презентации нового терминала приняли участие представители крупных компаний, производящих светотехническую и электротехническую продукцию. Все деловые партнеры компании отметили: «Русский Свет» сделал еще один шаг вперед в своем развитии.

Уважаемые коллеги!

От имени директората компании «ИЭК» поздравляю вас с Новым годом! Время на рубеже нового и старого года – особое. В эти дни принято оглядываться на прожитое, подводить итоги, строить планы на будущее. Для нас и наших партнеров 2006 год был наполнен напряженной работой. Мы открыли филиал в Монголии, существенно увеличили производственные мощности заводов «ЭЛПАСТИК» и «МЕТАЛЛ-ПЛАСТ», ввели новый фирменный стиль. Сделано немало, но еще больше нам предстоит сделать в новом году.

Ближайшие планы по развитию производства касаются развития площадок в Тульской области, производственных и складских мощностей в КНР, Италии, Турции, Польше. Пуск новых производственных мощностей в России и КНР позволит компании сохранить высокие темпы роста и закрепить свое положение лидера на электротехническом рынке России и СНГ. Я уверен в выполнении этой высокой миссии. Коллектив компании «ИЭК», ее партнеры - энергичные, целеустремленные люди, чувствующие тенденции рынка и умеющие профессионально на нем работать. Пользуясь случаем, хочу еще раз поблагодарить всех вас, уважаемые коллеги, за ваш профессиональный труд, высокую отдачу, сопричастность всему, что происходит в нашей компании.

Желаю сотрудникам компании «ИЭК», нашим партнерам, всем читателям газеты «Вестник ИЭК» крепкого здоровья, удачи, личного счастья и благополучия! Пусть наступающий Новый год подарит нам новые возможности и откроет пути к новым достижениям!

С уважением,
Генеральный директор компании «ИЭК»
Михаил ПЕТРОВ

Наши достижения

Выставочные высоты

Как определить лидирующую в отрасли компанию? Обычно позиции, занимаемые той или иной фирмой, определяют по объему продаж, широте ассортиментного ряда, количеству торговых или производственных площадей, объему прибыли. К этим показателям обычно добавляют еще и признание экспертов электротехнического рынка.

В последние годы в рамках крупнейших специализированных выставок проводятся профессиональные конкурсы и смотры, по итогом которых компании выстраиваются в отраслевую «табель о рангах».

Компания «ИЭК» в 2006 году приняла участие в 21 выставке. Еще около 40 экспозиций было организовано совместно с партнерами компании в России, Беларуси, Казахстане и на Украине. Компания «ИЭК» оказывает им поддержку в организации выставочных экспозиций, по праву разделяя их успехи. Впрочем, сама компания в минувший год не раз покоряла самые крутые выставочные высоты. Достойное качество продукции, выпускаемой под ТМ IEK, подтверждено дипломами специализированных выставок «Электро-2006» в Волгограде, «Энергоресурсы. 2006. Промоборудование» в Калининграде, «Энергетика ДВ региона – 2006» в Хабаровске. Диплом за лучший стенд – результат ежегодной выставки «Энергетика Урала 2006» в Уфе. Светильник с люминесцентной лампой 2030, 2018В, 2018С и прожектор ИО500Д, выпускаемые под ТМ IEK, награждены дипломом 12-й международной специализированной выставки светотехнических изделий «Интерсвет-2006».

На VI специализированной выставке с международным участием «Энергетика и электротехника» в Екатеринбурге и XIV специализированной выставке «Электротехника. Энерго- и Ресурсосбережение» в Красноярске компания «ИЭК» была награждена медалями и специальными дипломами.

Но самыми ценными наградами компания «ИЭК» удостоена на главной выставочной площадке электротехнического рынка России - XV международной выставке «Электро-2006» в Москве. Золотой медалью награжден автоматический выключатель ВА47-29М компании «ИЭК». По результатам конкурса «Лучшее электрооборудование», проходившего в рамках «Электро-2006», тремя серебряными медалями отмечены новинки ТМ IEK: выключатели автоматические ВА88, контакторы электромагнитные КТИ, предохранители плавкие промышленного назначения ППНИ.

Новый выставочный сезон компания «ИЭК» откроет уже в январе 2007 года. По традиции в экспозиции компании будут представлены новые аппараты и устройства, которые компания разрабатывает с учетом требований рынка. Компания «ИЭК» уверена, что и новинки 2007 года не останутся без признания профессионалов. И рассматривают медали и дипломы, полученные на выставках, как еще одно убедительное доказательство достойного уровня продукции ТМ IEK.

Новые разработки

IEK™: качество, подтвержденное временем

Качество и надежность продукции становятся основным трендом на электротехническом рынке. Потребители предпочитают теперь не просто доступную, а доступную и качественную продукцию. Производители дешевой и малопригодной продукции постепенно вытесняются с рынка. Коррективы в свою производственную и сбытовую политику вносят европейские компании, работающие в высоком ценовом сегменте.

Новый тренд мало повлияет на деятельность международной электротехнической компании «ИЭК»: здесь уже производят продукцию лучшего качества в своем ценовом сегменте. Это подтверждено инспекционным контролем со стороны ведущих испытательных центров России и СНГ, многочисленными дипломами и благодарственными письмами в адрес предприятия.

Кроме этого, компания собирает, систематизирует и анализирует отклики потребителей о своей продукции. «Обратная связь» помогает компании выпускать аппараты, максимально соответствующие ожиданиям потребителя. И потребитель делает выбор в пользу продукции ТМ IEK.

Сергей МХИТАРЯН, директор по маркетингу Электротехнической компании «АртЭлектро», кандидат экономических наук:

- Наша компания занимается производством электрощитового оборудования: силового, освещения, автоматики и управления. Важнейший вопрос для нас, как для любого производителя – выбор комплектующих. После серьезного анализа различных предложений наша фирма остановилась на комплектующих ТМ IEK. При выборе мы учитывали характеристики производимых на базе этих комплектующих щитовых изделий и их привлекательность для клиентов. Нам требовалось: высокое качество комплектующих; широкий ассортимент, в частности, присутствие в ассортименте высокоамперных автоматических выключателей – до 630А, светосигнальной арматуры, коммуникационных устройств; приемлемые цены, влияющие на цену готового изделия. Дополнительными требованиями были: возможность построения долгосрочных взаимовыгодных отношений, технологичность продукции и удобство монтажа.

С компанией «ИЭК» наша фирма проработала больше года. Теперь можно уверенно заявить, что мы нашли поставщика, отвечающего нашим требованиям.

Ассортиментный ряд продукции под ТМ IEK постоянно совершенствуется и расширяется.

Даже простой перечень новинок 2006 года занял бы очень много места. Группа модульного оборудования пополнилась автоматическим выключателем ВА 47-29М, дифференциальным автоматическим выключателем АВДТ32. В группе аппаратов, предназначенных для промышленных предприятий, отлично зарекомендовал себя контактор малогабаритный серии КМИ, трансформаторы тока ТТИ, предохранители серии ППНИ. В 2006 году компания существенно расширила ассортимент за счет новых пластиковых корпусов с прозрачной крышкой, универсальной панели для однофазных и трехфазных счетчиков, металлических дверей. В группе кабеленесущих систем появились гладкая жесткая труба, новые типоразмеры кабель-каналов.

Разрабатывая и запуская в производство новую продукцию, компания учитывает все современные тенденции на электротехническом рынке. Безопасность и надежность электротехнических аппаратов зависит, в том числе, и от используемых материалов. Именно поэтому корпуса новинок ТМ IEK выполнены из АБС-пластика, не поддерживающего горение. Конструкция модульной аппаратуры и аппаратов для промышленных предприятий позволяет избежать ошибок при подключении на месте и сокращает время монтажа. Специалисты компании серьезно занимаются проблемой энергоэффективности электротехнического оборудования. Так, в предохранителе ППНИ снижены потери мощности на 30% по сравнению с устаревшими аналогами.

Результаты активной работа специалистов компании в 2006 году потребитель оценит в самое ближайшее время. Новые разработки ТМ IEK будут представлены уже в начале 2007 года.

На пути к выставке: шаг за шагом

Принимая участие в выставке, вы получаете возможность использовать одновременно все инструменты маркетинга среди специально собранной целевой группы потенциальных клиентов. Здесь вы получаете данные, аналогичные тем, которые может дать вам дорогостоящее маркетинговое исследование. На выставке вы и рекламируете, и продаете, и формируете образ своей компании. Вкладывая деньги в выставку, вы инвестируете определенные средства. Используйте эту возможность, и подойдите к ней ответственно.

Главная выставка на рынке электротехники

Для участников электротехнического рынка, без сомнения, основной является международная выставка «Электро». Она традиционно проводится в Москве, в Экспоцентре. Выставка «Электро» признана самой престижной в стране, она поднимает авторитет предприятия-экспонента и производимой им продукции, создает имидж, без которого сложно удержаться на конкурентном рынке электротехнических изделий. Выставка имеет свои «знаки качества» – Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI) и Международного союза выставок и ярмарок (МСВЯ), проходит под патронатом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и Правительства Москвы.

Как отметил **директор выставки «Электро» Юрий Игошин**, на ежегодных смотрах прекрасно прослеживается динамика производства продукции электротехники. Расширяются не только состав участников и размеры выставочной площади, но и принципиально повышается статус и научно-технический смотр экспозиции. Участники «Электро-2006» представили широкий ассортимент свой продукции на 11,7 тысячах квадратных метров, что на 1,2 тысячи кв.м больше по сравнению с предыдущей выставкой. В экспозиции приняли участие 607 экспонентов из 24 стран мира, «Электро-2006» посетили 13099 человек, 9638 из них - специалисты.

Выставка 2007 года, как утверждает Юрий Игошин, будет еще боле масштабной. Учитывая пожелания участников по расширению площадей, «Электро» разместится в двух, а то и в трех павильонах, один из которых – № 8 – общей площадью 4,5 тысячи квадратных метров, построен Экспоцентром в этом году. Таким образом, общая площадь выставочных площадей «Электро» составит не менее 13,5 тысяч квадратных метров. Кроме того, стенды участников будут скомплектованы по тематическому принципу на четыре салона: «Электротехника», «Электроэнергетика», «Кабели. Провода. Арматура», «Энергосбережение. Инновации». Тематическое разделение позволит экспонентам оценить, насколько они конкурентоспособны на фоне других фирм в своем сегменте рынка, а посетителям быстро и в одном павильоне познакомиться с тем, что им наиболее интересно. «Безусловно, мы не будем разбивать иностранные коллективные экспозиции, которые выступают под единым флагом на государственном уровне, - добавляет Юрий Игошин, - а также крупных производителей, выпускающих широкий диапазон электротехники, которых нельзя отнести к какому-то одному тематическому разделу».

Участие в выставке такого масштаба – полезное и необходимое мероприятие. Главное, подчеркивает Юрий Игошин, заблаговременно начать серьезную подготовку.

Подготовка и проведение выставки

По мнению специалистов, успех проведения выставки на 80% зависит от подготовки к ней. И начало этому должно быть положено задолго до ее проведения.

Как правильно подготовить экспозицию? Что необходимо учесть? Практическими советами по организации успешной выставки делится **Евгения Горбункова, руководитель отдела рекламы компании ИЭК**.

Шаг 1. Планирование выставки

Для начала соберите всю необходимую информацию о выставке. Свяжитесь с организаторами, запросите отчет и список участников прошлогодней выставки, поинтересуйтесь компаниями, уже подавшими заявки. Собранная информация поможет оценить круг ваших потенциальных партнеров и клиентов.

Четко сформулируйте цели вашего участия. Определив цели, вы поймете, какие товары и услуги вы хотите выставить на стенде. Готовьте экспозицию так, чтобы она привлекала внимание именно к этим товарам и услугам.

Определите, кто входит в вашу целевую группу. Анализ последних электротехнических выставок показывает, что с каждым годом среди посетителей растет число непосредственных потребителей. Используйте возможность для общения с ними и установления обратной связи.

Оценив возможности выставки, четко сформулировав задачи, определите бюджет: сколько средств ваша компания выделяет для участия в выставке. Из всех существующих форм участия выбирайте наиболее оптимальные: очное, заочное, публикация информации в каталоге, участие в деловой программе, презентация в рамках выставки ит.п.

Шаг 2. Оформление стенда

Не всегда объем площади прямо пропорционален эффекту от выставки. Выгодно представить свою экспозицию можно и на небольшой оборудованной площади. Однако, какой бы ни была ваша площадь, не забудьте о месте для персонала и для посетителей, а также хранения полиграфической продукции.

Крупные компании, как правило, используют двухэтажные стенды. На первом этаже организовано общение с посетителями, на втором – предусмотрено место для ведения переговоров, деловых встреч, дружеского общения за чашкой чая или кофе. Преимуществами пользуется открытый со всех сторон стенд, к которому возможен доступ посетителей с любой стороны.

Для выбора места расположения стенда изучите планировку: где располагаются лидеры отрасли, ваши конкуренты, оцените, как будет двигаться поток посетителей.

Формируя экспозицию, не стремитесь «объять необъятное». Если ассортиментный ряд вашей компании широк, не пытайтесь разместить все группы продукции на стенде: посетитель не сможет понять с первого взгляда, чем вы конкретно можете быть для них полезными.

Дополните информацию о компании и ассортименте полиграфической продукцией. Вот тут обязателен полный набор имеющейся в компании полиграфии – каталоги, буклеты, прайс-листы, визитки и т.п. Они не обязательно должны быть дорогими, но обязательно яркими, информативными.

Шаг 3: Привлечение посетителей

Привлечь внимание посетителей к вашему стенду необходимо намного раньше, чем они придут на выставку. Для этого используются:

- персональные пригласительные для специально отобранных групп посетителей, на которых возлагаются большие надежды;
- приглашения по телефону;
- прямая почтовая рассылка;
- рекламные объявления;
- информационные материалы о деятельности вашей фирмы в СМИ.

Не забудьте о разного рода бесплатных материалах и образцах, которые посетители смогут получить на вашем стенде во время выставки.

Шаг 4. Подготовка стендистов

Ошибочное, но достаточно распространенное мнение: на стенде может работать любой сотрудник, свободный от производства и знакомый с деятельностью фирмы. Это не так. На стенде должны работать специалисты, как минимум, хорошо знающие выпускаемую компанией продукцию.

До начала выставки необходимо провести инструктаж.

Персонал, работающий на стенде, должен быть: коммуникабельным; заинтересованным в работе на стенде; наблюдательным, уметь подмечать любые тонкости в разговоре, в том числе и язык жестов; внимательным слушателем и хорошим собеседником. Он также должен выглядеть респектабельно. В каждой компании принят свой стиль одежды. Придерживайтесь его.

Необходимо подробно рассказать вашим сотрудникам:

- какова цель вашего участия;
- что конкретно вы экспонируете (не должно быть никаких неожиданностей при открытии выставки);
- какие требования вы предъявляете к сотрудникам стенда (каждый из них должен иметь индивидуальный план, связанный с общими задачами: какую информацию собрать, сколько встреч провести и т.д.);
- как персоналу выполнять ваши требования (демонстрировать товар со стенда, эффективно классифицировать потенциальных покупателей).

Во время выставки ежедневно после закрытия собирайте сотрудников. Это даст возможность устранить недостатки до начала следующего дня.

Помните, что главное на выставке – полезные контакты. Учитывая, что значительная часть посетителей электротехнических выставок – непосредственные потребители, на стенде должны работать специалисты, умеющие грамотно преподнести информацию о продукции.

Беседа должна вестись в форме вопросов и ответов – в этом секрет поиска вероятных покупателей. Собранная информация должна быть занесена в специальную форму, она представляет собой ценнейший рабочий материал.

Шаг 5: Подведение итогов, анализ результатов

Выделите время для анализа и обсуждения вместе с персоналом работы на выставке. О результативности можно судить по оценке анкет, заполненных вашими посетителями: кто был на выставке, вид деятельности посетителей, кто реально интересуется вашей продукцией. Примите к сведению отчет стендистов о результатах переговоров, а также фотографии стендов других компаний-участников.

Как правило, непосредственно на выставке договора не заключаются, а устанавливаются перспективные связи. Сразу после выставки связывайтесь с клиентами, с которыми вам удалось завязать контакт. Только так вы сможете выжать максимум из тех средств и сил, которые уже вложили в нее.

Проведите небольшой тест для вашей экспозиции.
Сможет ли посетитель, вошедший в выставочный зал за три секунды:
- заметить ваш стенд;
- выделить вашу фирму по названию и логотипу;
- определить, в чем достоинства ваших товаров и услуг для покупателя.

Если да, значит все сделано правильно.

Вестник ИЭК

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ О РЫНКЕ НИЗКОВОЛЬТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Учредитель: ООО «ИНТЕРЭЛЕКТРОКОМПЛЕКТ»
Выпускающий редактор: Е.А. Горбачева
Адрес редакции: 117545, Россия, Москва, 1-й Дорожный проезд, д.4, стр.1.
Тел. (495) 788-88-45, E-mail: vestnik@iek.ru

Газета зарегистрирована Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Свидетельство ПИ №ФС77-25058.

Типография: ЗАО «Московские учебники – СиДиПресс»
Тираж: 5 000 экз.

Подписано в печать: 30.10.2006