

МЕНЯ ИНТЕРЕСУЕТ ВСЕ!

На недавно прошедшей церемонии подписания контракта между ММК и шведской фирмой ESAB гости и хозяйка, согласно ритуалу, обменялись сувенирами. Среди прочего шведам вручили каталоги продукции нашего комбината. Отложив все остальное, гости листали страницы каталога. И вновь я увидела на лицах все тот же необычайный интерес, который живо напомнил мне события начала лета. Тогда ММК принял участие в 4-ой Международной выставке «Металлургия-Литмаш 2000», развернутой в выставочном комплексе «Экспоцентр» на Красной Пресне. В те дни эмоционального подъема я отложила записи «до лучшего будущего» — момента, когда смогу спокойно и взвешенно оценить увиденное. Мне казалось, что восторги мои мешают видеть деловую сторону выставки, скрытую от меня красочным занавесом внешнего впечатления. Но теперь, наблюдая за «эсабовцами», я поняла, что моя экзальтированность была оправданна. А заметная роль ММК на выставке — объективная картина достижений предприятия.

ТО, ЧТО УВЕЗЕШЬ С СОБОЙ

Каталог продукции Магнитогорского металлургического комбината — действительно интересен. Более двухсот российских и зарубежных участников выставки из 30 стран мира на 170 стендах представляли свои достижения. Поверьте, за время пребывания в павильоне я успела посмотреть горы рекламной продукции, забрала столько, сколько могла увезти. Но столь подробного и хорошо оформленного каталога, как наш, там не было. Довольно объемный, но удобного формата добротный буклет, с хорошо продуманным дизайном содержит необходимую и полную информацию о продукции ММК на русском и английском языках — что производим, размеры и допуски, стандарты на сортамент и технические требования, стандарты на химический состав и марки стали, упаковка, маркировка... Внимание к каталогу было огромным, только успевали выкладывать на стенд — что называется, «уходил со свистом».

Конечно, давать точные, обширные сведения о продукции предприятия, представлять ее в буклетах, брошюрах, прайс-листах и на календарях — наши давно научились. Но каталог получился совершенным, потому что готовился усилиями многих людей, он прошел многоступенчатое и жесткое согласование. Все заинтересованные службы ММК завилировали макет, подготовленный рекламной службой дирекции по сбыту, внесли много изменений, высказали немалое количество замечаний. Теперь, уже по результатам сделанного, сами специалисты без ложной скромности оценивают каталог как великолепный. Правда, в одном наши взгляды разошлись. Они говорят, мол, ни у кого из российских экспонентов такого не было, а я утверждаю, что рекламной продукции такого уровня не было и у зарубежных предприятий и фирм. Иначе чего бы они так удивлялись!

Как вы думаете, чем измерить успех ММК на выставке? Здесь, как правило, не заключают договоров на поставку продукции, только знакомятся с ней, выясняют условия продажи, оценивают достоинства предприятия-производителя или торговой фирмы. Много разговоров, вопросов и ответов, много информации. А результаты? Дипломы, награды? Да, конечно, это очень важно, но тот, кто участвовал, знает, что нередко определение лучших — дело субъективное. Важно другое — то, что участник или гость выставки увезет с собой: какие впечатления, чьи контактные адреса и телефоны, рекламные материалы. С кем захочет завязать деловые, партнерские отношения? И вот тут, кроме умения производить отличную продукцию, весьма помогает умение ее показать, представить, отрекламировать так, чтобы среди равных взяли твою, среди множества хороших предприятий выбрали для сотрудничества именно твое. Но для этого одного лишь замечательного каталога продукции мало, нужен еще и привлекающий внимание стенд, мимо которого не пройдешь...

РЕСПЕКТАБЕЛЬНЫЙ, ОСОБЕННЫЙ

Именно так можно характеризовать стенд, вернее — выставочный комплекс ОАО «ММК», Магнитогорцы — не новички в роли участников самых престижных мировых выставок. Имея солидный опыт, они знали, что нужно для этой выставки. То и создали. На мой детский вопрос (правда ли, что стенд ОАО «ММК» — лучший на выставке) директор по сбыту А. А. Ушаков ответил утвердительно. Фотографии дают представление о нашем выставочном комплексе, но я еще опишу и словами.

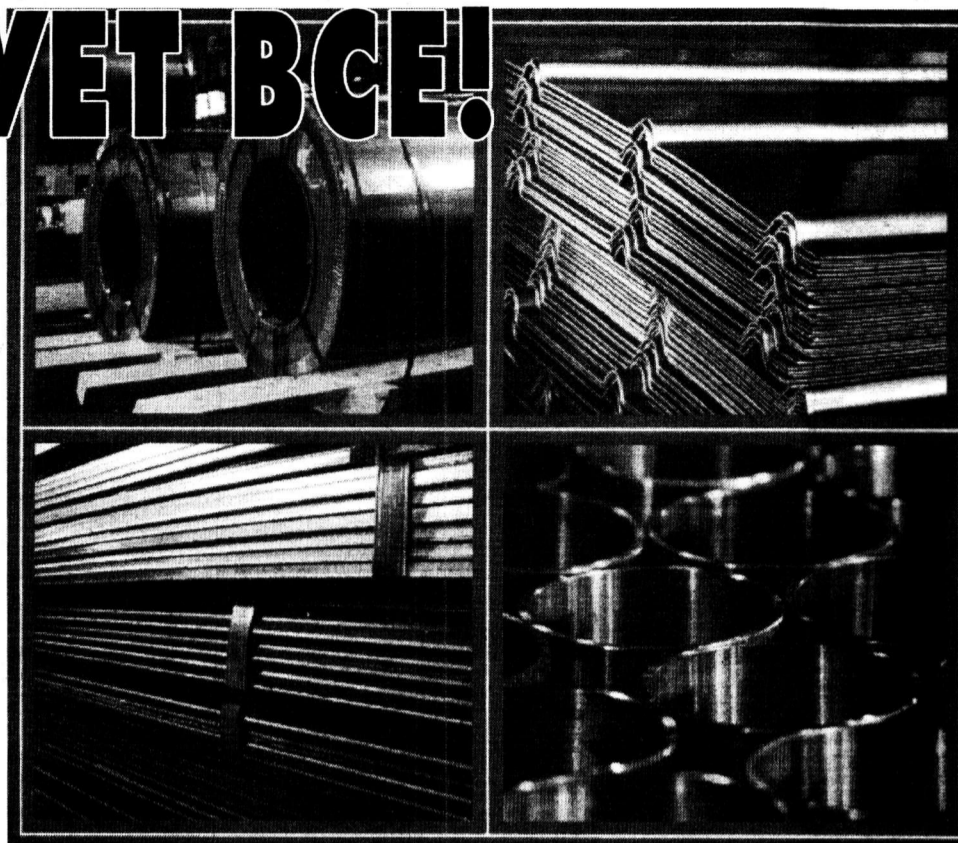
Специалисты рекламного и выставочного дела называют такую конструкцию «полуост-

ровом». То есть войти на выставочную территорию ММК можно с трех сторон. Не прилавок, заставленный рекламными проспектами, не отгороженное пространство с экспонатами и полками для этих самых проспектов, а легкая конструкция, которая выглядит как современный офис. На лицевой стороне — высокий столик, за которым расположились принимающие посетителей специалисты ММК. Чуть поодаль — традиционная видеодвойка, непрерывно демонстрирующая рекламные ролики о предприятии и его продукции. Для делового общения — несколько кабин с прозрачными стенками, но создающих условия для уединенного серьезного и продолжительного разговора или даже полноценных переговоров. Респектабельно, солидно, удобно, привлекательно...

Комплекс сделан на заказ. Его оригинальная конструкция, планировка кабин, использование красивых и практичных материалов, мебель, цветовая гамма оформления, насыщенность рекламной продукцией — все было продумано до мелочей... Он просто стал украшением выставки. Недаром выставочному стенду ММК было отдано одно из самых лучших мест в павильоне — на входе в его зал, где обязательно проходят все посетители. Именно здесь высокие гости, открывавшие выставку, задержались подольше.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Открытие выставки совпало с моментом расформирования Минэкономки, поэтому вместо ожидаемого министра Андрея Шоповальянца приехал его первый заместитель Андрей Свириденко и бывший руководитель департамента металлургии Минэкономки Анатолий Шевцов, «бессменный», по выражению газеты «Коммерсант», открыватель российских металлургических выставок». Выставка открывалась в другом конце павильона, где находился стенд «Мечела». Ускоренным шагом почетные гости миновали ряды стендов, мельком задержались у стендов Первоуральского новотрубного завода и одного из предприятий цветной металлургии и направились напрямик к магнитогорскому «полуострову». Там их ждал сюрприз — выступление известного в Магнитке ансамбля «Танцующий город», придавшее церемонии открытия выставки праздничный блеск. Кстати, уже на следующий день в «Коммерсанте» появилась информа-



ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Выставка «Металлургия-Литмаш» проходит раз в два года. Нынешняя прославилась тем, что по числу участников, по посещаемости стендов и их насыщенности обогнала известнейшую традиционно проходящую осенью выставку «Металл-Экспо». И теперь не так просто ответить на вопрос, какая российская металлургическая выставка достойна первого номера. Полагаю, «Металл-Экспо 2000» окончательно разрешит этот спор. Многие успех нынешней выставки объясняют тем, что она проходила в рамках более широкой — Первой специализированной «Металлопоставки 2000». Но как бы ни распределились места, очевидно одно: это две крупнейшие российские металлургические выставки и участие в них нашему предприятию необходимо.

Первое мое впечатление: народу немало. Но это лишь на первый взгляд. 20 тысяч посетителей... И никакой суеты, толкучки, громких обсуждений. Посетители спокойно, чинно прохаживаются вдоль стендов, «хозяйева» имеют возможность уделить гостю столько времени, сколько потребуется. Часто слышатся приветствия людей, которые рады вновь увидеть друг друга — это потому, что посторонних, просто зашедших поглазеть, практически не было. Абсолютное большинство — специалисты сталелитейного дела. Напомню, что в мире к сталелитейной промышленности относится

шишь в собранные информационные листки, окидывает взглядом выставочную конструкцию, оформленную в фирменном стиле, с изображением Эйфелевой башни и задиристым, уверенным девизом «Мы знаем о металле все», и выдыхает: «Все! Меня интересует все!» Торжество престижа Магнитки отражалось в его глазах. Черт возьми, приятно!

Впрочем, ко всему хорошему привыкаешь быстро. И уже через несколько часов пребывания в павильоне меня больше не удивляли многочисленные и высокие оценки продукции ММК, самого предприятия, его работы на рынке. А как же иначе? На том стоим.

Следует отметить высокую организацию магнитогорской экспозиции в целом и то, какие отличные условия для продуктивной работы создали магнитогорские специалисты. Экспозиция ММК была едва ли не самой посещаемой. Ежеминутно — новый гость, вопросы, уточнения. Игорь Ломакин, Нонна Крючкова, Виктор Обухов, Сергей Пикалов, Илья Котов, Вадим Пушкарев, Юлия Привалова и другие компетентно, терпеливо и приветливо работали с каждым посетителем. Активно помогали нашим и специалисты «Магмы» — московского представительства ММК.

ПУТЬ К УСПЕХУ

С директором по сбыту ОАО «ММК» А. А. Ушаковым мы обсуждали даже не столько итоги «Металлургии-Литмаша», сколько систему участия ММК в выставках, опыт продвижения товаров и укрепления имиджа предприятия в своем отечестве и за рубежом.

— За последний год мы проделали достаточно серьезную работу по совершенствованию сбытовой деятельности, — подчеркнул Александр Александрович. — Участие в выставках — важная часть работы. Главное, чему мы научились за это время — планирование. Не расплываемся. В начале года мы составляем план рекламной кампании ОАО «ММК», одним из разделов которой является участие в выставках — российских и зарубежных. К прошедшей в Москве выставке мы хорошо подготовились, а результат... Получили Диплом и Кубок выставки в числе лучших сбытовых служб предприятий. В 1998 году ММК назван как один из лучших экспортеров России. Обратите внимание, не отрасли, а страны. В 1999 году мы вновь участвовали в этом конкурсе и подтвердили это звание. За последнее время комбинат увеличил объемы продаж более чем в два раза. Сегодня мы напрямую работаем с заводами и теперь уже, как говорится, знаем в лицо своих потребителей. Всю свою продукцию комбинат реализует за деньги. Это значит, мы управляем рынком. Успехи наши серьезны, но задачи очевидны: мы пока еще не обогнали лучших, но этот день не за горами. Мы уже на равных говорим с «Северсталью», а по объемам продукции обогнали череповчан, и доля продукции ММК на рынке сегодня выше, чем у нашего партнера и конкурента.

... Легендарная Магнитка отлично известна в России и за рубежом. Нынешние партнеры стремятся расширить сотрудничество с ММК, потенциальные — наладить связи с ним. И делают это из прагматичного расчета: они уверены, что Магнитка — надежный поставщик, серьезный и стабильный партнер. Опубликованные рейтинги свидетельствуют, что сегодня ММК входит в тройку лучших российских металлургических и торговых компаний. Задача очевидна: удержать позиции лидера и идти вперед. ММК динамично развивается, он открыт для деловых контактов и расширяет свое влияние на российском и мировом рынках. А это залог того, что и завтра, остановившись у стенда ММК на очередной выставке, гость повторит уже многократно сказанное: «Магнитка — это здорово!»

С. КАРЯГИНА.



ция об этом событии, автор которой «прохаживался» по поводу того, на кого обратили внимание гости, мимо кого прошагали, кто «откаблучивал» для них и что именно. Как известно, такой скрытый легкий сарказм — в стиле этой газеты. И тем порадовали меня наши представители на выставке, что позитивно отнеслись к публикации: «Главное — нас не обошли вниманием, заметили, именно о нас написали. Значит, участие комбината в выставке действительно неординарное. И, обратив внимание, там сказано — «на стенде Магнитки», не ОАО «ММК», а любовно так, по-свойски — «Магнитка». Пусть пишут о нас больше и по-разному. Комбинату это только на пользу». Оптимистичный взгляд, открытость и доброжелательность — такой вот «белый пиар».

Кстати, в ходе презентации Александр Ушаков достаточно подробно рассказал Анатолию Шевцову, почему такое большое место в экспозиции занимает еще совсем молодое дочернее предприятие комбината ЗАО «Комплекс глубокой переработки»: КГП — это реализация стратегических устремлений комбината. ММК оставляет за спиной уважаемую, но не отвечающую современным задачам репутацию могучего производителя горячекатаного проката, сырья для металлопереработки. Комбинат сегодня заинтересован сам делать из него изделия, трубы, гнутый профиль, высокоуглеродистую ленту, электроды... Да что угодно! Тут поле непаханое. А комплекс глубокой переработки как раз и занимается развитием этих новых перспективных и прибыльных проектов. И надо было видеть тот интерес, который вызвала экспозиция ММК, да учесть — на выставке столь высокого уровня.



все, что связано с производством и переработкой металла. Потому с экспозициями металлургических предприятий соседствовали стенды трубных заводов, машиностроительных предприятий, тут же — графитовый комбинат и моторный завод. А вот и земляки — Магнитогорский метизно-металлургический. Недалеко от него — Солнечногорский завод металлических сеток «ЛЕПСЕ». Иностранцы предприятия и фирмы представлены во множестве — немецкие, шведские, чешские... Я не отказала себе в удовольствии затеять десяток-другой разговоров о Магнитке с представителями самых разных уголков России и Европы. Убедилась: ММК знают все, большинство работает с Магниткой на постоянной и долговременной основе, остальные надеются такое сотрудничество установить.

...К стенду компании «Металлоснабжение», получившей в этом году статус официального дилера ММК, подходит посетитель. Ищушим взглядом окидывает информационные материалы Магнитки, начинает изучать. Представитель «МС» Татьяна Миничева чувствует потребность гостя в общении. «Что вас интересует?» — обращается она к нему. Тот, мертвой хваткой вцепив-