

ХОЗЯЙСТВОВАТЬ ПО-ХОЗЯЙСКИ

Вадим БУБНОВ,
генеральный директор УПП-5,
КРИ «Контакт», УРП «Свет», Санкт-Петербург

УМЕЛЫЙ ПОКАЗ — НА БУДУЩЕЕ ЗАКАЗ

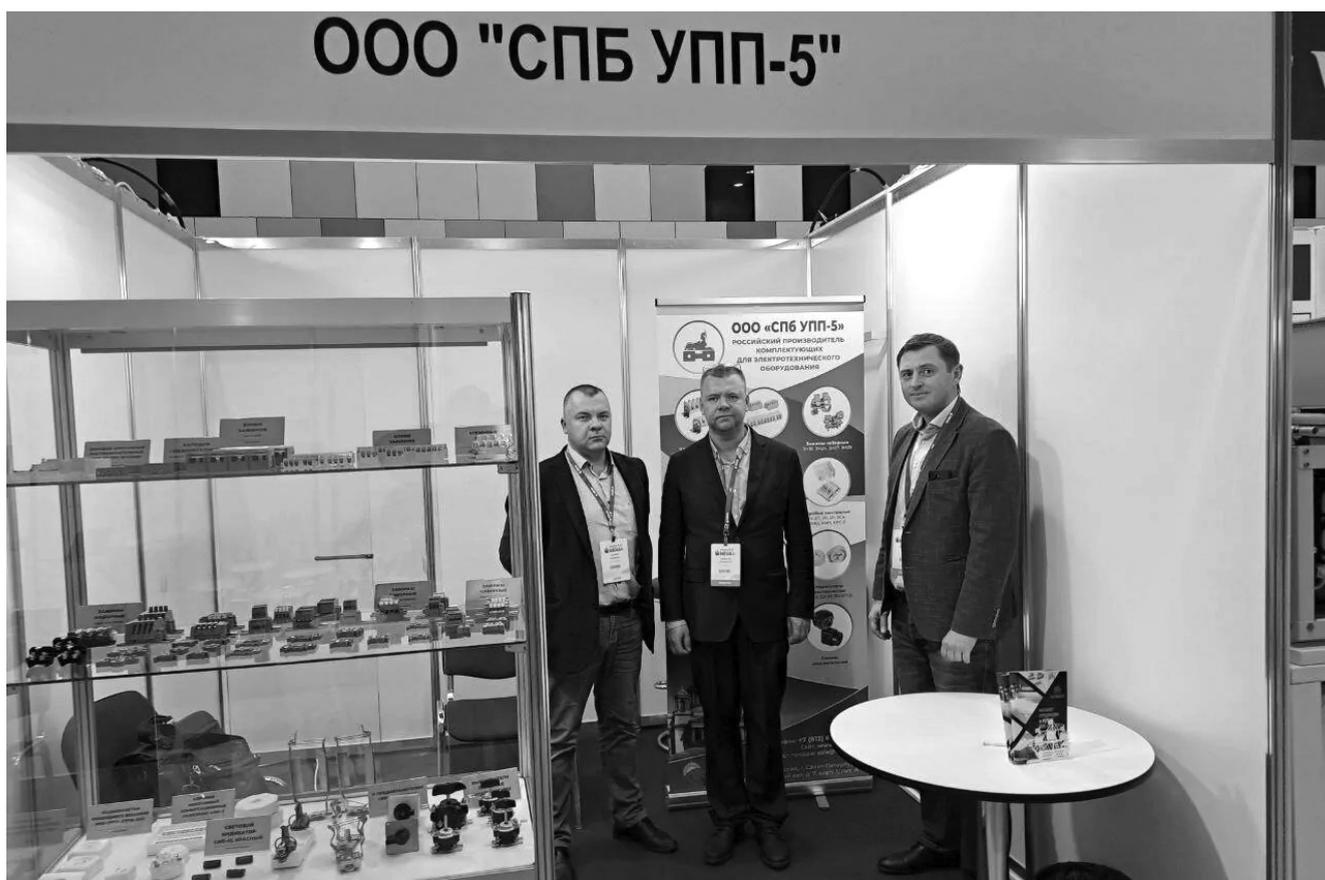
Чтобы детальнее обозначить тему этой статьи — значение участия в выставках для развития производства, начну с рассказа о производственных направлениях деятельности предприятий Всероссийского общества слепых, работающих в Санкт-Петербурге.

СПб УПП-5 производит комплектующие для низковольтного оборудования: клеммы, блоки зажимов, пакетные выключатели, коробки распределительные, радиорозетки, реле электромагнитные и многое другое. Сфера применения этой продукции — самое разное электросиловое и энергетическое оборудование, лифтостроение, щиты управления, охранно-пожарные системы и так далее.

Учреждение ВОС «Комплекс реабилитации инвалидов «Контакт» специализируется на производстве медицинской продукции. Это бахилы медицинские, контейнеры для сбора биоматериалов, а также тифлотехнические товары для незрячих и слабовидящих, детские развивающие игры, сувенирная продукция.

Учебно-реабилитационное предприятие «Свет» выпускает светильники промышленного, общественного, бытового назначения; шнуры, армированные вилкой; детские игры; товары для дома из пластмассы; изделия из металла — корпуса для светильников, мангалы, коптильни.

Каждый раз при решении вопроса, посетить или принять непосредственное участие в очередной выставке, у нас возникают вопросы и сомнения относительно результативности мероприятия. Что нам даст участие в этой выставке, повлияла ли на нашу работу демонстрация продукции предприятий на прошлых подобных пока-



зах, каковы будут возможные затраты на участие и оправданы ли они с точки зрения вложения денег?

Длительное время мы испытывали стойкое заблуждение: дескать, выставка обязательно должна приносить сиюминутный финансовый эффект. Это новые договоры, рост продаж, прибыль. Проанализировав накопившийся опыт, пришли к выводу, что результат от участия в подобных показах может проявиться не сразу, а через некоторое время. А потому не следует спешить с оценками, часто в этом процессе проявляются отложенные эффекты. Ведь продукция, реализуемая по различным проектам, может, например, иметь длительные сроки согласования — от нескольких месяцев до нескольких лет. Справедливость таких выводов подтверждают факты положительного накопительного эффекта от нашего участия в выставочной деятельности.

И теперь мы определяем для себя абсолютно иные цели и задачи, направленные на достижение результата от каждой предстоящей выставки. А именно: собрать максимальный объём информации о потенциальных покупателях, продемонстрировать новинки продук-

ции наших предприятий, сравнить себя с лидерами и получить информацию по актуальным потребностям и общим тенденциям рынка для дальнейших разработок новинок. Важно вдумчиво изучить предложения конкурентов, почувствовать настроение покупателей и коллег по цеху, вживую пообщаться с экспертами, монтажными организациями, выслушать и записать замечания для дальнейшего разбора в офисе.

В этом году исполняется 12 лет нашему практическому опыту участия в различных выставках. За это время предприятия ВОС Санкт-Петербурга представляли свою продукцию минимум в двадцати двух экспозициях как самостоятельно, так и в составе совместных стендов предприятий, а также корпоративных площадок производственных коллективов ВОС. В основном это были крупные отраслевые выставки, такие как «Электро», «Энергетика и электротехника», «Армия», «НЕВА», «EXPO-RUSSIA», «ИННОПРОМ», «Инва Экспо», «Здоровье нации — основа процветания России», «Хаусхолд Экспо», «Планета детства» и «Мир детства», проходившие в Москве и Санкт-Петербурге, а также в Казахстане и Узбекистане.

УПП-5 выбрало центральной площадкой для экспонирования своей продукции «Форум Электро», который проходит в Центральном выставочном комплексе «ЭКСПОЦЕНТР» в Москве. «Электро» — ключевая коммуникативная платформа международного уровня, объединяющая профессионалов в области электротехники. Для КРИ «Контакт» перспективными и ключевыми направлениями, безусловно, являются выставки, где можно продемонстрировать тифлотехническую продукцию, детские развивающие игры и обучающие пособия собственной разработки, которая пользуется высоким спросом не только в России, но и в ближнем зарубежье.

УРП «Свет» приняло участие в трёх совместных выставках в 2023 году. Вместе с УПП № 5 на показе в «Электро» представило электротехнические шнуры и светильники. А в составе корпоративного стенда предприятий ВОС на «ИННОПРОМ. Казахстан» и «Хаусхолд Экспо» продемонстрировало детские игры, а также изделия из металла: полки-ключницы, салфетницы, коптильни, мангалы.

Приведу несколько примеров, которые, на наш взгляд, подтверждают успешность участия в выставках.

В 2013 году УПП-5 на выставке «Энергетика и электротехника» в Санкт-Петербурге установило деловые контакты с «Электрорадиоавтоматикой». Это предприятие — основной партнёр судостроительных заводов северо-западного региона. И в результате было принято совместное решение об осво-



ении новой продукции: это клеммы, зажимы наборные. Уже выпущено и продано более 400 тысяч этих изделий на сумму более 8 миллионов рублей. Сотрудничество с «Электрорадиоавтоматикой» продолжается и по другим видам продукции.

В 2016-2017 годах на выставке «Электро Москва» УПП-5 продемонстрировало радиорозетки проводного вещания двух типов в современном дизайне. И там представители торгового дома «Электромонтаж» — одного из лидеров в сфере дистрибуции электротехнической продукции — обратили на нас внимание. В результате состоявшегося сотрудничества продано уже свыше 510 тысяч изделий на общую сумму 17,5 миллиона рублей.

В 2022 году на выставке «Электро» УПП-5 договорилось с рядом организаций, в числе которых можно выделить электротехнического производителя «КОННЕКТ ЭК». Первый заказ сразу же был на сумму 620 тысяч рублей. Таких примеров можно приводить очень много.

Результативным было участие КРИ «Контакт» в рамках корпоративной экспозиции ВОС в выставке «EXPO-RUSSIA UZBEKISTAN-2019» в Ташкенте. Переговоры, состоявшиеся там, дали старт сотрудничеству, которое стабильно развивается. В ре-

зультате учреждение поставило в различные организации Узбекистана тифлопродукции на общую сумму более 6,5 миллиона рублей.

По очень приблизительным подсчётам, предприятия Санкт-Петербурга в результате двадцати двух выставок реализовали продукцию собственного производства на общую сумму не менее 45 миллионов рублей. При этом затраты на участие в них составили не более 5 миллионов.

Много это или мало? Можно дать оценку сейчас, конкретно в моменте. А можно вернуться к этому вопросу спустя какое-то время. Например, когда выставка «НЕВА» начнёт давать отложенный положительный эффект.

Для нас Международная выставка и конференция по судостроению, судоходству, деятельности портов и освоению океана и шельфа «НЕВА» была открытием. Раньше мы никогда не принимали в ней участие. Тем не менее, в этом масштабном смотре отраслевых достижений участвуют крупнейшие ведущие судостроительные и судоремонтные предприятия. И по результатам этого форума была определена продукция, которую мы практически сразу же зарегистрировали в российских Морском и Речном регистрах. И сегодня уже активно ведётся работа по передаче образцов продукции предприятия в адрес судостроительных и судоремонтных организаций.

На наш взгляд, участие восовских предприятий в выставках однозначно важно. Эффективными могут быть совместные экспозиции с кооперацией предприятий по отраслям, а также показы с корпоративными стендами ВОС. В этом случае мы можем одновременно решать не только множество бизнес-задач — сбытовых, производственных, маркетинговых, рекламных, — но и существенно сократить или разделить затраты на подготовку и участие.

Каждое участие в отраслевой выставке позволяет нам расширять клиентскую базу и увеличивать продажи, находить способы оптимизации производственных процессов, повышать конкурентоспособность, обеспечивать позитивное восприятие бренда. И наращивать репутационный капитал Всероссийского общества слепых.