

# О МИНСКИХ ВЫСТАВКАХ

Дайте мне музей, и я заполню его.

*Пабло Пикассо*

**Светлана Муromцева**

[murom@by.rainbow.com](mailto:murom@by.rainbow.com)

«Организаторы крупной международной выставки погружают нас с нашими экспонатами: стендами, витринами, компьютерами, плакатами, ящиками, коробками и большими кучами всяких бумаг в большой, красивый автобус. Долго везут. Выпускают где-то в чистом поле на зеленой травке, рядом с очень длинным свежесмытым коровником. Ласково улыбаясь, скидывают все наше выставочное имущество на лужайку.

Оглядевшись, мы замечаем на некотором расстоянии такую же компьютерно-бумажную кучу, охраняемую нарядно одетыми, но безрадостными участниками предстоящей выставки. Организаторы вежливо и торжественно распахивают перед нами двери белого коровника.

Мы возмущены: «Почему так далеко от города?!» — «Разве ж это далеко? — удивляются организаторы? — 50 километров от Минска, всего-то!» — «А как посетитель доберется?» — интересуемся мы. — «Доставим!» — уверяет организатор.

Развесив плакаты, расставив витрины, подключив компьютер, разложив бумажки и оглядевшись, мы обнаруживаем, что кроме нас на выставке семь участников».

Не пугайтесь, дорогой читатель, ничего такого, вышеописанного, на самом деле не было. Это всего лишь сон, который увидел мой сотрудник Андрей накануне нашего участия в крупной выставке. Но каков сон! Он полностью отражал все наши сомнения и страхи.

Может быть, вам, москвичам и питерцам, не понять наших провинциальных страхов и сомнений. Но мы, в своем далеком Минске, в республике ледовых дворцов, поверьте, были свидетелями выставок, в этих же дворцах и проводившихся. При чуть более десятка участников. Я говорю о выставке, в названии которой вторым пунктом идут «Электронные компоненты». Она пытается проходить у нас ежегодно и распугала уже многих российских коллег. Причину, по которой эту выставку постигло такое несчастье, рассматривать не будем. Минчанам она известна. Поговорим о другом, о хорошем. Например, о шестидесяти золотых правилах участия в выставках (по Монтгомери).

Впервые открыв страницу знаменитых правил, соблюдение которых обеспечивает полный успех вашего участия в той или иной выставке, я приготовилась от души посмеяться. Хорошо представляя нашу отечественную дистрибуторскую работу (не путать с российской!) и здраво понимая ее крепкое отличие от прочей, зарубежной, я заранее для себя решила, что «золотые правила» нам читать рановато — как шестилетнему ребенку, к примеру, «Декамерон». И ошиблась. К величайшему своему удив-

лению и радости, обнаружила, что мы все делаем правильно и ничего принципиально нового мистер Монтгомери нам не посоветовал. С уверенностью можно констатировать, что в случае твердого соблюдения всех шестидесяти правил успех в выставочной компании вам обеспечен. Правда, все же имеются некие тонкости. Попробуйте-ка, к примеру, как советует м-р Монтгомери, размещать пресс-релизы в разное время шесть раз. И у нас, и за рубежом. Хотя, надо признать, мысль хорошая. Для тех, кто еще не знаком с «золотыми правилами», процитирую одно из них.

«Правило 51. Разошлите приглашения на приемы. За неделю до открытия обзвоните своих гостей, которые не успели ответить на ваше приглашение, и напомните им о приеме. Решите, кто из ваших подчиненных произнесет приветственную речь и ответит на вопросы прессы». Не правда ли, красиво?

В Республике Беларусь в настоящее время проживает почти десять миллионов человек. Столько же, сколько в Москве. Крупной, по нашим меркам, является выставка, на которой представлены 80–150 участников. Речь идет не о строительных экспозициях, где и 200 представленных фирм — норма. Честно признаюсь, что на российских «Экспоэлектрониках» и «Норвекомах» ощущаю себя фарфоровой пастушкой, обозревающей с восторгом и страхом огромный мир, сидя на своей провинциальной трубе.

В чем основные различия между белорусскими и российскими выставками всяческой электроники? На мой взгляд, на наших, белорусских выставках, поменьше гуляющей публики, тех, кого называют «пылесосами». Посетитель идет «с понятием». Причем, как правило, съезжается со всей республики. Мои российские коллеги неустанно умиляются тому, что за четыре с половиной выставочных дня их стенды посещают представители практически всех наших электронных предприятий. Совершенно не важно, где это предприятие находится: в Гомеле, Витебске или поселке Михановичи. Хорошая выставка — это событие, и пропустить его — большой грех.

Второе отличие наших выставок, опять-таки, на мой субъективный взгляд, состоит в том, что российские выставки честнее. Нет-нет, я не имею в виду то, что на минских выставках поголовно обворовывают посетителей. С охраной у нас все в порядке. Речь о другом.

Приезжая на «Экспоэлектронику», замечаю невооруженным глазом, что наиболее крупные и солидные фирмы выделяются своими очень красиво оформленными стендами. Воздушный шар «Симметрона», импровизированное кафе «Платана», медвежья шкура на стене «БМ», виртуальный шар

Rainbow — знаки того, что перед вами солидные предприятия, которым можно доверять свои деньги. У нас же, в Минске, под самыми красивыми шарами и флагами, на самой престижно-большой площади, можно вляпаться в фирму, предел мечтаний которой — втянуть побольше гнилого товара, да еще в процессе продажи надуть покрепче. Это уже потом, заключив договор, вы с удивлением узнаете, что штат этой лавки — три человека, а располагается она в колясочной девятиэтажки на окраине города. Торговля — дело хитрое...

И наоборот. На этой же, минской, выставке вы пройдете мимо скромных девятиметровых стендов, даже не подозревая, что перед вами — крупнейшие белорусские дистрибьюторские фирмы, с которыми не только можно, но предпочтительно иметь разные финансовые дела.

После одной из таких выставок ее организатор говаривала мне: «В деревообработке сразу понятна степень «крутоты», в металлообработке — тоже более-менее. Но у вас же, у электронных, все наоборот!» Вот такой белорусский феномен. Можно, конечно, порассуждать на тему близости к науке, торговществу, культуре и пр. Но оставим это занятие, ибо оно пахивает снобизмом. А говорить о том, как сильно опередила нас Россия, и вовсе непатриотично. Посему деликатно промолчим, но сделаем вывод: на белорусских выставках остерегайся подделки!

И о деле. На какие минские выставки можно безбоязненно приезжать? В каких минских выставках можно даже поучаствовать? Эти вопросы рано или поздно задают все мои российские друзья.

Выставка, наиболее полно представляющая электронные компоненты и дистрибьюторов, и наши заводы, и ненаши заводы, проводится весной, как правило, в конце апреля. Называется она «Автоматизация. Электроника. Электро» Организатор — Минск Экспо ([w www.minskexpo.com.by](http://www.minskexpo.com.by)). Проводит эта выставка раз в два года и собирает приличное количество участников. По моим многолетним наблюдениям, на ней собирается процентов восемьдесят всех белорусских дистрибьюторов, производителей компонентов и РЭА. Связь, как правило, тоже неплохо представлена. Приезжают и настоящие иностранцы. Благодаря хорошей, грамотной и добросовестной рекламе посетитель идет на «Автоматизацию...» очень хорошо.

Вторая по порядку, а по величине не уступающая первой, — «ТИВО» («Telecom.Info.Bank.Office.Security»). Проводится тоже вес-

ной, ежегодно. По названию вы уже понимаете, что специфика немного другая. Но компоненты и их производители и продавцы представлены совсем неплохо. «ТИВО» проводит выставочная компания «Т & С» ([w www.tc.by](http://www.tc.by)).

Эта же компания организует осеннюю выставку «Энергетика. Экология. Энергосбережение», сопровождаемую, как правило, международным энергетическим конгрессом. Если ваши интересы сопряжены с энергетикой — самое место вам как раз на этой выставке.

С патриотической гордостью отмечу, что все три вышеупомянутые выставки проводятся не в ледовых дворцах, а совсем наоборот, в самых престижных минских выставочных комплексах: на проспекте Машерова и улице Янки Купалы (бывшая ВДНХ).

Приезжайте, дорогие россияне, и как участники, и как гости! Будем рады!