

ExpoElectronica – 2006: проблемы роста

Прошла очередная выставка ExpoElectronica – 2006. Традиционно она считается ключевой выставкой нашей отрасли. Все мы, ее участники, уделяем ей особое внимание, тщательно к ней готовимся и ожидаем от неё весомых результатов для развития наших фирм. Была ли удачна прошедшая выставка, оправдала ли она наши ожидания? Мы надеемся, что обсуждение её итогов на страницах журнала поможет организаторам сделать выставку более привлекательной как для экспонентов, так и для посетителей.

Выставка ЭкспоЭлектроника считается основным событием года для всего электронного сообщества России. Под сообществом в данном случае подразумеваются и разработчики электронной техники, и её производители, и дистрибьюторы электронных компонентов, и журналы – все, кто профессионально связан с электроникой. Участники выставки – экспоненты – вкладывают в неё немалые средства и, соответственно, ожидают адекватную отдачу, иначе участие в выставке становится бессмысленным. В первую очередь эта отдача проявляется во внимании посетителей к демонстрируемым экспонентами товарам и услугам, а если проще – то в количестве посетителей.

Учитывая опыт прошлогодних выставок ЭкспоЭлектроника и ЧипЭкспо, мы ожидали большого наплыва посетителей, но были неприятно удивлены: их оказалось в разы меньше ожидаемого. За неимением занятий участники выставки ходили по полупустым проходам в гости друг к другу и налаживали деловые контакты – это один из немногочисленных положительных

её итогов. Мы для себя расценили результаты выставки как неудовлетворительные. А каково мнение других её участников? Для этого мы обратились к экспонентам и посетителям выставки с просьбой ответить на несколько наших вопросов. Для того чтобы выборка была репрезентативной, мы опросили самые разные фирмы: разработчиков и производителей электронной техники, дистрибьюторов электронных компонентов и выставочные организации. Ответы расположены в алфавитном порядке названий фирм.

Оправдала ли выставка ExpoElectronica – 2006 ваши ожидания, как вы оцениваете её результаты по сравнению с ExpoElectronica – 2005?

Елена Соколова, коммерческий директор «Александр Электрик источники электропитания» (Москва):

Выставку посетили специалисты, было много интересных встреч и переговоров. К сожалению, посетителей выставки было мало.

Николай Король, генеральный директор «БИСЭЛ» (Москва):

На что рассчитывали, то и произошло. Но все же приятные сюрпризы были, впрочем, как и не очень приятные. Не могу однозначно сравнивать эту выставку с прошлогодней, но мне лично в целом больше нравится в КрокусЭкспо. Стадион не совсем подходит для выставок, как и выставочные павильоны для спортивных мероприятий.

Михаил Некрасов, инженер «Квест» (г. Выборг):

Прошедшая выставка оправдала надежды не в полной мере. По моему мнению, выставка 2005 г. была интереснее. Было больше посетителей и гостей на выставке.

Роман Евлампиев, технический директор «КТЦ-МК»:

Выставка ЭкспоЭлектроника – 2006 наши ожидания оправдала. Выставка растёт, расширяется, что не может не радовать, т.к. это отражает высокие темпы развития отрасли. Заметен рост интереса зарубежных компаний к выставке.

Алексей Максимов, технический директор «ЛЭПКОС» (С.-Петербург):

К сожалению, выставка лишь частично оправдала ожидания. Очень серьёзные опасения вызывает то, что значительно, с нашей точки зрения, упал и процент иногородних посетителей.

Илья Бриллиантов, коммерческий директор, и Дмитрий Велеславов, председатель совета директоров ГК «Макро Групп» (С.-Петербург):

Ещё до подведения предварительных итогов мы с сожалением понимали, что высокой результативности от участия в этом году для нас не предвидится. Основная причина – крайне низкое количество посетителей выставки по сравнению с опытом предыдущих лет. Наша компания уже не первый год участвует в ЭкспоЭлектронике и поэтому нам действительно есть с чем сравнивать. Так, например, количество собранных анкет и людей, посетивших наш стенд в этом году, в разы меньше, чем в 2005. Причины мы видим разные, но основная, на наш взгляд, – это удалённость выставочного центра от Москвы и от метро. Мы на себе ощутили, насколько может быть неудобно и долго добираться до КрокусЭкспо.



Лариса Биленко, генеральный директор «Макро Тим» (Москва):

Мы не планировали в ней участвовать, ожидая снижения её эффективности, в том числе из-за малого числа посетителей. Всё так и вышло.

Игорь Яковлев, президент «Чип и Дип» (Москва):

Не оправдала, клиентов меньше, организация хуже.

Николай Михайлов, генеральный директор «ЧИП СЕЛЕКТ» (Москва):

Из опыта последних выставок, много мы не ждали. Уже несколько лет данная выставка даёт малую отдачу по привлечению новых клиентов. Рынок микроэлектроники достаточно узок, все друг друга давно знают. Выставка давно превратилась в имиджевую. Цель – удержать старых клиентов, попытаться привлечь новых клиентов, предлагая новые услуги и товары.

Александр Биленко, генеральный директор «ЧипЭКСПО» (Москва):

Мы ожидали, что сможем поработать на выставке так же продуктивно, как в 2005 г., однако нашей компании вежливо и недвусмысленно отказали в участии.

Юрий Потанов, технический директор «ЭлекТрейд-М» (Москва):

Пока об этом говорить рано. Но, думаю, оправдает.

Выставка ЭкспоЭлектроника – 2006 первый раз проводилась в выставочном комплексе КрокусЭкспо. Как вы оцениваете организацию доставки посетителей на выставку? Не повлияла ли отдалённость выставки, по вашему мнению, на количество посетителей?

Елена Соколова:

Расположение выставки неудачно. Думаю, основная причина того, что посетителей было мало, – удалённость от метро. Доставка автобусами от метро организована была хорошо, но развязка на МКАДе не позволяла быстро добраться до выставки.

Николай Король:

Я не ездил на автобусе, но из-за пробки на МКАД чуть не опоздал к открытию. Несомненно, отдалённость отпугнула посетителей, но с другой стороны, был эффект новизны, и некоторые приехали посмотреть не столько на выставку, сколько на сам КрокусЭкспо. В следующем году наверняка количество посетителей уменьшится по причине отдалённости, но те, кто реально заинтересован в выставке, не будут смотреть на такие мелочи.

Михаил Некрасов:

Организация доставки посетителей на выставку была, мягко говоря, не на высоте. Этому мешали как объективные факторы (пробки в районе МКАДа), так и недостаточное, на мой взгляд, количество автобусов на маршруте. В результате количество посетителей выставки существенно снизилось по сравнению с выставкой 2005 г. Были факты, когда наши клиенты наотрез отказывались тратить кучу времени, чтобы посетить выставку в КрокусЭкспо.

Роман Евлампиев:

Удалённость КрокусЭкспо от станций метро сильно сказалось на количестве посетителей – их стало значительно меньше (по нашим оценкам – раза в два, по сравнению с 2005 г.). Это было одновременно и минусом и плюсом. Минусом – некоторые наши клиенты просто не поехали на вы-

ставку из-за удалённости и пробок. Плюс – на выставке практически не было случайных людей, зевак и «просителей сувениров», которые не приносят никакой отдачи, т.к. выставка рассчитана на специалистов.

Алексей Максимов:

С нашей точки зрения, повлияла, безусловно. По сравнению с прошлым годом, посещаемость стенда серьёзно упала. По отзывам некоторых наших посетителей, после часового стояния в очереди на автобус у них не хватало сил обойти всю выставку за день.

Илья Бриллиантов, Дмитрий Велецлавов:

Сам выставочный комплекс мы оценили как вполне удобный для проведения выставки такого масштаба и обладающий всей необходимой инфраструктурой. Однако на количество посетителей, думаем, повлияло именно его расположение. Однако мы не заметили, чтобы это как-то отразилось и на качестве посетителей. По нашим оценкам, оно не улучшилось (расстояние не стало «фильтром»), но и не ухудшилось. Бесплатные автобусы действительно необходимы. Возможно, стоило сделать места их стоянок и сами автобусы более заметными и опознаваемыми. Многие испытывали сложности с их нахождением, например, рядом с метро «Тушинская».

Лариса Биленко:

Малое количество посетителей – результат не столько удалённости, сколько, в основном, отсутствия специальных усилий организаторов по их привлечению. Это-то и обидно.

Игорь Яковлев:

Организация плохая и это повлияло.





Николай Михайлов:

Место проведения выбрано неудачно. Мне кажется, это сказалось на количестве посетителей из Москвы. Зато наши региональные клиенты приехали почти все!

Александр Биленко:

Я использовал личный автомобиль и могу, в качестве примера, сообщить длительность моей поездки от КрокусЭкспо по МКАД до офиса нашей компании в Перово: три (!) часа.

Юрий Потанов:

Народу было очень много. Отдалённость, – может, это хорошо. На выставку пришли те, кто хотел её посетить.

Как вы оцениваете выставку ЭкспоЭлектроника по сравнению с конкурирующими выставками с точки зрения перспективности и результативности?

Елена Соколова:

Выставка является для нашей фирмы основной, и хотелось бы видеть на ней такое же активное посещение, как и на предыдущих. Мы участвуем в этой выставке с её основания.

Михаил Некрасов:

Теперь уже сложно сказать. Возможно, выставка ЧипЭкспо в этом году будет интереснее и перспективнее, чем прошедшая ЭкспоЭлектроника.

Роман Евлампиев:

Считаем выставку ЭкспоЭлектроника основной из отраслевых выставок, которые проводятся в нашей стране. Думаем, что она и впредь будет развиваться вместе с российской и мировой электронной промышленностью.

Алексей Максимов:

Выставка продолжает оставаться крупнейшей в своей области в России, но серьезный вес приобретает и осенняя выставка ЧипЭкспо.

Илья Бриллиантов, Дмитрий Велецлавов:

Безусловно, ЭкспоЭлектроника является одной из виднейших выставок отрасли, и в наших же интересах сохранять эту традицию и статус. Однако в последнее время появляются мысли о целесообразности участия в более специализированных, тематических выставках, для которых «раскрученность» не является дополнительной составляющей цены участия, а эффективность может быть и более высокой.

Лариса Биленко:

Наболее перспективными кажутся узконаправленные специализированные выставки, такие как «Беспроводные и мобильные технологии-2006», «Дисплей-2006».

Игорь Яковлев:

Авторитет пошатнулся, но в будущем этой выставке ничего не угрожает.

Николай Михайлов:

Всё-таки она пока лучшая.

Юрий Потанов:

По сравнению с прежними ЭкспоЭлектрониками последняя выставка – планомерное движение вперёд. И выставка очень выигрывает по сравнению с ЧипЭкспо.

Предполагает ли ваша фирма участие в выставке следующего года? Какие пожелания у вас есть к организаторам выставки?



Елена Соколова:

Да, мы планируем участие в следующей выставке. Думаем, что перенос выставки в помещение с более удобным расположением для посетителей (ближе к метро) позволит получить большую эффективность от участия.

Николай Король:

Да, наша заявка уже у организаторов.

Михаил Некрасов:

Скорее всего, да. Все-таки, не смотря ни на что, ЭкспоЭлектроника пока остается крупнейшей электронной выставкой в России. Пожелания к организаторам выставки – изменить место её проведения.

Роман Евлампиев:

Разумеется, наша компания будет участвовать в следующей выставке. Основное пожелание к организаторам выставки – ввести ограничение на музыкально-развлекательное привлечение публики на стенды участников. К сожалению, и на этой выставке некоторые участники этим грешили. Очень трудно работать целую неделю в шумном зале любого выставочного центра. Но когда на соседнем стенде устанавливают мощную звуковую аппаратуру и целый день поют песни, проводят развлекательные конкурсы и т.д., работать становится практически невозможно. При открытии и закрытии выставки это допустимо, но не всю же неделю. Всё-таки это выставка для профессионалов. Возможно, что такие методы допустимы для выставок бытовой техники, мебели и т.д., но на промышленных выставках – это дурной тон.

Алексей Максимов:

Участвовать в следующем году мы будем. Основное пожелание: выстав-

ку всё же по возможности лучше проводить на Красной Пресне.

Илья Бриллиантов, Дмитрий Веле-славов:

Если в 2005 г. мы фактически сразу приняли решение об участии в Экспоэлектронике – 2006, то в этом году такое решение пока не принято. Среди других причин не последнее место занимает стоимость аренды выставочных площадей и оборудования.

Игорь Яковлев:
Не знаю.

Николай Михайлов:

Не хотелось бы проведения в КрокусЭкспо. Уверен, что при всех усилиях организаторов, даже при 100-кратном увеличении числа шаттл-басов, проблему московских пробок в этом районе не решить и добраться от ближайшего метро к выставке быстро и удобно просто невозможно.

Александр Биленко:

Ответ на первый вопрос очевиден. А пожелания... Мы, как выставочная компания, работаем со многими СМИ на основе бартера. Понятно, что у

СМИ есть в связи с этим определённые обязательства, в частности, размещение на своих стендах афиш наших выставочных проектов. Было очень неприятно, когда в ночь с 27 на 28 апреля организаторами ЭкспоЭлектроники были сняты афиши ЧипЭкспо-2006 практически со всех стендов СМИ. Поэтому я желаю организаторам ЭкспоЭлектроники любви и согласия.

Юрий Потанов:
Участвовать будем.

Подведём итоги нашего опроса. Большинство респондентов отмечают значительное снижение числа посетителей выставки, вызванное удалённостью комплекса КрокусЭкспо и транспортной проблемой в этом районе. Потеряв посетителей, выставка превратилась в дорогостоящую имиджевую тусовку «для своих», и далеко не всех участников это устраивает. Часть экспонентов не видит смысла в ней участвовать, тем более что появились такие проекты, как ЧипЭкспо и несколько тематических выставок. Очевидно, эта проблема осознаётся организаторами

ЭкспоЭлектроники и порождает их неадекватное отношение к конкурентам.

Оставаясь на площадке КрокусЭкспо, выставка изменится: вместо вынужденных считать деньги российских фирм придут рвущиеся на перспективный российский рынок иностранные компании. С каждым годом их присутствие на ЭкспоЭлектронике всё заметнее, и на прошедшей выставке кроме уже традиционного «чайна-тауна» появились корейские и немецкие «улицы», обитатели которых ищут дистрибьюторов в России. Выставка с такой концепцией также имеет право на существование, но насколько будет она интересна посетителям? И нужны ли ей будут посетители?

Надеюсь, организаторы ЭкспоЭлектроники понимают, что цель публикации – не бросить тень на заработанное годами доброе имя выставки, а помочь им осознать проблемы, связанные с её ростом и перемещением на новую площадку. Выставка должна оставаться по-прежнему популярной и эффективной, это в интересах всего электронного сообщества России. ©

СЕМИНАР КОМПАНИИ ALT-S

24 апреля 2006 года компания Alternative Solutions Alt-S, официальный дистрибьютор компании Synopsys Inc., провела очередной семинар, посвящённый средствам автоматизированного проектирования компании Synopsys.

На семинаре были представлены новые средства приборно-технологического моделирования Synopsys Sentaurus TCAD.

На сегодняшний день средства Synopsys являются лидером в области средств моделирования технологических процессов микроэлектроники и современных полупроводниковых приборов.

Семинар проводился на русском языке. С докладами на семинаре выступили специалисты компании Synopsys Павел Тихомиров и Андрей Лебедев. Они рассказали о новой рабочей среде моделирования Sentaurus Workbench, возможностях моделиро-

вания технологических процессов с помощью средств Sentaurus Process и моделирования различных типов полупроводниковых приборов с помощью подсистемы Sentaurus Device. Возможности средств Sentaurus TCAD были проиллюстрированы примерами моделирования процессов (например, эффектов, возникающих при механических напряжениях в полупроводниковых структурах) и приборов, таких как лазеры, светочувствительные приборы и др.

Ростов-на-Дону 17 октября - 20 октября 2006 года



6-я
международная
выставка-форум

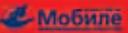
ИнфоКом-2006
информационной России - НИИ век



ОРГКОМИТЕТ: ВЦ "ВертолЭкспо",
344068, Россия, г. Ростов-на-Дону, пр. М. Нагибина, 30
Тел./факс: +7 (863) 292-41-86, 237-25-67, 292-42-31
E-mail: elektro@vertolexpo.ru
[Http://www.vertolexpo.ru](http://www.vertolexpo.ru)







Фотоника: технологии XXI века

Россия всегда славилась уникальными разработками в области лазеров и оптоэлектроники. Однако, по оценке ООН, в настоящий момент она не входит в число высокотехнологичных стран мира. Парадокс? Отнюдь. Для продвижения на рынок новых разработок требуется средств в 200...300 раз больше, чем затрачивается на создание экспериментального образца. Именно поэтому научные разработки российских учёных устаревают, не превращаясь в инновационный продукт, приносящий прибыль.

В настоящее время в России насчитывается порядка 900 организаций, занимающихся созданием лазеров, оптики и исследованиями в области лазерных технологий. Более 80% промышленных предприятий страны нуждаются в оборудовании и различных технологиях лазерной обработки. Одним из наиболее актуальных вопросов сегодня становится обеспечение доступа к лазерным технологиям для максимально широкого круга предприятий.

Одна из ключевых задач, которые сейчас стоят перед лазерно-оптической отраслью, – расширение круга пользователей лазерно-оптических технологий, демонстрация высокой эффективности и доступности отечественного оборудования, инициирование спроса на неё.

О необходимости проведения профессиональной выставки, которая бы способствовала реализации этой задачи, постоянно говорили компании-производители, а также профессиональные ассоциации.

В 2006 г. ЦВК «Экспоцентр», объединив свои усилия с наиболее авторитетными и уважаемыми профессиональными структурами – Лазерной Ассоциацией, Оптическим обществом им. Д.С. Рождественского, Европейским оптическим обществом, Технологическим центром Союза немецких инженеров – и опираясь на 30-летний опыт проведения международной выставки «Оптика на службе человека», создали выставку «Фотоника», где будут представлены все основные виды продукции в области фотоники: оптические системы, оптоволоконное оборудование и инст-

рументы, лазеры и лазерные системы, источники света, системы воспроизведения изображений и визуализации, биофотоника, медтехника, а также сервисные и консультационные услуги. Кроме того, смотрю оказывают содействие и поддержку Министерство образования и науки РФ, Федеральное агентство по науке и инновациям, Федеральное агентство по промышленности, Правительство Москвы, Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. Выставка пройдет с 3 по 6 июля в павильоне 3 выставочного комплекса «Экспоцентр» на Красной Пресне.

Президент Лазерной ассоциации И.Б. Ковш подчёркивает, что отечественные учёные внесли огромный вклад в развитие оптики и лазерной техники. Выставка «Фотоника» призвана объединить лазерно-оптическое сообщество и стать стимулом развития фотонных технологий.

Эти технологии стали одним из прорывов XXI века. Они являются синтезом оптики, лазерной энергии, оптоволоконной техники. Фотоника стремительно развивается, находя самое широкое применение в области телекоммуникаций и связи, обрабатывающей промышленности, медицины, научных исследований, управления техническими процессами, индустрии развлечений, экологического мониторинга и многих других. Сегодня не только учёные, но и политики хорошо понимают, что в XXI веке достойно чувствовать себя в мировом обществе могут лишь страны, овладевшие всем спектром лазерно-оптических технологий и техники, а также соответствующими кадрами.

В этой связи возникает необходимость законодательного регулирования процесса дальнейшего развития этого инновационного направления. Появление специализированной выставки по фотонным технологиям призвано дать импульс законодательному процессу.

Выставка продолжает программу XII международной конференции «Оптика лазеров», которая состоится в Санкт-Петербурге 26–30 июня 2006 г., формируя в партнёрстве с ней уникальный по своей полноте смотр на-

учных достижений и технических разработок отрасли.

Свое участие подтвердили более 100 компаний из Белоруссии, Германии, КНР, Литвы, Нидерландов, России, США, Украины, Франции, Швейцарии, Швеции.

На экспозиционной площади свою продукцию продемонстрируют такие известные компании, как Newport-Spectra-Physics (США), Hamamatsu Photonics Norden (Швеция), Laser Zentrum Hannover (Германия), Standa Ltd. (Литва), Лотис ТИИ (Беларусь), Изовак (Беларусь) и другие.

Среди российских экспонентов – Лазерный центр, НТО «ИРЭ-Полюс», НПП «Инжект», ООО НПФ «Лазеркомпакт», ОАО «Плазма», ГНЦ РФ ТРИНИТИ, Центр лазерных технологий, МЛЦ МГУ им. М.В. Ломоносова и многие другие.

«Фотоника-2006» ориентирована прежде всего на внутренний рынок, на модернизацию отечественного производства. Предоставляя возможность ознакомиться с современными технологиями и закупить новую технику, выставка работает на конечный результат. Она призвана способствовать расширению круга пользователей лазерно-оптических технологий, внедрению их в важнейшие отрасли отечественной экономики.

В рамках деловой программы пройдут расширенное заседание Экспертного совета по лазерным технологиям при комитете по образованию и науке Госдумы РФ, презентация проекта Целевой программы «Лазерно-оптические технологии», научно-практическая Конференция «Фотонные технологии в современном обществе», целый ряд практических семинаров, XV Юбилейный съезд Лазерной ассоциации, Презентация Московского лазерного инновационно-технологического центра, презентации новых изданий и отдельных фирм и объединений.

Несомненно, участники и посетители оценят также и удобство расположения выставочной площадки, наличие неограниченных возможностей для успешной работы специалистов.

Фотоника – это технологии не завтрашнего, а сегодняшнего дня, без них уже не обойтись!



Международная специализированная выставка
оптической, лазерной и оптоэлектронной аппаратуры,
комплектующих изделий и компонентов

ФОТОНИКА

3-6 июля 2006

Россия, Москва,
Центральный выставочный
комплекс "ЭКСПОЦЕНТР"

www.photonics-expo.ru

Организаторы:



ЗАО «Экспоцентр»



ЛАЗЕРНАЯ АССОЦИАЦИЯ



Оптическое общество
им. Д. С. Рождественского

Генеральный
информационный
спонсор:

ЭКСПЕРТ

ОБОРУДОВАНИЕ
РЫНОК, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ЦЕНЫ