

С 16 по 18 мая в Ставрополе, в выставочном центре “Прогресс”, одновременно проходили две выставки — “Стройка” и “Жилищно-коммунальное хозяйство”. Они собрали более 60 участников, в основном представителей южных регионов России. Официальная поддержка этим мероприятиям была оказана краевыми министерствами строительства и архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства. Корреспондент “СБ” побывала в “Прогрессе” в день открытия выставок. Посетителей оказалось мало, возможно, по причине плохой погоды, о чем очень сожалели участники. Общий настрой, несмотря ни на что, все-таки оставался позитивным, большие надежды возлагались на два последующих дня, один из которых — выходной. Между тем посмотреть все же было на что. В экспозициях представлены приборы и оборудование контроля и учета тепла, газа и воды, светодиодная светотехника, трубопроводные и напольные системы, различные строительные материалы и многое другое. Предприятия-участники показали образцы своей продукции, продемонстрировали лучшие достижения современной инженерной мысли. Кроме того, традиционно выставки “Стройка” и “ЖКХ” предусматривали насыщенную программу, включающую семинары, конференции, презентации участников.

Как рассказал директор компании “Аква Маркет” Сергей Антипов, она стала участником специализированной выставки в Ставрополе уже во второй раз. По его мнению, это возможность найти новых клиентов и партнеров, подробнее рассказать о представляемой продукции. Экспозиция компании включает фильтры для разных категорий потребителей, от частных до промышленных. В числе последних производители газированных напитков, бутилированной воды, косметических средств. Пока они преобладают в клиентской базе компании, поэтому хотелось бы привлечь внимание большего числа некорпоративных клиентов, простых жителей края.

Постоянным участником выставки в “Прогрессе” является производственное подразделение “АрмаПласт” ОАО “СТАПРИ”. По словам начальника отдела продаж и маркетинга Владислава Алояна, в первую очередь здесь можно обрести новые интересные знакомства, новых деловых партнеров. Продукция предприятия широко представлена и в крае, и за его пределами, но компаний-конкурентов достаточно. Поэтому приходится брать высоким уровнем качества, приемлемой ценой, привлекать потребителя своими основными конкурентными преимуществами. Растущие темпы строительства, в том числе частного, в нашем регионе дают возможность постоянно увеличивать число клиентов, но для этого необходимо соответствовать их высоким требованиям.

Начальник отдела маркетинга и сбыта ОАО “Новокубанский завод керамических стеновых материалов” Татьяна Казанкова уточнила, что это второй приезд представителей предприятия на специализированную выставку в Ставрополе. Она отметила, что завод и так знают многие, клиентов достаточно в разных регионах России, но присутствие здесь необходимо, чтобы в очередной раз напомнить о себе. Посетители выставки проявляют интерес к его экспозиции, спрашивают об особенностях технологии, по которой производится продукция, о таких ее характеристиках, как, например, морозостойкость и теплопроводность.

О том, что ОАО “Ставропольский радиозавод “Сигнал” — постоянный участник

“Стройки” и “ЖКХ”, рассказал региональный управляющий Александр Биснек. По его мнению, эта выставка позволяет не только привлечь новых клиентов, но и является своеобразным PR-ходом для предприятия. В этот раз вниманию посетителей представлено современное оборудование, выпускаемое заводом, таким образом осуществляется политика по продвижению его новой продукции. И хотя посетителей пока мало, в этом собеседник нашел очевидные плюсы. Благодаря отсутствию толчеи есть возможность пообщаться с каждым подошедшим, уделить ему больше времени.

В очередной раз пришлось констатировать, что в числе участников выставки недостает представителей малого бизнеса Ставрополья, работающих в сфере строительства. Многие из них, как стало известно после разговора с несколькими постоянными рекламодателями “СБ”, даже не пришли на мероприятие. Вряд ли их отпугнула чи сто символическая плата за вход — 50 руб., которую пытались взять и с корреспондента, тщето объяснявшей, что она представитель прессы.

По мнению главного инженера ООО “Скорый ремонт” Юрия Отдельнова, малым предприятиям, давно работающим и хорошо известным в нашем крае, нет смысла выставляться в Ставрополе. Он напомнил, что еще несколько лет назад и его фирма была постоянным участником “Стройки”. Но, увы, среди них год от года одни и те же компании, одни и те же лица, для которых это скорее PR, чем работа по представлению продукции и поиску новых партнеров. Новичкам, конечно, необходимо заявлять о себе на региональном уровне. Но многим компаниям давно уже стало тесно в пределах родного края, и они предпочитают выставки в соседних регионах и в Москве, как более перспективные и эффективные.

**Ирина Стецкова**