

## «Утром — стулья, вечером — деньги» предлагает LeaseIT

ЗАО «Лизинг информационных технологий» представило новый для украинского рынка финансовый продукт — LeaseIT (лизинг IT-оборудования). Сам инструмент лизинга для Украины не нов, но на рынке компьютерной техники его пытаются применить впервые. LeaseIT предназначен в первую очередь для предприятий малого и среднего бизнеса, которые испытывают потребность в IT-оборудовании, но не имеют финансовой возможности сразу выплатить его полную стоимость и не всегда могут претендовать в глазах финансистов на статус кредитоспособного заемщика.

Ссылаясь на опыт западных стран, в которых технология приобретения IT-оборудования на условиях лизинга широко известна (таким образом продается от 30 до 60% компьютерной техники), можно и в Украине прогнозировать увеличение спроса на услугу LeaseIT в обозримом будущем. По оценкам, объем украинского рынка IT-оборудования составляет \$1 млрд. в год, 20% этого оборота обеспечивают предприятия малого и среднего бизнеса. При этом ежегодно рынок демонстрирует 20-25-процентный рост. «В рамках проекта происходит объединение участников IT-рынка Украины с целью увеличения потребления IT-оборудования в стране», — говорит генеральный директор компании **Дмитрий Богодухов**.

На данный момент «Лизинг информационных технологий» ведет переговоры с 200 компаниями-продавцами компьютерной техники, которые могли бы продавать оборудование на условиях финансового лизинга. В течение первого года работы компания планирует заключить 5000 сделок с 3000 клиентами при средней сумме сделки \$2000.

## Благодаря Motorola абоненты UMC дождутся хорошей связи

UMC заключила контракт с корпорацией Motorola на оптимизацию своей сети сотовой связи. Работы планируется выполнять на протяжении трех лет. Точная сумма контракта не называется, но, по словам Эрика Франке, гендиректора UMC, речь идет о нескольких миллионах долларов ежегодно. Подрядчик для оптимизации сети выбирался по результатам тендера. Преимуществом Motorola стало то, что эта компания не поставит свое оборудование операторам мобильной связи в Украине и соответственно к ней будет больше доверия в том случае, если в ходе оптимизации возникнет необходимость установки в сети UMC дополнительного оборудования.

Оптимизация позволит разгрузить часть используемого частотного диапазона и повысить емкость сети. Для оператора это сейчас особенно важно, так как сейчас он не получает новых радиочастот, необходимых для развития, однако количество абонентов постоянно растет.

На первом этапе работ предполагается оптимизация сети в восьми городах (Киев, Донецк, Львов, Днепропетровск, Одесса, Харьков, Симферополь, Луганск), в которых проживают 40% абонентов UMC. Первые улучшения качества связи абоненты ощутят не ранее чем через три месяца.

Контракту предшествовал пилотный проект по оптимизации сети мобильной связи в Харькове. Его реализация позволила увеличить среднее время между обрывами соединения на 40%, снизить количество обрывов соединения на 25%, уменьшить число неуспешных эстафетных передач на 15% и повысить количество успешных соединений в 1,5 раза. Кроме того, значительно вырос объем сетевого трафика.

## MAU и Air France решили дружить домами



Авиакомпания MAU подписала договор о сотрудничестве с национальным перевозчиком Франции и своим серьезным конкурентом — авиакомпанией Air France. Соглашение о взаимном использовании кодов — код-шеринг — означает, что авиакомпании признают билеты друг друга, т. е. пассажир с билетом одной авиакомпании может лететь на самолете другой. Подобные соглашения являются распространенными на рынке авиаперевозок.

Договоренность позволит MAU и Air France совместно осуществлять пассажироперевозки по маршрутам Киев-Париж и Париж-Киев два раза в день и предлагать своим клиентам наиболее оптимальное расписание (сейчас самолеты MAU летают в Париж раз в день). Соглашение также даст возможность пассажирам MAU добраться через Париж до любого аэропорта, в который летают самолеты Air France.

«В результате заключения договора о код-шеринге с Air France мы ожидаем значительного увеличения пассажиропотока на маршруте Киев-Париж-Киев», — сказал вице-президент MAU по продажам **Сергей Фоменко**. — Заключение договора о взаимном использовании кодов с таким крупным авиаперевозчиком, как Air France, является последовательным шагом в политике MAU, направленной на развитие двусторонних отношений и углубление сотрудничества с ведущими авиакомпаниями мира».