Rus Cable Colonial C

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и электроэнергетики



«Москабельмет»выходит на экранытелеканала «Москва 24»



Форум ЭТМ пройдет 17 октября в Орле



На портале RusCable.Ru обновлены раздел «Мероприятия» и каталог организаций



«Камкабель» на выставке франшиз Buybrand Franchise Expo



Эксперт RusCable Insider Николай Карасев: В чем ценность выставок?



Аналитический обзор импорта изоляторов в Россию за 1 квартал



АО «Завод «Энергокабель»

23/09/2019

RusCable Insider Digest Электронное периодическое издание

Содержание номера

— Кликни для быстрого перехода к необходимой рубрике.

Кабельный бизнес

Cabex 2020

Special Москабельмет

Special Форум ЭТМ

Российские сети

Special Белгородэнерго

Special Interlight

Special Москабельмет

Обновления RusCable.Ru

Special Камкабель

Альтернативная энергетика

Полимеры

Господдержка

Электротехника

Мероприятия

РНК СИГРЭ

Special ExpoEffect

Special Ostec

Аналитический обзор

ЭНЕРГОСМИ промо

МФЭС промо

#скачай #читай











RusCable Control of the Control of t

Еженедельный дайджест рынка кабеля, электротехники и электроэнергетики

Редакция портала RusCable.Ru mail@ruscable.ru skype: ruscable

Редакция Форума RusCable.Ru admin@ruscable.ru

> Новостная служба newstoday@ruscable.ru

Отдел рекламы reklama@ruscable.ru

Пресс-служба портала puspress@corp.ruscable.ru Отдел информационного сотрудничества expo@ruscable.ru

Texподдержка клиентов tech@ruscable.ru

Сервис СКЛАД sklad@ruscable.ru

Сервис ТЕНДЕРЫ tenders@ruscable.ru

Прием заявок на КПП zakaz@ruscable.ru

Адрес редакции: 111123, Россия, Москва, Электродный проезд, дом 8А Телефон - 8 (495) 229-33-36 (многоканальный) insider@ruscable.ru

№141-23/09/2019 **#дайджест #обязательно #кабельный бизнес**



«Камский кабель» осуществил поставку уникального гибкого кабеля для ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат». Пермский кабельный завод более 15 лет сотрудничает с одним из крупнейших мировых производителей стали, лидером среди предприятий черной металлургии России. Год назад «Камский кабель» был удостоен звания «Лучший поставщик ПАО «ММК» в номинации «Кабельная продукция».

В ходе визита на производственную площадку ПАО «ММК» представители ООО «Камский кабель» провели рабочую встречу с энергетиками сталеплавильного цеха, обсудили необходимую конструкцию гибкого кабеля и непосредственно в цехе у работающего оборудования оценили условия эксплуатации. Подвижное оборудование по рельсам перевозит сталеплавильный ковш с расплавленным металлом. Питающий кабель, в свою очередь, работает при постоянной растягивающей нагрузке и в условиях высоких температур окружающей среды. Температура плавления стали достигает 1500 °С. На российском рынке кабель с нужной конструкцией и характеристиками до недавнего времени не производился. «Камский кабель» первым освоил его выпуск, уложившись в самые короткие сроки. План-график поставки кабеля был исполнен в необходимые для клиента сроки. В настоящее время на ПАО «ММК» ведется его монтаж.



С 2 по 4 сентября 2019 года в рамках Татарского нефтегазохимического форума в выставочном центре «Казанская ярмарка» состоялась 26-я международная специализированная выставка «НЕФТЬ. ГАЗ. НЕФТЕХИМИЯ», при поддержке Президента Республики Татарстан Рустама Минниханова. В этом году мероприятие приурочено к 75-летию начала промышленной разработки нефтяных месторождений Татарстана. АО «НП «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» впервые стало участником выставки. Во время работы сотрудники проводили активные консультации по выпускаемой продукции и условиям сотрудничества. Со стороны специалистов был проявлен большой интерес к кабелю ЭПОКС, так же активно интересовались кабелями силовых, контрольных и монтажных групп. Несомненно, данный комплекс мероприятий способствовал расширению сферы делового партнерства и круга потенциальных клиентов.

Подводя итоги, сотрудники АО «НП «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» высоко оценили организацию 26-й международной специализированной выставке «НЕФТЬ. ГАЗ. НЕФТЕХИМИЯ» и планируют рассмотреть повторное участие на следующий год.



Семинар «Технология производства кабелей и проводов с применением пластмасс и резин»

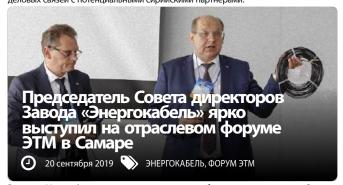
С 15 по 18 октября 2019 года Фонд поддержки кабельной промышленности проведет семинар по теме: «Технология производства кабелей и проводов с применением пластмасс и резин». Будут рассмотрены актуальные проблемы кабельной промышленности. Программа семинара рассчитана на специалистов с высшим и средним специальным образованием, занятых в производстве кабельных изделий, и дает возможность получения дополнительных знаний необходимых для организации в целом.

Все слушатели семинара обеспечиваются информационными материалами по темам докладов.

Продолжительность семинара: 4 дня по 8 академических часов. Адрес: 111024, Москва, шоссе Энтузиастов, д. 5



Выставка проходила в новом выставочном центре г. Дамаск Damascus New Fairground City с 17 по 21 сентября. Участие в мероприятии приняли более 300 компаний из 35 стран мира. Сотрудники КЗ «ЭКСПЕРТ-КАБЕЛЬ» продемонстрировали на выставке собственную продукцию, а также провели ряд встреч с Министерством нефти Сирии, Сирийской нефтяной компанией, Министерством промышленности Сирии и Агентством инвестиций Сирии. RE-BUILD SYRIA является международной выставкой, целью проведения которой является привлечение зарубежных компаний к участию в проектах восстановления сирийской экономики путем предложения своей продукции и услуг, установлению деловых связей с потенциальными сирийскими партнерами.



В рамках 29-ого «Форума электротехники и систем безопасности» впервые в России состоялся круглый стол для монтажников систем безопасности, ключевым вопросом которого было обсуждение изменений нормативных требований по построению огнестойких кабельных линий. В целом деловая программа была обширной: она включала в себя более 30 конференций, круглых столов, тематических семинаров и мастер-классов, а спикерами выступали видные отраслевые эксперты, практики с большим опытом в сфере электротехники и технологий, в том числе председатель Совета директоров Завода «Энергокабель». Дмитрий Пташинский подробно рассказал, что и как надо проверять, чтобы не стать жертвой обмана производителей кабельной продукции. Его выступление стало одним из самых ярких и запомнившихся. В целом конференция по обсуждению проблем рынка кабельно-проводниковой продукции в России, таких как борьба с фальсификатом и последствиями использования некачественного кабеля, имела большой успех: эти проблемы сегодня остаются актуальными для всей страны. Дмитрий Викторович в своем выступлении подробно осветил современное состояние дел, развеял некоторые популярные среди потребителей кабеля мифы, дал отраслевым специалистам ряд полезных практических советов по трехуровневой проверке кабельно-проводниковой продукции, а также рассказал о современных огнестойких кабельных линиях и о том, почему производителям действительно выгодно быть честными. Кроме того, председатель Совета директоров Завода «Энергокабель» уделил внимание каталогу ЭТМ iPRO. Этот сервис – не просто единое информационное поле, которое объединяет всех игроков рынка и позволяет осуществлять заказы, получать техническую информацию, отслеживать новинки, но и полезный инструмент в борьбе с фальсифицированной продукцией на рынке электротехники и в развитии современных бизнес-процессов на предприятиях. Дмитрий Пташинский рассказал об опыте Завода «Энергокабель» и подробно объяснил, как эффективно пользоваться каталогом ЭТМ iPRO.

АО «НП «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» сертифицирован по новой системе добровольной сертификации «ИТЕРГАЗСЕРТ»

АО «НП «ПОДОЛЬСККАБЕЛЬ» одним из первых получил сертификат ИНТЕРГАЗСЕРТ (сертификат соответствия № ОГН4.RU.1304.800391 и вошел в реестр рекомендованных ПАО «Газпром» производителей. Сертификат действует в течение 3 лет и обеспечивает приоритет перед конкурентами на тендерах, объявляемых предприятиями и организациями Группы «Газпром». Наличие сертификата гарантирует высокое качество продукции и прохождение всех необходимых экспертиз, то есть служит подтверждением того, что компания соответствует требуемому уровню качества.









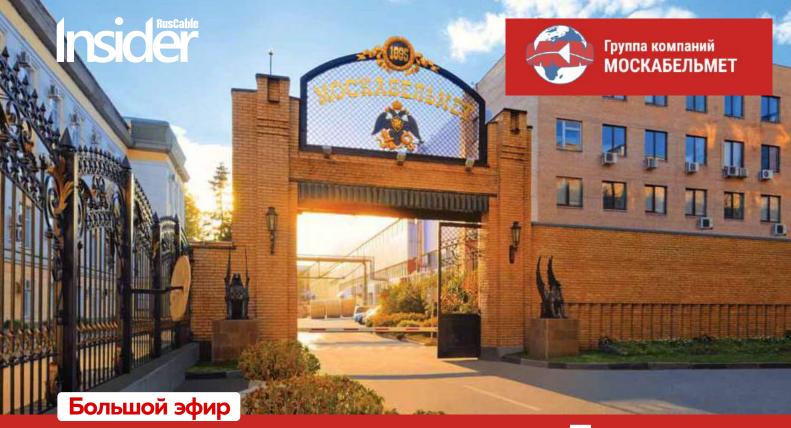












«Москабельмет» 🗹 выходит на экраны

Показать все, что скрыто. Зачем нам это? Чтобы те, кто интересуются кабельным производством в частности и работой высокотехнологичных и современных заводов в целом могли заглянуть «за кулисы» и узнать что-то новое. Да и просто чтобы быть ближе к потребителю. Именно поэтому «Москабельмет» снова открывает свои двери, но теперь посмотреть на процессы изнутри могут тысячи и сотни тысяч людей! На телеканале «Москва 24» в эфир выходит выпуск программы «#Завод», посвященный ГК «Москабельмет».

В гостях – хорошо!

Ведущий программы Евгений Рыбов – «официальный голос» телеканала MTV-Russia, мастер озвучки кино и сериалов, знакомый многим. В рамках проекта он посещает самые примечательные заводы Москвы – и поэтому заглянул в гости в «Москабельмет».

«москаоельмет». 26-минутное «свидание» Евгению назначила бренд-менеджер группы компаний Чулпан Мухтарова, главный экскурсовод, которая отвечает и за другие дни открытых дверей. Именно она провела ведущего по пяти производствам и рассказала много интересного. Кстати, во время живой и увлекательной прогулки по заводу «Москабель-Фуджикура» Евгений встретился с другой, параллельно организованной экскурсией.

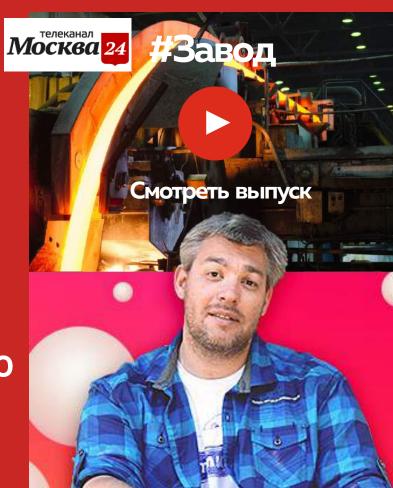
От Эйфелевой башни – в самое сердце производства

«#Завод» покажет на широком экране, как производят катанку, медную и алюминиевую жилы, высокотехнологичные транспонированные провода и волоконно-оптические кабели, а также те самые силовые кабели, которые поставляются на Московский метрополитен.

Московский метрополитен. Но это будет не просто познавательная экскурсия на предприятие. Зрители также узнают, в каком из цехов выращивают живые цветы, для чего в производстве кабелей используется мел, в какие яркие цвета окрашивают элементы кабеля и сколько лет составляет общий рабочий стаж одной из самых знаменитых семейных династий «Москабельмет».

Премьера состоялась 21 сентября в 9:25 и 22:30 на канале «Москва 24».

Повторы: среда 03:30, четверг 17:15, пятница 12:10, суббота 09:25, 22:30, воскресенье 06:30, 14:30, 19:30, 03:30















Мечтаете попасть на экскурсию по кабельному производству?

26 сентября, с 12.00 до 14.00, двери предприятия распахнутся для тех, кто активно интересуется кабельной промышленностью и хочет посмотреть, где производятся кабели для Московского метрополитена.

mkm.ru

otkroimosprom.ru























Форум ЭТМ пройдет 7 17 октября в Орле

17 октября Конгресс-холл ТМК «ГРИНН» станет центром притяжения ведущих специалистов электротехнической отрасли. В этот день пройдет юбилейный 30-й «Форум электротехники и систем безопасности». Представители передовых компаний из Орла, Брянска, Курска, Тулы, Калуги, Малоярославца, Старого Оскола, Белгорода соберутся для обсуждения самых актуальных вопросов и обмена опытом.



«Форум электротехники и систем безопасности» – деловое мероприятие для рынка электротехники, пространство для диалога профессионалов электротехнической отрасли: управленцев, снабженцев, проектировщиков, технических специалистов, электромонтажников и руководителей служб экономической безопасности. Главный организатор мероприятия – профессиональный дистрибьютор электротехники компания «ЭТМ».

Более 2000 посетителей

Более 70 участников выставки;

Руководители предприятий обсудят актуальные вопросы по темам: «Изменение на рынке кабеля», «Бизнес без коррупции», «Сервис электротехнического рынка iPRO»; Конференция «Повышение доходности торговой точки: обзор розничного рынка 2019, практические рекомендации по продвижению в интернете»; Круглый стол для монтажников систем безопасности; Презентация сервиса «папоСАD Электро-ЭТМ iPRO™» для проектных институтов и монтажных организаций; Круглый стол «Рынок кабельно-проводниковой продукции в России: стандарты качества, защита от фальсификата, последствия использования некачественного кабеля»;

Круглый стол «Закупки для электромонтажных работ: качественно, быстро и по оптимальной цене», «Конкретные примеры частных электромонтажников»; Для промышленных предприятий: «Опыт реализации энергоэффективных решений в промышленном секторе»; Представителям вузов и профильных учебных заведений будет интересно на конференции «Современный информационный сервис в системе массового образования электротехнической отрасли». В рамках мероприятия большое внимание будет уделено сфере современных информационных технологий, которые повышают эффективность бизнес-процессов.











LEDVANCE





Опі разумная автоматика











ЕВРОАВТОМАТИКА 🐠 🔼 🖼

ВЕСПЕР



LEDeffect

Navigator





Uniel ПереСвет®









































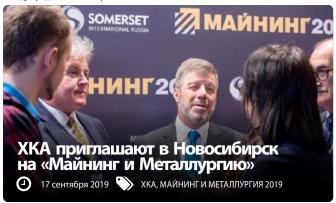






10–11 сентября 2019 в Геленджике состоялось 74-е Общее собрание членов НП «Ассоциация «Электрокабель». В рамках общего собрания проводился информационно-консультативный семинар «Кабельная промышленность. Бизнестренды 2019». В деловой программе мероприятия как в качестве докладчиков, так и слушателей приняли участие руководители и ключевые специалисты компаний производителей, поставщиков кабельно-проводниковой продукции и материалов для кабельной промышленности.

От холдинга «УНКОМТЕХ» принимали участие генеральный директор АО «УК «УНКОМТЕХ» Игорь Шайнога и генеральный директор «ООО «ТД «УНКОМТЕХ» Сергей Чирков. Игорь Шайнога выступил модератором дискуссии «Российский СРЯ: необходимость или утопия». Как и всегда, в рамках собрания были представлены доклады, проводились обуждения и дебаты с целью определения ключевых трендов развития отрасли, выработки совместных решений и установления диалога между представителями рынка.



С 25 по 27 сентября «Холдинг Кабельный Альянс» примет участие в работе международной промышленной выставки-форума предприятий горнометаллургического комплекса «Майнинг и Металлургия 2019», которая будет проходить в МВК «Новосибирск Экспоцентр».

OOO «ХКА» представит на своем стенде широкую номенклатуру кабельнопроводниковой продукции, производимой на предприятиях Холдинга. Также посетители стенда смогут ознакомиться с новыми разработками для горнорудной отрасли, а именно: кабелями для очистных комбайнов, кабелями силовыми гибкими для роторных комплексов и погрузодоставочных машин, кабелями для самоходных вагонов и экскаваторов.

Стенд Холдинга: В201, павильон В

Место проведения: Международный выставочный комплекс «Новосибирск Экспоцентр» г. Новосибирск, ул. Станционная, д. 104

Время работы выставки: 25–26 сентября: с 10:00 до 17:30, 27 сентября: с 10:00 до 15:00



В соответствии с требованиями Технического регламента Таможенного союза ТР ТС 004/2011 «О безопасности низковольтного оборудования», заводом проведена сертификация кабельной продукции и получены сертификаты соответствия:

№ EAЭC RU C-RU.AЯ46.B.07512/19 сроком действия с 10.09.2019 по 09.09.2024 на провода монтажные, гибкие, марок: МГШВ, МГШВЭ, МГШВ-1, МГШВЭ-1, МГШВЭВ, МГШВЭВ-1, изготавливаемые по ТУ 16-505.437-82;

№ ЕАЭС RU C-RU.AЯ46.В.07514/19 сроком действия с 10.09.2019 по 09.09.2024 на кабели силовые, не распространяющие горение, с медными жилами, с числом жил 1–5, номинальным сечением жил 1,5–95,0 кв. мм, на номинальное переменное напряжение до 1 кВ включительно, частотой 100 Гц, с изоляцией и оболочкой из полимерных композиций, не содержащих галогенов, в том числе экранированные и бронированные, марок: ППТнг(A)-HF, ППТЭнг(A)-HF, ПБПнг(A)-HF, ПВПнг(A)-HF, изготавливаемые по ТУ 16.К71-304-2001. Серийный выпуск.

№ EAЭC RU C-RU.AЯ46.В.07515/19 сроком действия с 10.09.2019 по 09.09.2024 на провода монтажные, терморадиационностойкие, марок: МСТП, МСТПЭ, МСТПЛ, МЛТП, МЛТПЭ, МЛПЭ, изготавливаемые по ТУ 16-505.554-81.



Делегация группы компаний «Россети» приняла участие в конференции «Участие организаций в противодействии коррупции», которую провели Генеральная прокуратура Российской Федерации и Министерство труда и социальной защиты РФ. Среди проблемных вопросов, которые были рассмотрены – совершенствование правовой базы и организационных основ профилактики коррупции в организациях, предотвращение и урегулирование конфликта интересов, порядок привлечения компаний и их работников к ответственности за несоблюдение антикоррупционного законодательства, антикоррупционное правовое просвещение и профилактика коррупции в бизнес-среде, в том числе с использованием Пт-систем

В ходе конференции директор Департамента обеспечения безопасности компании «Россети» Александр Баталов представил опыт построения системы противодействия мошенничеству и коррупции в дочерних обществах «Россетей». Докладчик отметил, что в группе компаний действует комплексная программа по предупреждению противоправных и коррупционных действий «Знай своего работника». Она включает ряд важных направлений, среди которых совершенствование внутренней нормативной базы, системы антикоррупционного контроля и экономической безопасности, внедрение в работу с персоналом механизмов противодействия корпоративному мошенничеству. Отдельное внимание Александр Баталов уделил стратегической задаче, поставленной руководством страны по цифровой трансформации электросетевого комплекса Российской Федерации, в том числе в части системы обеспечения комплексной безопасности группы комплектем.

Цель проекта – создание единой информационной среды проверки юридических и физических лиц для снижения количества фактов нанесения ущерба группе компаний «Россети» путем выявления злоупотреблений на стадии подготовки противоправных действий, создания своеобразного электронного профиля проверяемых, что позволит исключить аффилированность и иные злоупотребления, связанные с занимаемыми должностями, в том числе предотвратить сговор на торгах.

Участников конференции заинтересовал опыт управления конфликтом интересов в группе компаний «Россети», предупреждения коррупции в ходе проведения закупочных процедур.

Начальник управления по надзору за исполнением законодательства о противодействии коррупции Генеральной прокуратуры РФ Александр Русецкий отметил, что конференция представила уникальную возможность обсудить наиболее актуальные вопросы, и предложил бизнесу и научному сообществу аккумулировать лучшие антикоррупционные практики ведущих российских компаний. Совместная плодотворная работа позволит выработать единые подходы к совершенствованию антикоррупционного законодательства и применить новые решения в жизни.



Белгородэнерго Special

Белгородэнерго приступило к QR-кодированию информации об энергооборудовании

В «Россети Центр Белгородэнерго» реализуется пилотный проект по QRкодированию информации об энергообъектах филиала, построенных в рамках программы цифровой трансформации электросетевого комплекса региона.

Таблички с QR-кодом размещаются на оборудовании и содержат ссылки на ресурсы с информацией о технических характеристиках, схемах подключения, производственных инструкциях и прочих нормативных документах. Сгенерировано уже не менее 20 QR-кодов, в процессе сканирования которых мобильным устройством встроенное программное обеспечение предлагает пользователю перейти по ссылке на специализированный web-портал, содержащий перечень эксплуатационной и оперативной документации.

По мнению специалистов Белгородэнерго, новый способ получения информации обладает рядом преимуществ. Во-первых, он позволяет легко, быстро и безошибочно идентифицировать любое устройство, вовторых, характеризуется простотой размещения ключевые данные находятся всегда под рукой, и, наконец, считывается любыми мобильными устройствами, в том числе с частично поврежденного QR-кода. Так, все данные об инновационном оборудовании первой цифровой подстанции 35 кВ «Никольское» и «умных» опорах наружного освещения с комплексом smart-устройств размещены на специальных табличках, закрепленных на структурных компонентах оборудования.

В перспективе специалисты планируют доработать методологию применения информационных QR-кодов, разработав решение по внесению текущих параметров оборудования и выявленных дефектов в единую базу данных в SAP, а также расширив возможности применения QR-кода для автоматического ведения базы документов.

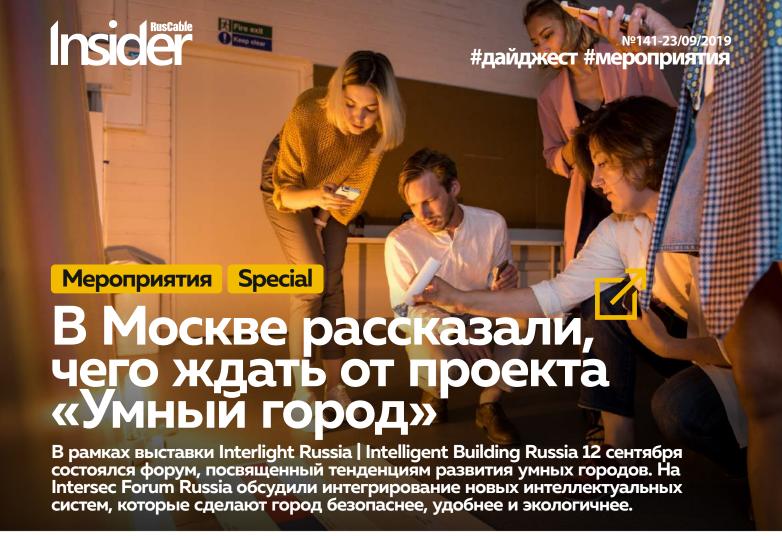
Справочно:

Аббревиатура QR (quick response) в переводе с английского означает «быстрый отклик». Двухмерный штрих-код позволяет в одном небольшом квадрате поместить 2953 байта информации, то есть 7089 цифр или 4296 букв (около 1-2 страниц текста в формате А4). С помощью QR кодируется информация большего объема, чем у привычного штрих-кода, а для декодирования могут быть использованы личные девайсы с установленной программой считывания кодов. Для декодирования информации камеру смартфона необходимо на несколько секунд поднести к изображению. Программа произведет дешифровку, а затем предложит выполнить определенное действие, предусмотренное содержимым кода.









В минувший четверг, 12 сентября, состоялся международный форум по автоматизации зданий и интегрированным системам безопасности Intersec Forum Russia. Представители крупнейших мировых брендов – производителей электротехники для умных городов – рассказали, как происходит реализация проекта «Умный город» и каких результатов стоит ожидать в ближайшем будущем.

Проект цифровизации городского хозяйства был запущен в России в 2018 году. Он получил название «Умный город». Сегодня он активно развивается благодаря усилиям российских корпораций. Проект направлен на создание комфортных условий для горожан и улучшение экологической ситуации в городе. Спустя год после создания проекта российские компании, занимающиеся его осуществлением, собрались на Intersec Forum Russia, чтобы рассказать об успехах, планах и перспективах. Форум включил в себя три ключевые сессии: «Инфраструктура современного умного города», «Цифровые технологии строительного сектора» и «Умное здание: автоматизация, безопасность, ресурсосбережение». В каждой выступили со своими проектами представители ведущих корпораций, занимающихся проектами умного города, а также спикеры от некоммерческих организаций, которые рассказали об общих перспективах цифровизации городов в России и в

Intersec Forum Russia прошел в рамках ежегодной международной выставки Interlight Russia | Intelligent Building Russia, посвященной освещению, системам безопасности, автоматизации зданий и электротехники. Всего в выставке приняли участие 447 компаний из 51 страны мира. Представители стран СНГ, Европы, Азии, Ближнего Востока и США обменялись опытом и наладили международные корпоративные связи. За четыре дня выставки было проведено более 60 мероприятий, среди которых три форума и четыре конкурса. На одной площадке собралось 22 885 специалистов. Они рассказывали об инновационных продуктах своих компании, заключали сделки и находили новых партнеров и покупателей.







На портале RusCable.Ru обновлен раздел «Мероприятия»

Обо всем самом интересном и важном лучше узнавать заранее. Особенно это касается выставок, форумов, саммитов, конгрессов и других встреч участников рынка. Чтобы вы уже сейчас могли планировать свое посещение или участие в наиболее актуальных для вас мероприятиях, мы дополнили наш постоянный тематический раздел «Мероприятия».

Чтобы строились планы

Очень нужный и полезный раздел «Мероприятия» существует на RusCable.Ru с самого основания портала. Это надежный и всегда актуальный ориентир в большом количестве событий, которые так или иначе могут быть интересны всем профессионалам-кабельщикам. Тщательно отслеживая планы организаторов, мы всегда опережаем время и публикуем необходимую, максимально подробную информацию по каждому мероприятию, о котором удается что-нибудь узнать. Важно, что мы не ограничиваемся только кабельной и энергетической отраслями: в сфере наших (и ваших) интересов – любые смежные области, где применяется или может применяться кабель, в том числе гидроэнергетика, строительство, горнодобывающая, химическая и атомная промышленность, нефтегазовый сектор, безопасность труда, машиностроение и металлообработка.

До какого? До 2022-го! Сейчас мы обновили и расширили календарь выставок на ближайшие годы. Расписанный до конца 2019-й обещает очень много интересного. Обратите внимание, каким насыщенным будет следующий месяц – октябрь. Тут и Российская энергетическая неделя, и XXIV Белорусский энергетический и экологический форум, и Российский энергетический форум в Уфе – всего 24 заслуживающих внимания мероприятия! Мы добавили и следующий год: 41 событие уже ждет вас, и список будет активно пополняться. Но это еще не все - мы заглянули даже в 2022-й, и это только начало. Следите за обновлениями раздела, чтобы первыми узнать, что готовит нам будущее. Заходите, знакомьтесь, стройте планы. Места и время проведения, контактные данные организаторов, описания, информация о разделах, деловых программах – все это на нашем сайте, в единой базе – удобной, понятной, лаконичной и доступной в любое время и из любого места. Потому что нам не

ruscable.ru/ exhibition

Планируйте ваше время, общайтесь с коллегами на нашем форуме и выясняйте, какие именно мероприятия выбирают они, следите за новостями и будьте в курсе всех событий первыми!

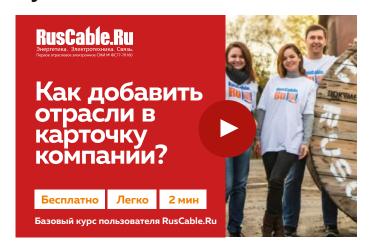


Данный рубрикатор откроет целый ряд возможностей для специалистов в области снабжения оборудованием и материалами, упростит поиск нужного поставщика и производителя. Для самих участников рынка это эффективная возможность презентовать компанию на рынке, показать преимущества. Продукцию более семи тысяч компаний из общего каталога портала применяют в электроэнергетике, транспорте, телекоммуникациях, судостроении и авиастроении, строительстве жилых и муниципальных объектов, нефтегазовой отрасли, машиностроении, атомной промышленности и оборонно-промышленном комплексе.



Добавленные данные об отрасли повышают индекс доверия портала (RTL). Для всех компаний рынка новая услуга предоставляется бесплатно.

Посмотрите видеоинструкцию и сделайте кабельную отрасль лучше вместе с RusCable.Ru





Репортаж

Франшиза ^П «Камкабеля»

«Камкабель» на выставке франшиз Buybrand Franchise Expo



Текст и фото
Дарья Щукина
Корреспондент RusCable.Ru



Выставка Buybrand Franchise Expo в этом году представила посетителям 204 франчайзинговых бренда. В течение трех дней выставки они проводили мастер-классы, устраивали конкурсы, дарили подарки и, конечно же, заключали сделки по продаже франшиз. Среди них оказалась и кабельная компания «Камкабель». В этом году она продает франшизу и стремительно расширяет бизнес.

Традиционная выставка франшиз Buybrand Franchise Expo прошла в Москве 18, 19 и 20 сентября. Представители крупнейших российских и иностранных компаний рассказывали о своем опыте, делились планами и привлекали новых партнеров.



Что такое франшиза?

Франшиза – это метод распространения бренда, когда компания продает права на товарный знак в обмен на увеличение количества своих «точек» и расширение рынка сбыта. Для начинающих предпринимателей это возможность запустить свой бизнес под уже известным именем, что принесет им, по крайней мере, на начальном этапе, больше прибыли, чем запуск нового бренда.



Покупая право на использование товарного знака, франчайзи платит компании паушальный взнос. Сумма варьируется в зависимости от размера и цены компании. Например, паушальный взнос за франшизу Cofix в 2019 году составит от 600 000 рублей, а за франшизу McDonald's – от 2 900 000 рублей.

В паушальный взнос не входит цена на аренду помещений, покупку оборудования и самого товара у поставщиков – в него включено только само право на использование товарного знака.

Еще один важный момент во франчайзинге – роялти. Это платеж франчайзеру, то есть компании, который осуществляется раз в полгода или год за эксплуатацию бренда.

Франчайзинг наиболее выгоден для компаний в сферах общественного питания, услуг и розничной торговли. Он повышает узнаваемость бренда и выгоден как для франчайзеров, так и для франчайзи. Первым выгодно увеличение «точек» продаж и укрепление позиций бренда, вторым – минимизация рисков в процессе ведения бизнеса.

На выставке компании рассказывали о своих предложениях по паушальному взносу и роялти, а также обговаривали с потенциальными партнерами условия сотрудничества. Некоторые бренды на время выставки снижали суммы платежей. Такие скидки были доступны только в течение трех дней мероприятия и только для его участников. А компания One Price Coffee устроила конкурс, в котором нужно было достать из стеклянного куба золотой слиток весом 12 кг, используя только одну руку. Тому, кто сделал это за минимальное время, была предоставлена скидка на паушальный



Какие компании участвовали в выставке?

Наиболее ярко был представлен сегмент общественного питания: в выставке поучаствовали такие компании, как Соfix, Domino's Pizza, IL Патио, Papa John's, Pizza Hut, My My и другие. Многие бренды проводили бесплатную дегустацию своих новинок. Сегмент услуг был представлен брендами Biglion, Invitro, Mail.ru для бизнеса, Тордип, среди популярных компаний в сегменте розничных сетей – L'Occitane, MIXIT, MUMUSO, Адамас, Fix Price, Линзмастер. Здесь выступила и компания «Камкабель» – лидер по производству и реализации кабельной продукции в России. С этого года бренд начал развиваться в программе франчайзинга.



Как будет развиваться франшиза «Камкабель»?

Как рассказал коммерческий директор ООО «Камский кабель» Александр Бузилов, направление розничного бизнеса для бренда формировалось в течение трех лет. В результате было выработано решение о развитии розничного бизнеса с оптовым каналом продаж. До «Камкабеля» ни одна компания на российском кабельном рынке еще не продавала франшизу в таком формате. По словам Александра Бузилова, данное решение было принято потому, что предприятие заинтересовано в развитии розничного сегмента, который наиболее эффективно организовать в рамках франчайзинговой сети.

«Камкабель» сотрудничает с крупными ритейлерами в реализации кабелей и проводов бытового значения (например, с Leroy Merlin), но продажа франшизы, по мнению коммерческого директора, выдвинет бренд на более высокий уровень. Крупные ритейлеры есть далеко не во всех городах, поэтому компания стремится создать собственную сеть.

Формат франшизы «Камкабель» не предполагает паушальных взносов и роялти. Александр Бузилов отмечает, что цель компании – не собрать деньги с франчайзи, а найти надежных партнеров, которые помогут расширить бизнес. «Ключевая задача в том, чтобы все наши франчайзи развивались, поэтому мы взвешенно подходим к выбору партнеров, оцениваем, проводим собеседования». По его словам, отбор ведется строгий. «Камкабель» ищет предпринимателей, которые хорошо разбираются и в кабельном рынке, и в бизнесе в целом.

Одной из важнейших причин развития собственной розничной сети в формате франшизы – стремление оградить покупателей от некачественного товара. По мнению Александра Бузилова, сегодня на рынке представлено очень много фальсифицированных кабелей и проводов, покупатели рискуют своей безопасностью. Таким образом, появление большой сети розничных магазинов с качественной кабельной продукцией – необходимо.

На данный момент «Камкабель» занимается формированием пула партнеров, заинтересованных работать по франшизе. К концу 2020 года компания планирует открыть по одной «точке» в каждом городе с населением от 100 000 человек и 5–8 магазинов в Москве.



Google заявила о крупнейших в своей истории инвестициях в возобновляемую энергию

Компания Google осуществила крупнейшее в своей истории вложение по приобретению возобновляемой энергии для своих глобальных операций. Об этом глава Google Сундар Пичаи сообщил в пятницу в Хельсинки на пресс-конференции с премьер-министром Финляндии Антти Ринне.

"С 2017 года мы достигли того, что 100% наших глобальных операций осуществляются за счет возобновляемой энергии. На этой неделе мы сделали самую большую покупку возобновляемой энергии в нашей истории, почти половина которой будет производиться в Европе через запуск 10 новых энергетических проектов. Следствием заключенных соглашений станут инвестиции в размере свыше миллиарда евро в новую энергетическую инфраструктуру в ЕС ", – сказал Пичаи.

По его словам, речь идет об одном проекте в Бельгии, пяти – в Дании, двух – в Швеции и еще двух – в Финляндии. "Здесь, в Финляндии, это два проекта в сфере ветряной энергетики, они дадут энергию в объеме 255 МВт. Это более чем вдвое увеличит объем используемой нами возобновляемой энергии в этой стране", – отметил он.

Ранее глава Google написал в своем блоге, что всего компания заключит 18 новых соглашений по всему миру, речь идет об объеме возобновляемой ветряной и солнечной энергии в размере 1,6 тыс. МВт.

Пичаи сообщил также, что в следующие два года компания инвестирует €3 млрд в расширение своих датацентров в Европе. Это, по его словам, повысит инвестиции компании в европейскую интернет-инфраструктуру до €15 млрд с 2007 года.

При этом Google направит €600 млн в 2020 году на расширение дата-центра в Хамине. Общие инвестиции в него составят, таким образом, €2 млрд с 2009 года, что принесет региону 4,3 тыс. рабочих мест в год.





#полимеры #господдержка #электротехника



В рамках рабочей поездки Президента Российской Федерации Владимира Путина в Ижевск генеральный директор компании «Россети» Павел Ливинский совместно с главой Удмуртии Александром Бречаловым представил главе государства оптимальную модель управления электросетевым комплексом на примере Удмуртской Республики.

В данном субъекте всего за год были внедрены технологические решения на базе отечественных программных продуктов, позволившие существенно повысить надежность и эффективность электроснабжения, а консолидация региональных электросетевых активов на базе «Россетей» уже принесла ощутимую пользу при реализации социально значимых проектов на территории региона. Как отметил в докладе Павел Ливинский, за счет объединения активов в 2018–2020 годах консолидированный региональный бюджет суммарно получит 3,5 млрд рублей, а рост ежегодных налоговых поступлений увеличится почти на 40%. Владимир Путин, ознакомившись с представленными проектами группы компаний «Россети», одобрил инициативу о масштабировании целевой модели управления электросетевым комплексом и в других субъектах РФ, включающей создание единых центров управления сетями, городских диспетчерских пунктов, цифровых районов электрических сетей, консолидацию электросетевых активов, а также проектов по городскому освещению. Президент России также положительно оценил синергетические эффекты от внедрения целевой модели управления электросетями регионов до 2030 года.



Инновации, внимание к деталям и к нуждам клиента – это ключевые условия работы компании «Миксер». Компания уже 20 лет разрабатывает и производит резиновые смеси только и исключительно для кабельного рынка, все эти годы производятся высокотехнологичные и инновационные продукты. Сегодня «Миксер» производит кабельную изоляцию, оболочку и заполнение под торговой маркой EKOPREN®. Изоляция из этилен-пропиленовой резины рассматривается «Миксер» как одна из наиболее успешных категорий производимых продуктов. Год за годом «Миксер» работает над тем, чтобы предлагать на кабельном рынке новые инновационные продукты и соответствовать всем требованиям клиентов. Продуктовая линейка для этилен-пропиленовой резины для изоляции среднего напряжения включает в себя марки на напряжение от 6 кВ до 95 кВ, их полимерная основа – ЭПР, ЭПДМ, а также смесь ЭПДМ-ПЭ, как с содержанием соединений свинца, так и без них. Все эти резины соответствуют спецификациям по рабочей температуре 90 °С и 105 °С, как для одножильных, так и для многожильных кабелей. Благодаря примененной технологии, эти резины подходят для статических и динамических нагрузок в холодном климате, до -40 °C. Недавно «Миксер» разработал новые версии резины среднего напряжения, первая предназначена для увеличения скорости и облегчения экструзии кабеля, а вторая является экономически эффективной маркой на напряжения до 20 кВ. Первая марка называется EKOPREN® 3IS73F: она позволяет проводить экструзию с более высокой скоростью, а ее изоляция обладает повышенной гибкостью. Благодаря более низкой вязкости расплава, применение этой марки позволяет избегать подшивки при высоких скоростях экструзии. Вторая марка называется EKOPREN® 3IS73L, она разработана для напряжений в диапазоне 6-20 кВ и позволяет клиентам компании достичь более высоких скоростей экструзии и одновременно является экономически эффективной маркой. Эти продукты доступны в версии без содержания соединений свинца: они называются EKOPREN® 3IS75F и EKOPREN® 3IS75L. Все марки протестированы на совместимость и на усилие снятия с несколькими типами полупроводящих экранов, результаты положительные и соответствуют международным стандартам.



Компания ООО «МЕТАКЛЭЙ Исследования и разработки», резидент ИЦ «Сколково», представила пероксидносшиваемую композицию для изоляции силовых кабелей среднего напряжения на выставке «Импортозамещение 2019» 10–12 сентября в МВЦ «Крокус Экспо».

Это композиция на основе полиэтилена низкой плотности, которая сохраняет стойкость к нежелательной сшивке материала при переработке за счет подобранной системы стабилизаторов и перекисей. Уникальная рецептура обеспечивает кабельной промышленности инновационную технологию, которая опережает все аналогичные решения на мировом рынке.

На сегодня пероксидносшиваемая композиция «МЕТАКЛЭЙ» прошла успешные лабораторные испытания на длительное тепловое старение и триингостойкость во ВНИИКП. Также во ВНИИКП и на кабельных заводах предстоят промышленные испытания композиции, которые будут проводиться до середины 2020 года. Проект «Пероксидносшиваемый полиэтилен» был разработан компанией «МЕТАКЛЭЙ» и софинансируется Фондом «Сколково». В настоящее время Фонд «Сколково» оформляет заявку для закрепления приоритетного права на применение данной рецептуры и технологического решения.



Власти Кабардино-Балкарии выделят на повышение энергоэффективности региона более 96 млн рублей из бюджета республики на 2021–2025 годы. Такой объем финансирования предусмотрен в профильной госпрограмме региона, представленной на обсуждение членов кабмина КБР в пятницу. «Цель государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики в Кабардино-Балкарской Республике» – надежное обеспечение республики топливноэнергетическими ресурсами, повышение эффективность и использования и развития энергетики. Предусмотрено финансирование госпрограммы из бюджета КБР на 2021–2025 годы на общую сумму 96,3 млн рублей», – сообщил замминистра Алим Макуашев, представляя проект документа. Программа была принята членами правительства КБР единогласно.



Руководители ЗАО «ЗЭТО» совместно с региональными представительствами «Спектр-Гарант» и «Туркмен-Энерго Хызмат» приняли участие в Turkmen Energy 2019. На данной выставке предприятие представило новейшие разработки и встретилось с лидерами индустрии, подрядчиками и заказчиками. Продемонстрировали технологии и услуги в действии, приобрели полезные деловые контакты, а также получили поток новой информации и технологий, расширили возможности для международного сотрудничества.







Сетевые фильтры IEK® защищают дорогостоящее и чувствительное электрооборудование (оргтехнику, аудио-, видеотехнику, бытовую технику) от перепадов напряжения в сети и перегрузок. Особенно эффективны для рабочего места с персональным компьютером и дополнительными периферийными устройствами. В ассортименте появились модели сетевых фильтров IEK® на 5 мест, с длиной шнура 3 и 5 метров, серого и черного цветов.



Делегация ПАО «ФСК ЕЭС» («Россети ФСК ЕЭС») во главе с Председателем Правления компании Андреем Муровым примет участие в работе Международного форума «Российская энергетическая неделя» (РЭН), который пройдет 2–5 октября 2019 года в Москве.

На площадке форума состоится панельная сессия «Траектория развития энергосистем: глобальный взгляд», организованная при поддержке Федеральной сетевой компании и Международного Совета по большим электрическим сетям высокого напряжения (СИГРЭ). Выступят представители организации, включая главу Технического комитета СИГРЭ Марсио Шехтмана (Бразилия), Генерального секретаря СИГРЭ Филиппа Адама (Франция), руководителя Национального комитета Великобритании Адама Мидлтона. Модерировать дискуссию будет Андрей Муров, который является Председателем Российского национального комитета СИГРЭ. К участию приглашены российские компании электроэнергетики, отраслевые эксперты.

В ходе Всероссийского совещания «О ходе подготовки субъектов электроэнергетики к прохождению осенне-зимнего периода 2019/2020 года» на полях форума будут представлены результаты подготовки ЕНЭС к периоду максимума нагрузок.

В рамках форума состоится торжественная церемония вручения международной премии «Глобальная энергия», проводимой при поддержке Федеральной сетевой компании. В 2019 году ее лауреатами стали датчанин Фреде Блобьерг и американец Халил Амин, отмеченные за вклад в развитие интеллектуальных систем управления для широкого использования ВИЭ и технологий эффективного хранения энергии. Кроме того, представители ФСК примут участие во Всероссийском совещании по вопросам популяризации энергосбережения и информационной открытости ТЭК, а также мероприятиях Молодежного дня РЭН.



Группа компаний «Россети», традиционно выступая стратегическим партнером форума «Российская энергетическая неделя», примет активное участие в деловой и выставочной программе форума, который пройдет с 2 по 5 октября в Москве, в LIB3 «Манеж».

Ключевые проекты «Россетей», связанные с цифровой трансформацией электросетей, будут представлены на стенде компании.

Одним из ключевых мероприятий, которое пройдет под эгидой холдинга, станет пленарная дискуссия «Цифровую трансформацию не остановить: как обеспечить безопасность жизнеобеспечивающей инфраструктуры?», в рамках которой спикеры обсудят вопросы кибербезопасности электроэнергетики в ходе трансформации отрасли на базе новых технологий. К участию приглашены министр энергетики Российской Федерации Александр Новак, министр цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Константин Носков, генеральный директор компании «Россети» Павел Ливинский, лауреат премии «Глобальная Энергия 2019» Фреде Блобьерг, федеральный канцлер Германии (1998–2005 гг.) Герхард Шредер, а также губернаторы Челябинской и Калининградской областей, главы крупнейших российских и мировых энергетических компаний и производителей электрооборудования.

Тема надежности электросетевого комплекса, технологической и информационной безопасности будет продолжена в рамках круглого стола «Россети – диалог с производителями». В частности, руководство компании «Россети» обсудит с поставщиками и производителями оборудования, в том числе входящими в кластер ОПК, реализацию технической политики холдинга с учетом рисков введения санкций и осуществления кибератак.

В Молодежный день «Российской энергетической недели» «Россети» проведут заключительный этап и торжественную церемонию награждения победителей Всероссийского конкурса выпускных квалификационных работ бакалавров и магистров технических вузов по электроэнергетической и электротехнической тематикам. Инновационные команды выступят с презентациями и дорожными картами развития своих проектов перед квалифицированным жюри.



5 октября 2019 года в Центральном выставочном зале «Манеж» в рамках Молодежного дня Российской энергетической недели (РЭН-2019) пройдет ряд мероприятий, в которых примут участие молодые специалисты ПАО «ФСК ЕЭС» («Россети ФСК ЕЭС») и участники Молодежной секции РНК СИГРЭ: Финал Всероссийского конкурса выпускных квалификационных работ бакалавро

Финал Всероссийского конкурса выпускных квалификационных работ бакалавров и магистров технических вузов (ВКР), в котором примут участие 20 финалистов из вузов-партнеров РНК СИГРЭ;

Финал конкурса докладов по тематикам 48-й Сессии СИГРЭ, на котором с очными докладами выступят студенты из вузов-партнеров РНК СИГРЭ, получившие максимальные баллы в отборочных этапах. Победители конкурса – кандидаты на участие в 48-й Сессии СИГРЭ в Париже;

Осенний кубок Лиги молодых специалистов Международного инженерного чемпионата «CASE-IN», в котором примет участие команда молодых специалистов ПАО «ФСК ЕЭС» («Россети ФСК ЕЭС»).

Молодые специалисты ПАО «ФСК ЕЭС» («Россети ФСК ЕЭС») и представители Молодежной секции РНК СИГРЭ также примут участие в совещании по вопросу популяризации среди молодежи топливно-энергетического комплекса, энергосбережения и инженерно-технического образования и Молодежном прогнозе технологического развития ТЭК России, также в рамках мероприятия состоится награждение победителей Международной студенческой олимпиады по электроэнергетике и электротехнике, проводимой МС РНК СИГРЭ на базе НИУ «МЭИ» со 2 по 5 октября 2019 года.

Дата и место проведения: 5 октября 2019 года, Центральный выставочный зал «Манеж» (Москва, Манежная площадь д. 1), https://rusenergyweek.com.





16–20 сентября 2019 года в Иркутске проводится X Юбилейная международная научно-техническая конференция «Электроэнергетика глазами молодежи – 2019». Конференция организована при поддержке ФГБОУ ВО «Иркутский национальный осследовательский технический университет», Акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы», Российский Национальный Комитет Международного Совета по большим электрическим системам высокого напряжения (РНК СИГРЭ), Conseil International des Grands Réseaux Électriques – СІGRE, Публичное акционерное общество «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы», Благотворительный Фонд «Надежная смена». ЦЕЛИ КОНФЕРЕНЦИИ – развитие научного и творческого потенциала молодых исследователей в области электроэнергетики.

ЗАДАЧИ КОНФЕРЕНЦИИ – представление и обсуждение новейших научных результатов исследований и практических достижений в области электроэнергетики, развитие и укрепление научных связей компаний электроэнергетики и вузов, привлечение молодых работников, студентов и аспирантов к научно-исследовательской деятельности.

В конференции принимают участие с докладом члены Подкомитета ВЗ РНК СИГРЭ: сопредседатель организационного комитета конференции Д.А. Воденников, к.э.н. Ю.В. Жилкина.

В конференции в секционных и стендовых докладах приняли участие 300 молодых специалистов из 20 энергокомпаний России, студентов, аспирантов и молодых ученых 25 российских и зарубежных вузов.

Все заслушанные доклады будут опубликованы в сборнике материалов конференции.



В соответствии с п. 9.2.7 Устава Ассоциации РНК СИГРЭ и п. 2.2. Решения по вопросу 2 протокола №18/31 Президиума РНК СИГРЭ от 12.09.2019 18 октября 2019 года состоится очередное Общее собрание (XVII-я Ассамблея) РНК СИГРЭ, проводимое в форме заочного голосования членов Ассоциации (опросным путем) в соответствии с повесткой пна

В повестку дня включены вопросы:

Об установлении членских взносов на 2020 год.

Об утверждении Отчета о научно-технической, проектной и организационной деятельности РНК СИГРЭ за январь 2017 г. – декабрь 2018 г.

Об утверждении направлений развития и задач деятельности РНК СИГРЭ в 2019–2020 гг. и на перспективу до 2022 г.

Об утверждении Финансового отчета РНК СИГРЭ за 2017–2018 гг.

О рассмотрении Отчета (заключения) Ревизионной комиссии по итогам проверки финансово-хозяйственной деятельности и финансового отчета РНК СИГРЭ за 2017—2018 гг

Заочное голосование проводится до 18-00 часов (по московскому времени) 18 октября 2019 г. путем заполнения Бюллетеня для голосования по вопросам, включенным в повестку дня XVII-й Ассамблеи РНК СИГРЭ.

С более подробной информацией (материалами) к Ассамблее можно ознакомиться на сайте PHK СИГРЭ http://cigre.ru/activity/assembly/2019_2/, по телефону «горячей линии» +7(926)151-20-17 или по электронной почте cigre@cigre.ru.

Главный youtube-канал для кабельщиков

youtube.com/user/mediaholdingruscable









BURNAL BURNA BU

В чем заключаются сильные стороны и преимущества выставок в сравнении с другими средствами маркетинговых коммуникаций? Что делает выставки незаменимым инструментом продвижения товаров и услуг и развития бизнеса? Почему, несмотря на появление новых средств коммуникации, выставки продолжают оставаться привлекательными? Какие бизнес-задачи позволяет решать участие в выставке? Какую отдачу приносят выставки? Как оценить эффективность участия в выставочном мероприятии?

Специальный проект RusCable Insider / Приглашенный эксперт



МУЛЬТИ-ФУНЦИОНАЛЬНОСТЬ

Участие в выставке предоставляет возможность одновременно решать множество бизнес-задач – сбытовых, производственных, маркетинговых, рекламных, имиджевых, коммуникационных.

Выставки позволяют расширять клиентскую базу и повышать продажи, находить способы оптимизации производственных процессов, повышать конкурентоспособность, обеспечивать позитивное восприятие бренда или компании, увеличивать репутационный капитал.

ПРОДАЖИ

- привлекать новых клиентов;
- удерживать постоянных клиентов;
- восстанавливать отношения с потерянными клиентами;

МАРКЕТИНГ

- демонстрировать достоинства товаров или услуг, представлять новинки, проводить маркетинговые исследования, оценивать востребованность продуктов, выявлять потребности клиентов, изучать конкурентную среду, вести конкурентную борьбу, производить на клиентов лучшее по сравнению с конкурентами впечатление, демонстрировать превосходство над конкурентами (благодаря приоритетному месторасположению и размерам стенда; статусу спонсора);
- приобретать или укреплять статус эксперта в профессиональной и клиентской среде (благодаря выступлению в рамках деловой или научной программы выставки);

имидж

- формировать или поддержать репутацию успешной, стабильной и надежной компании, позиционировать компанию в качестве лидера рынка, оказывать на целевую аудиторию позитивное влияние (благодаря приоритетному месторасположению и размерам стенда, характеристикам продукта, квалификации, внешнему виду, манерам поведения персонала; статусу спонсора);

РЕКЛАМА

- оказывать рекламное воздействие на целевую аудиторию,
- повышать запоминаемость и узнаваемость бренда или компании;
- привлекать повышенное внимание к бренду или компании

(благодаря спонсорским возможностям);

ПРОИЗВОДСТВО / HR

- находить поставщиков сырья, оборудования, расходных материалов; эффективные решения и идеи для оптимизации производства и повышения производительности (бенчмаркинг); привлекать квалифицированный персонал; - поддерживать отношения с существующими поставшиками:

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

- определять перспективные направления деятельности и тенденции развития рынка, находить новые рынки, целевые группы, каналы сбыта:
- находить новых партнеров, привлекать инвесторов

HETBOPKИНГ / GR

- устанавливать или поддерживать полезные связи с VIP посетителями (представителями госструктур, профильных учреждений, профессиональных отраслевых организаций);

КОММУНИКАЦИИ / PR

- устанавливать контакты или поддержать отношения с представителями отраслевых и деловых СМИ.



ДОБАВОЧНАЯ ЦЕННОСТЬ

Сегодня профессиональные организаторы предлагают экспонентам не просто участие в выставочном мероприятии, а фактически комплексную рекламную кампанию. Условно назовем эту модель «выставка+».

Она может включать целый ряд рекламных и маркетинговых опций – размещение подробной информации об участнике на сайте, в каталоге, информационных материалах выставки, упоминание компании в электронных и почтовых рассылках, прессрелизах, статьях в печатных изданиях и на интернет-порталах, участие в деловой программе выставки и т.д.

«Побочным эффектом» участия в выставке может стать бесплатное включение в телевизионные репортажи или публикации в отраслевых изданиях и на интернет-порталах благодаря представителям СМИ, освещающим выставочное мероприятие.

Все это привлекает внимание и оказывает воздействие на целевую аудиторию еще до открытия выставки, а также обеспечивают продленный эффект после ее окончания.

Таким образом, выставка работает на участников в течение как минимум нескольких месяцев, а то и всего года!

Примечание. Использование спонсорских возможностей позволяет извлечь максимальную выгоду из коммерческого потенциала выставки на трех этапах – в предвыставочный, выставочный и поствыставочный периоды.

НАГЛЯДНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРОДУКТА

Наглядное представление продукта позволяет клиентам лично его оценить, попробовать в действии, получить о нем точное представление. Благодаря этому обеспечивается более высокая запоминаемость и формируется доверие к продукту.

Визуальный эффект от выставочного образца может длиться до четырнадцати недель, а произведенные человеком мышечные действия запоминаются даже лучше, чем зрительные впечатления.

Примечание. Для некоторых видов товаров фактор наглядности может играть особую роль. Например, крупногабаритное оборудование к каждому потенциальному клиенту вживую не повезешь. Клиент, в свою очередь, не будет ездить к каждому потенциальному поставщику. Выставка обеспечивает отличные возможности одной стороне наглядно продемонстрировать, а другой оценить оборудование.

Компаниям, которые представляют нематериальные продукты (например, услуги), выставка обеспечивает ценную возможность сделать их «более осязаемыми» и тем самым повысить доверие клиентов.

МУЛЬТИСЕНСОРНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА АУДИТОРИЮ

Благодаря вовлечению всех пяти чувств человека – зрения, слуха, осязания, обоняния, вкуса – выставки позволяют оказывать на клиентов сильнейшее воздействие.

ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ

Личный контакт на выставке позволяет лучше понять клиента, ответить на его вопросы, обработать возражения, развеять сомнения, активно влиять на принятие решений, получить контактную информацию для обратной связи.

Часто руководители встречаются с клиентами своих компаний именно на выставках. Прямые контакты первых лиц компании с постоянными клиентами являются элементом доверительного маркетинга и работают на укрепление отношений.

Встречи на выставках обеспечивают коммуникативный повод и облегчают дальнейшие контакты с клиентами.

ВОЗМОЖНОСТЬ СРАВНЕНИЯ

Возможность сравнения продуктов делает их достоинства более очевидными и позволяет клиентам сделать обоснованный выбор. В результате выставки упрощают и ускоряют принятие решения о покупке. Установлено, что выставочные контакты на 34% увеличивают так называемое «намерение купить» (purchase intent), основанное на комбинации психо-эмоциональных факторов, стимулирующих совершение сделок. Выставки сокращают цикл продаж.

ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ И ДЕНЕГ

Интенсивность и количество контактов с посетителями выставки позволяют выигрывать время и тем самым получать конкурентное преимущество перед теми, кто не участвует в выставке. Подумайте, какое количество личных деловых встреч можно провести за один день в обычное время. Как правило, одну-две. В лучшем случае три. Во время выставки каждый менеджер, работающий на стенде, может проводить 15-20, а то и больше встреч в день! Всего за 3-4 дня на выставке можно осуществить такое количество контактов, на которое в обычное время может уйти несколько месяцев! Кроме экономии времени, выставки позволяют экономить деньги. Посчитайте, какие суммы тратятся на организацию и проведение встреч с клиентами. Особенно из других городов и стран. Оцените расходы на переезд, проживание, представительские расходы и т.д. На выставке клиенты приезжают к вам сами.

Примечание. Согласно данным исследования CEIR (Research Report SM 17, 1999— USA), затраты на заключение сделки при встрече на выставке в среднем на 40% ниже, чем без контакта на выставке.

УНИКАЛЬНАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Выставки позволяют установить личный контакт с клиентами, информации о которых нет ни в каких источниках, которые не откликаются на рекламу, почтовые рассылки, телефонные звонки, встретиться с которыми в обычном режиме трудно или невозможно.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ

Выставки привлекают наиболее заинтересованных и перспективных клиентов. Они тратят свое время и деньги на посещение выставки, находятся в активной фазе поиска и сбора информации, сознательно заходят на стенды и проявляют интерес к товарам или услугам. Очевидно, что они более восприимчивы к предложениям экспонентов.

ПЛАТЕЖЕ-СПОСОБНОСТЬ

Выставки привлекают наиболее платежеспособных клиентов. Согласно исследованию, опубликованному компанией Continental Exhibitions, посетители выставок тратят существенно больше тех, кто не посещает выставочные мероприятия.

ВЫСОКИЙ СТАТУС

Вставки привлекают посетителей высокого статуса – руководителей и других сотрудников компаний, обладающих полномочиями принимать решения. Почему? Потому что значительная часть работы этих людей заключается именно в том, чтобы принимать эффективные решения. Для этого им необходима достоверная информация, прямой контакт с потенциальными поставщиками и партнерами, возможность не тратя лишнее время и деньги проводить деловые встречи и получать точное представление о продуктах. Выставки обеспечивают им все необходимые условия для выполнения своей работы.

Примечание. По данным сайта www.exhibitionmanagement.com.au, 83% посетителей выставок формата b2b имеют «покупательную способность», т.е. обладают полномочиями принимать решения или влияют на решения о покупке. По данным опроса CEIR, 90% представителей компаний, ответственных за принятие решений, назвали выставки чрезвычайно полезным источником информации при совершении закупок.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ

Выставки позволяют оказаться в одном пространстве с лучшими представителями отрасли, в центре внимания клиентов, партнеров, представителей власти, СМИ. Участники выставок отмечают: «Приятно осознавать свою причастность к главному отраслевому событию, и вдвойне приятно ощущать, что ты узнаваем, видеть знакомые лица». Эмоции подобного рода сложно испытать где-то еще.

ЭФФЕКТ «НЕЙТРАЛЬНОЙ ТЕРРИТОРИИ»

Выставкам свойственна особая атмосфера психологического комфорта, которая благоприятствует установлению контактов. Принять приглашение посетить стенд компании на выставке проще, чем согласиться приехать в офис или демонстрационный зал. Находясь на выставке, посетители чувствуют себя более раскованно, чем при встрече в офисе, а значит, более подвержены влиянию. Замечено, что на выставках посетители склонны сообщать больше, чем в деловой переписке или по телефону. А чем больше расскажет клиент, тем проще продавать.

Совокупность названных преимуществ делает выставки поистине незаменимым средством продвижения товаров и услуг и развития бизнеса.

П<mark>ОЧЕМУ ВЫСТАВКИ</mark> ТАК ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ Д<mark>ЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ?</mark>

Широкий выбор товаров и услуг. Выставки предоставляют посетителям возможность сравнить множество предложений и найти решение, наилучшим образом отвечающее потребностям.

Часто людям сложно принять обоснованное решение о приобретении того или иного продукта. Когда они не уверены в решении, они, как правило, идут туда, где представлен наибольший ассортимент. Результаты исследований показывают, что 94% посетителей используют выставки для сравнения однотипных товаров.

Рассмотрение большого количества возможных вариантов позволяет посетителям получить эмоциональное удовлетворение при принятии решения, иными словами не мучиться сомнениями, «а все ли возможные варианты я рассмотрел?», «а правильно ли я сделал, что решил купить у них?».

Наглядное представление продукта. Многие не верят рекламным заявлениям и хотят иметь возможность «вживую» увидеть и оценить качество продуктов.

Мультифункциональность + экономия времени и денег. Выставки позволяют в короткое время при минимальных расходах решить множество задач – коммерческих, производственных, маркетинговых, коммуникационных.

Информация и знания. Выставки предоставляют возможность изучить новые продукты и способы их применения, оценить ситуацию на рынке и тенденции отрасли, найти способы решения проблем, заимствовать опыт и свежие идеи (бенчмаркинг), повысить профессиональную квалификацию благодаря посещению мероприятий деловой и научной программы выставки.

Личные контакты. Выставки позволяют в формате живого общения поддержать и установить новые деловые отношения, получать информацию из первых рук, встречаясь с руководящим составом компаний или профильными специалистами.



№141-23/09/2019 #СПЕЦПРОЕКТ #ЭКСПЕРТ #ВЫСТАВКИ

Люди могут обмениваться информацией через интернет или по телефону, однако узнать когото по-настоящему можно только пообщавшись вживую. Доверительные отношения устанавливаются гораздо быстрее, когда люди могут встретиться лицом к лицу.

Посетителям важно увидеть не только сами продукты, но и людей, которые их создают и продают. Задать им вопросы, оценить их компетентность, посмотреть им в глаза, чтобы почувствовать, можно ли им доверять, стоит ли иметь с ними дело.

Профессиональная социализация. Выставка позволяет наладить полезные связи (нетворкинг), обменяться опытом, мнениями, обсудить актуальные темы.

Эмоциональная ценность. Помимо коммерческих аспектов, выставки позволяют удовлетворить эмоциональные потребности посетителей, давая возможность вырваться из офисной рутины, окунуться в атмосферу праздника, зарядится яркими впечатлениями, ощутить причастность к отраслевому сообществу, получить удовольствие от встреч и общения в профессиональном кругу.

Коммерческие и эмоциональные ценности будут привлекать посетителей на выставки, а значит у тех, кто в них участвует, будет возможность извлекать из этого выгоду.



КАКИЕ ВЫГОДЫ ОБЕСПЕЧИВАЕТ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ?

МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТДАЧА НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ ОТДАЧА

КРАТКОСРОЧНАЯ ПЕРСПЕКТИВА

(3-6 месяцев после выставки)

- прибыль по итогам выставки

- решение оперативных задач

ДОЛГОСРОЧНАЯ ПЕРСПЕКТИВА

(6 месяцев +)

- пожизненная ценность клиента
- отложенный спрос

- неосязаемые активы (повышение имиджа, репутационного капитала, узнаваемости);
- полезные связи;
- оптимизация производства и рост производительности;
- повышение конкурентоспособности.

ГОТОВИТЕСЬ К ВЫСТАВКЕ?

ПОЗАБОТЬТЕСЬ О САМОМ ГЛАВНОМ! КЛЮЧ К УСПЕХУ В РУКАХ ВАШЕГО ПЕРСОНАЛА!

Закажите проведение тренинга «Эффективная работа на выставке. Как посетителей превращать в клиентов» для сотрудников вашей компании.



+7 (495) 741-15-17 info@expoeffect.ru







Аналитический обзор

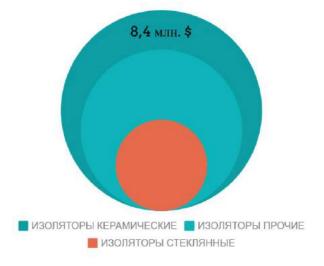
Импорт изоляторов в Россию

за 1 квартал 2019 года



Оксана Шашкова Генеральный директор Marketing Agency «NL-Agency»

fb.com/oxana.shashkova





- 23% "Импорт"

По итогам торговли за 1 полугодие 2019 года импорт изоляторов сократился на 23% по сравнению с аналогичными показателями прошлого года и составил 15.7 млн.. \$. Основную долю рынка в импорте изоляторов электрических занимают керамические изоляторы.

Традиционно основной поставщик продукции на российский рынок - Китай (26%). На втором месте поставки из Украины (14%).

[ЭНЕРГО]СМИ

#энергетика #тэк #бизнес



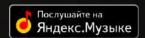
Смелые форматы нового media

Реализуйте смелую, яркую и нестандартную рекламную кампанию. Используйте эффективные нативные блогерские форматы и современные способы продвижения вместе с медиахолдингом «РусКабель» и новым стильным life-проектом ЭНЕРГОСМИ.РУ

energosmi.ru

media.ruscable.ru

#energosmi #энергосми











МФЭС

Международный форум **«ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ»**



Крупнейшее XXII международное событие в электроэнергетике



Демонстрация новейшего оборудования и технологий



Обсуждение ключевых вопросов цифровой трансформации отрасли

400+ экспонентов

ИЗ 27 СТРАН

15 000+

УЧАСТНИКОВ

300+

СПИКЕРОВ

40+

130+
представителей сми

WWW.EXPOELECTROSETI.RU



@FORUMELECTROSETI



При поддержке



Организатор:

ЗАО «Электрические сети»

Оператор:

Grata_{adv}