## 1996 rogy ом. Во-первых, и нем очень несерения всего рынка осего осего рынка осего рынк

можно отметить слабо- мынок ноутбуков и сущест- мее развитой, чем в других грынок машин категории с

покупателей, столько кривыборе компьютеров. По
так быстро не стареет на
соких технологий, как комегодня разумнее и дешевк смыслах покупать машив не 486, а с платой Репв того, в некоторых страпосто запрещено ввозить и
компьютеры устаревших
вий, поскольку это подры-

потерном рынке Беларуси на тесно, и 1996 год может и из ключевых, когда во вредения в тесновия сил, поределит влияние фирм на перед — до конца века.

У Туссон" сконцентрирует и токон рынке, чтобы значиствовать на нем. Уже к б года мы почувствовали б года мы почувствовали в шй интерес к мультимедий нашим клиентам для нашим клиентам для насостру об токотеры Оlivetti, Packard и другие. с продажами 486-е абрю и превысии гордажами 486-е абрю и превысии гордажами 486-е абрю и превысии гордами гор

и процвета**йте! ил** Леопольд: "**Ребята** аружно!"

итателям "Компьютерной влаем в 1996 году "много-ло" здоровья и удач! лбовольский, ный директор "Туссон"

мой нашей целью в этом ополучение статуса официбизнес-партнера Digital согрогатіоп. Вторая задава ятуульна и по сегодняштукрепить позиции Digital сском рынке. др Дунаев, р ЗАО "Микромир" эдший год "Туссон" "шире". Интересная эт, что планировали, астично, а то, ито нолностью. Самов тельно расшириии

се, что необходимс калькулятора до "под ключ", одн 1 устанавливаем ш вим офисную меб

успешно действуят зилиалов компании т республике. тк событий произ ди них — подлия

произошло еще св радное событие: в ен ен кассовый аппарата О производства кого ди них побуторских соглашто веесом (системы обесом) соекционное обору запата (счетчики овы к важным события вымы, работающе вобытия вымы, работающе вобытия вымы, работающе вобытия выжы пластиковых арт. Развитие системы пластиковых арт. эльности. Причем ка уровне, так и на ур го обеспечения.

ти способы неэффективны-мобще невозможными. Таль компьютерной техники в стал лучше информирован-мответственно, более раз-м. За последние два года в мпоявилось много литератуось сервисного и техничествуживания. числе и пер горая освет миром ком азывает оч ю работе? Люди — тры — из "Туссона" ся, Брехт предложил великие идеи провосну, наш компьютазвивается. Постепе х обычных мир известным отс

обот техники — чрезвычайно важный тенденциями мирового рынка ин — Чтовот техники — чрезвычайно важный тенденциями мирового рынка ин — Чтории пателя и поставщика. Очень часто — произошил падении цен на РС сам,
претику включу хугалось бы посове.

Тов вестда может дать вразумительный — увеличителеры "риагите" пот пот пответ делем, для которых закуми — сувеличителеры "риагите" пот пответ заказчикал в первую очередь вые и телекомичикационные техно- плот на пот пот пответ делеми. В тенем дадим вам потвазый совет, прими тенем дадим вам потвазый совет, прими терецостережем от неразумительный и предостережем от неразумителя прими тенем дадими за покулкой муче — сереваным потвазывателя с возложенными на потвазывателя таких рабочих станций и серверов на пить позиции с тем почительным поточесто регумет или поточесто потвать при выборо и потвазывателя с возложенными на потвазывателя с возложенными потвазывателя с возложенными потвазывателя с в потвазывателя с возложенными потвазывателя с в потвазывателя с в потвазывателя с в потвазывателя с в поточест об потвазывателя с в потвазывателя с потвазывателя с потвазывателя с в потвазывателя с в потвазывателя с потвазывателя с потразывателя с потвазывателя потвазывательным потвазывателя с потвазывателя с потвазывателя с потв

банках, крупиых корпоративных сетях, в том числе и в Internet.

6. Без знаний — нет развития, а без зразвития — нет жизни. Читайте, советуйтесь, учитесь — словом, приобретайте знания. Здоровья, счастья и финансовых успехов вам в новом финансовых успехов вам в году! – не ветуйтесь, учитесь – ретайте знания фил.

## Валерий Вирковский, генеральный директор СП "БелАВМ"

ществих обществительной степении В частности, "БелАВМ" получило че стату~ системного партнера Сотрая и добилось наибольших объемов гродаж среди реселлеров Сотрая в Беларуси. Нами также успешно завершен в этом году проект информационной системы МИД РБ, вклюрающей мощную компьютерную теть, ведомственную электронную гость, ведомственную электронную гость, ведомственную обществите в имеждународную сеть передачи дан-1. Основные планы СП "БелАВМ" за-ключались в расширении объемов, у сети сбыта и сервисного обслужива-ния-продукции Сотрад в республи-ке, а также пробе себя в роли сис-темного интегратора информацион-ных проектов для крупных корпора-тивных заказчиков. Нам удалось осу-

лАВМ" перейти на качественно гновый уровень работы с продукцией татих грандов компьютерного мира. Кесолько мешала нашей работе из-менчивость налогового законодат гольства и инструктивных документов, регламентирующих деятель ность предприятий, занимающихся вычислительной техникой. 2. Наиболее значительным событием в 1995 году стало получение статуса системного партнера Сотрад в Беларуси и партнера-дистрибутора фирмы Fujitsu, что позволило "БелаВМ" перейти на качественно и

оему мнению, компьютерный РБ развивался в 1995 году нными, но стабильными тем- в соответствии с основными умеренными, но стаби пами в соответствии

4. Пользователей интересовало ка- п- чество техники, действенность сис- м- темы технического обслуживания, 6 полнота пакета предложений (пери- ві ферия, программное обеспечение, ук сетевое оборудование и т.д.).
 8. Серьезным покупателям хотелось бы в советовать при выборе компью- с терной техники всегда помнить о гу разнице между ценой покупки и д ценой пользования.

ценой пользования
5. В 1996 году мы намерены укре- че
пить позиции СП "БелАВМ", завое- к
ванные в этом году, и расширить п
круг наших клиентов, заинтересо- л
ванных в комплексных и профессиональных компьютерных услугах.
Компьютерному рынку Республики и
Беларусь хотелось бы пожелать сво- и
боды развития, а также стабильнос- р

1. Основной задачей НПО "Юнилэб" да 1995 год было увеличение месячного оборота и, соответственно, уменьшение текущего складского запаса, лежащего "мертвым грузама". В принципе намеченные цели

азылсь два события: 300-й указ Пре- ну аданись два события: 300-й указ Пре- ну адаента РБ и Постановление Каби- вы нета министров РБ и №324 от 26 июня ва 1995 г. Мы еще в начале 1995 года ус взялись за решение вопроса серти- цу фикации и, в результате, оказались в де нужный момент в нужном месте. Это не явилось очень мощным стимулом. По ускорившим поступательное разви Р тие нашей фирмы.

3. Нужно отметить, что каких-либо ве кардинальных изменений на ком- от пьютерном рынке не произошло. В собще можно что мы на сегодня имеем, стемия структурных изменений мало и темдинальных изменений мало и темпера прекращению производства темпера и практически повсе- от темнительный спрос на устаревшую ро значительный спрос на устаревшую ро технику, вызванный исключительно от стехнику вызванный исключительно от подавляющего большинства заказ- ников и пользователей, к нашему со- гимм

ключением производственных, ощу-щается обычно в виде желания неко-торых потребителей приобрести какую-нибудь новинку только пото-му, что о ней много пишут в солидных переводных журналах. Сложности, которые возникнут с ее обслуживанием, и высокая стоимость чаще всего учитываются в последнюю очередь. Слава Богу, что таких "спе-

4. Как и на протяжении многих лет, основной вопрос заказчиков описывается общеизвестной фразой: "Сту-

лья — вечером, деньги — утром". н Учитывая задержки платежей и слия-ния банков, решение данного вопро-са отнимает больше всего времени. С Вторым важным вопросом была л

цена.

Что-либо посоветовать трудно. Каж- пі дый покупатель решает этот вопрос "С сам. Но, на наш взгляд, нет ничего т более удобного и прибыльного, чем на долгосрочное, постоянное и взаимо- выгодное сотрудничество с одним с г поставщиком.

5. В следующем году мы планируем п глотнее заняться локальными офис- В ными сетями для автоматизащии и зе повышения эффективности работы не повышения эффективности работы не повышения эффективности работы не повышения эффективности работы не вить всех с Новым годом и пожелать вить всех с Новым годом и пожелать вить всех с Новым годом и пожелать сто так", с вопросом "что новенько- не динамичен. Вчерашняя дорогая но- и динамичен. Вчерашняя дорогая но- нам доступлениям, а они в НПО "Юни- и лэб" еженедельные.

## Олег Дашевич, исполнительный директор, и Алексей Нестеров, руководитель службы рекламы НПП "БелСофт"

1. Как и планировали, в 1995 году чмы, развив дилерскую сеть, укрепили сбыт, увеличили объемы реализании. Наша дилерская сеть по всей в Беларуси насчитывает около четы честе которых оказывает полный слектр луслуг по созданию и сопровождению п

2. В начале 1995 года мы заключили к дистрибуторское соглашение с Сізсо те духтетв и объявили о начале реали- зации программы продвижения обо- н рудования и технологий Сізсо на бе- м порусский рынок. Эта программа х предусматривала бесплатное пред- проектное обследование объектов клиента, бесплатное проектирова- ние сетей клиента, экспертизу сете- на вании Сізсо, бесплатные доставку и б вании Сізсо, бесплатные доставку и б установку оборудования, информа- нионную под- заклатно постави. ционную и консультационную под-держку. В настоящее время в работе р находятся несколько проектов сетей, построенных на оборудовании и по технологиям Сіѕсо. В конце октября мы были авторизо-ваны компанией Dell Computer Cor-

3—4. Спрос, несомненно, увеличил-ся. Особенно на все, что связано с сетями. Больше всего заказчиков интересовали условия поставки и уровень сервиса. Радует тот факт, что все больше клиентов выбирают технику "brand-name" и при этом ориентируются на день завтрашний органирую см. и дележений пробрать в теритеры в теритеры и теновым демпингом, который с ним связан.

Николай Коноплянников, генеральный директор «Саммит Текнолоджиз"

1. В 1995 году фирма "Саммит Тек- "нолоджиз", имеющая интеграторов р на всей территории СНГ — от Бреста ндо Находки, планировала и дальше укреплять и расширять сеть сбыта и сервиса. Интеграторы "Саммит", каждый в своем регионе, оказывают и техническую поддержку заказчикам, тем самым обеспечивая устойчивый у спрос на компьютеры "Саммит Сис-темс", Через интеграторов поддер-живается трехлетняя гарантия на и

гле года "Саммит Системс" название на "Саммит Текнашу технику. 2. В начале гс сменила назва

ектр

нии, собирающей компьютеры на онии, собирающей компьютеры на оний, превратилась в фирму, обеспечивающую комплексное решение проблем заказчика. "Саммит Текнолоджиз" — дистрибутор и бизнес-партнер Lotus, ЗСот, нашим специалистам по силам любое, сколь угодно технически сложное решение, связанное с постожное решение, связанное с постожное решение, связанное с постоением сети или разработкой программиных приложений.

ду чиков к надежным компьютерам потимов к надежным компьютерам потимов к надежным компьютерам потимов к нарежным компьютерам потимов к нарежным компьютерных систем с торговой маркой "Саммит Системс", отвечающих последним направлениям "технической моды". В технической р лаборатории "Саммит Текнолоджиз" о постоянно ведутся работы по изучению последних мировых новинок и компьютерных разработок. Компьют теры "Саммит" имеют сертификат соответствия требованиям безопасности и электромагнитной совместимости, а также сертификат происвер".

зводительная модель двухпентиумного сервера "Саммит Пента-2 Сервер".

з Белорусский рынок компьютеров
рынка, и все изменения — например
снижение цен на процессоры и модули памяти — отражаются и на
дули памяти — отражаются и на
сомпьютеры "Саммит" начиная с
руси, можно сказать, что спрос на
компьютеры "Саммит" начиная с
1990 года, когда наша фирма, учвежденная американской компанией
"Чипс энд Текнолоджиз", была чуть
ин е единственной в СНГ, собирающей компьютеры по американским
технологиям, остается высоким, несмотря на все возрастающую конкуренцию и появление на рынке
многочисленных "компьютерных"
фирм. Можно говорить о неослабевающем внимании со стороны заказучиков к надежным компьителелам

дачительно осложнили работу на-логовая политика и таможенные пошлины, что позволило российским производителям значительно умень-шить цены и ужесточить ценовую борьбу на белорусском компьютер-

ном рынке.
4. В 1995 году пользователей интересовало более всего соотношение "цена/качество". По независимому тестированию, проведенному газетой "Американские компьютеры", компьютер марки "Саммит Системс" признан одним из лучших по соотношению "цена/производительность" ("Американские компьютеры", декабрь 1995 г.).

В Совет пользователям — при покупке компьютера необходимо прежде всего обращать внимание на гарантии производителя (в фирме "Сам-мит Текнолоджиз" — 3 года на все компьютеры) и доверять провереним временем именам, иначе, понавшись за дешевизной, можно нажить большие проблемы. После покупки некачественной кустарной тех-в ники существует реальняя угроза длительное время потерять на ее обладку, что значительно испортит радость от покупки.

5. В 1996 году планы — работать, работать и работать. Как и любая фирма-производитель, компания - Саммит Текнолоджиз" надеется на в разумную налоговую политику в на свои силы.

6. В наступающем году хотелось бы пожелать всем — и пользователям, и их компьютерам — крепкого, гига-байтного, без вирусов здоровья, удачи, приходящей с пентиумной частотой, надежности и уверенности в завтрашнем дне и безграничных материальных возможностей аптрейдить и строить свой компьютер и