

Кроме того, на стенде «МегаФона» можно было найти различные фемтосоты для сетей 3G, SIP-телефоны, многочисленное брендированное оборудование — от нетбуков и мобильных фотоальбомов до камер мобильного наблюдения. Отдельный стенд был посвящен оборудованию для подключения услуг «конфиденциальной мобильной связи» — защищенного сервиса для кодированной передачи голосовой информации. Как обычно, несколько специалистов активно помогали абонентам компании в подключении дополнительных услуг (говорят, их работа если и не окупала стенд, то «закрывала» часть его стоимости), а также консультировали представителей СМБ по решениям и тининговым тарифным планам.

Стенд WiMAX-оператора «Скартел», громкой премьеры прошлогодней выставки, мы нашли примерно таким же, как и в прошлом году. Кроме места для демонстрации модемов, ноутбуков и роутеров вся площадь экспозиции была разделена на четыре основные зоны по моделям потребления: «Дом», «Движение», «Улица» и «Офис». Из ранее нигде не показанного на стенде мы нашли следующие устройства — «уличный модем» Yota Street (производства Tecom) и модем Jingle (производитель Quanta Computer Inc.); монополия Samsung на абонентские устройства явно разрушена. Все можно было попробовать, в том числе и со своим оборудованием, изучить, покрутить в руках.

Не отстают от коллег и спутниковые операторы связи. К примеру, ФГУП «Космическая связь» продемонстрировало возможности российской системы спутниковой связи и цифрового телевидения. Основной акцент экспозиции был сделан на работе предприятия по обновлению российской государственной спутниковой группировки — все-таки сейчас реализуется федеральная космическая

программа, предполагающая увеличение дефицитного орбитального ресурса спутниковой связи. Правда, особой конкретики не заметно — на стенде представлены лишь модели перспективных российских спутников «Экспресс-АМ4», «Экспресс-АМ5» и «Экспресс-АМ6», которые планируется задействовать для реализации ФЦП «Развитие цифрового телерадиовещания в России на 2009–2015 годы». Первый из этих спутников, «Экспресс-АМ4», должен быть выведен на орбиту в 2011 году. Отдельные сегменты стенда были интересны только специалистам — там размещена информация о создании собственных сетей VSAT, практике монтажа проектов видеоконференцсвязи, аудиовидеовещания и доступа в интернет.

ТЕХНИКА И ТЕХНОЛОГИИ Производители «железа» операторского класса демонстрировали в основном решения, предназначенные для оптимизации бизнеса поставщиков услуг. К примеру, на стенде компании Cisco продвинуты в техническом плане посетители выставки могли ознакомиться с архитектурой Open Service Exchange — с ее помощью операторы могут быстро и гибко расширять ассортимент услуг «по запросу», настраиваемых в соответствии с индивидуальными требованиями абонента. Кроме того, здесь был представлен продукт Cisco ASR 5000 — мультисервисная система для создания надежных и масштабируемых решений для операторов современных мобильных сетей, в том числе мобильного пакетного ядра LTE-EPC (актуально для мобильных операторов связи) и платформы мультимедийных услуг IMS (а это для операторов фиксированного ШПД).

Компани Huawei все же удалось пробить разрешение у регулирующих органов и показать на своем стенде тестовую зону LTE — правда, будущее всех российских



ТЕХНОЛОГИИ ВЫСОКОСКОРОСТНОГО БЕСПРОВОДНОГО ДОСТУПА В ИНТЕРНЕТ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ВЫСТАВКИ. К СОЖАЛЕНИЮ, УРОВЕНЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕТЕЙ 4G В СТОЛИЦЕ И РЕГИОНАХ ИМЕЕТ МАЛО ОБЩЕГО

3G-операторов с высокими скоростями «без проводов» может стать реальностью только через два-три года. Кроме того, были показаны роутеры и смартфоны своего производства, а также фемтосоты различного «калибра» для

обеспечения связи внутри помещений — в скором времени их смогут приобретать даже частные пользователи.

Из интересных проектов «на острие технического прогресса» можно отметить проект «Комкора», посвященный 3D-телевидению. Он был показан на объединенном стенде группы компаний «Акадо». По уверению руководства компании, сеть оператора связи в столице к пропуску высококачественного видео готова, а уже реализуемые «Акадо» приставки HDTV готовы принимать 3D-сигнал. Абонентам остается купить телевизионный приемник с поддержкой этой технологии (их уже выпускают Panasonic и Samsung), чтобы видеть трехмерное изображение у себя дома. Кстати, распространять контент в самое ближайшее время будет еще проще: владельцы видеоканалов смогут подключаться к различным платформам, обеспечивающим дистрибуцию видеоконтента в высоком качестве (включая HDTV) через интернет. Схема работы, к примеру, платформы IPSoft WebView вполне адаптивна: телекоммуникационные операторы берут на себя транспортировку сигнала от производителя контента до платформы, где и происходит кодирование сигнала в согласованный с заказчиком формат, авторизация и учет абонентов, а также вещание в сеть интернет. То есть производителю контента надо только создать интересную передачу — все заботы о ее распространении с него снимаются.

Несмотря на интересные новации, практически все наши собеседники отмечали, что «участие в такой выставке является скорее имиджевым, чем практическим проектом». Из года в год состав участников кардинально не меняется, в связи с чем интерес к мероприятию со стороны крупных игроков рынка постепенно слабеет. Сегодняшний «Экспокомм» — это скорее ежегодное место для встреч и переговоров, нежели площадка для презентации и продажи оборудования. А жаль. ■

«У ВЫСТАВКИ УВЕЛИЧИЛСЯ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВЕС»

«Связь Экспокомм», старейшая российская выставка в сфере высоких технологий, постепенно возвращает себе былой блеск. Весенний смотр достижений отечественных и иностранных компаний, работающих в сфере связи, оживает: в этом году количество участников увеличилось на 15%, а объем выставочных площадей — почти на треть. О предпосылках роста и перспективах майского мероприятия с руководителем дирекции технологических выставок «Экспоцентра» ЕЛЕНОЙ СЛОМЧИНСКОЙ и генеральным директором «И.Джей. Краузе & Эсоушизтс» в России СЕРГЕЕМ ЖДАНКИНЫМ беседовал МАКСИМ БУКИН.



ЕЛЕНА СЛОМЧИНСКАЯ
РУКОВОДИТЕЛЬ
ДИРЕКЦИИ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ
ВЫСТАВОК
«ЭКСПОЦЕНТРА»

«Ъ-ТЕЛЕКОМ»: В этом году рост выставочных площадей выставки составил почти 30%. Увеличилось и количество участников. Посещаемость выставки как-то коррелируется с этими цифрами?

ЕЛЕНА СЛОМЧИНСКАЯ: В прошлом году билеты на «Связь Экспокомм» были бесплатными. Мы волновались, что получим множество нецелевых посетителей. Но таких оказалось всего 2%. Мы, конечно, немного потеряли в деньгах от продажи билетов, но выиграли наши экспоненты, которые не озабочены рассылкой приглашений. Количество посетителей выросло в среднем на 10%. Как ни странно, росту интереса посетителей выставки способствовал кризисный год: многие пришли посмотреть, кто из компаний смог его пережить.

«Ъ-ТЕЛЕКОМ»: За счет кого увеличилось число экспонентов?

СЕРГЕЙ ЖДАНКИН: В основном рост обеспечили «старые» компании, которые возвращаются на выставку после определенного перерыва — все-таки мировая, и российская экономики постепенно восстанавливаются. Но в этом году в выставке принимало участие довольно много новых средних и небольших компаний, в том числе малоизвестных. Иностранные игроки и

постоянные участники, как правило, заявляют о своем участии заранее, за восемь-десять месяцев. В этом году все было иначе: основная нагрузка пришлось на последний квартал перед выставкой — многие экспоненты принимали окончательное решение об участии в последний момент, буквально в марте—апреле.

«Ъ-ТЕЛЕКОМ»: Не связан ли рост активности с радикальным изменением отношения к выставке со стороны Министерства связи и массовых коммуникаций?

Е. С.: Тот факт, что у выставки увеличился государственный вес, очень важен для многих экспонентов: они заинтересованы в том, чтобы их стенды посетили чиновники. Однако сложные времена, когда мы конкурировали с «директивной» выставкой «Инфоком», прошли. В этом году регулирующие органы связи провели на нашей выставке расширенное заседание коллегии Минкомсвязи РФ, заседание комиссии по модернизации при президенте РФ. Министр связи и массовых коммуникаций участвовал в российском форуме по управлению интернетом. Отмечу, что в этот раз Минсвязи действительно было соорганизатором, стратегическим партнером «Связь Экспокомм». Они разработали

свою концепцию, и мы пошли им навстречу, освободив часть второго павильона, где они разместили свою экспозицию. Должна признать — без них мы не смогли бы провести такое количество мероприятий на высоком уровне.

«Ъ-ТЕЛЕКОМ»: Какова была стоимость «входного билета» для компаний, желающих участвовать в выставке?

Е. С.: Стоимость участия для экспонентов осталась на уровне прежнего года: контракты на типовую застроенную выставочную «кабинку» и комплекс сопутствующих услуг (электричество, освещение, ковровое покрытие, размещение в каталоге и т. д. — **М. Б.**) начинались со 100 тыс. рублей. Никаких скидок даже для постоянных клиентов мы не практикуем, ведь если они есть, то это оставляет широкое поле для злоупотреблений.

Причем сравнивать столичные выставки с аналогичными мероприятиями в той же Германии или в Гонконге нельзя: у нас дорогая площадь, она занимает до 20% от стоимости участия, и более дешевого застройщика. В других странах все наоборот. Главная проблема для иностранцев — стоимость перевозок и растаможки оборудования, она их шокирует. Но постоянным участникам, имеющим свои представительства в России, проще: нужное «железо», как правило, уже можно найти на их же складах в Москве.

С. Ж.: К слову, положительным моментом нашего сотрудничества с Министерством связи и массовых коммуникаций являлся тот факт, что экспонентам, которые решают привезти на «Связь Экспокомм» какую-либо технику, сделать это стало гораздо проще. С этого года наши представители напрямую работали со специально прикрепленными чиновниками Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии, что позволило существенно ускорить таможенные формальности.

«Ъ-ТЕЛЕКОМ»: Несколько лет подряд на «Связь Экспокомм» отмечается большой



СЕРГЕЙ ЖДАНКИН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР «И.ДЖЕЙ.
КРАУЗЕ & ЭСОУШИЗТС»
В РОССИИ

«десант» представителей небольших компаний Юго-Восточной Азии. Эта тенденция сохранилась?

С. Ж.: Было очень много китайских компаний. Не все, конечно, как Huawei, могут арендовать 120 метров на топовой позиции в первом зале второго павильона — большинство компаний из КНР предпочли стандартные шестиметровые стенды, размещенные рядом друг с другом. Их участие в нашей выставке частично спонсировалось подкомитетом по электронной промышленности правительства КНР и муниципальными властями отдельных провинций — в этом году активностью отличился особый экономический район Шеньжень. Надо отметить, что КНР все активнее поощряет стремление своих компаний к выходу на международную арену, поиск новых рынков сбыта. Чего нельзя сказать, например, про другого крупного игрока — Индию. Последний раз национальный павильон от этой страны присутствовал на «Связь Экспокомм» в 2008 году. Политика экспансии со стороны индийских компаний не такая агрессивная, к тому же они ориентированы в основном на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона.

Дебютантом можно считать отраслевой стенд группы азербайджанских компаний, открытый под патронажем министерства связи страны. Аналогично — централизованно — участвуют компании из Швеции, Германии, Франции. Причем они тоже получили субсидии. В Германии, например, процесс получения субсидий очень прост: десяти компаниям достаточно подать коллективную заявку в органы местного самоуправления. Подобное мероприятие — реальная возможность выхода на международные рынки сбыта. И наши иностранные партнеры выжимают из ситуации максимум возможностей.

«Ъ-ТЕЛЕКОМ»: Были ли какие-либо технологические сервисы для посетителей выставки? К примеру, виджеты для мобильных терминалов, интерактивная карта павильонов, каталог выставки в цифровой форме?

Е. С.: Основной интерактив организовывал информационный центр выставки, который мы выбрали по конкурсу. Приложений для мобильных телефонов в этом году, к сожалению, не было — раньше мы практиковали war-сервисы и карты для мобильных телефонов, но они не пользовались широким спросом, поэтому мы отказались от данной практики. Что касается каталога, то мы выпустили его «в бумаге»: на сегодняшний день это наиболее правильный и удобный формат для мероприятия: мобильные ПК есть далеко не у всех посетителей. Электронную версию каталога мы выложили на официальный веб-сайт накануне выставки, все желающие могли им воспользоваться.

«Ъ-ТЕЛЕКОМ»: Могли ли посетители выйти в сеть по Wi-Fi?

Е. С.: Да, разумеется, во всех павильонах присутствовал бесплатный Wi-Fi. Доступ обеспечивался оператором связи ЗАО «Экспоцентр». Кроме того, на территории выставки работали два бесплатных бизнес-центра с розетками для подзарядки мобильных телефонов и бесплатным высокоскоростным доступом в интернет. ■