

I.

Москва. 17 июня. ИНТЕРФАКС - Рынок высокотехнологичной техники в России в ближайшие годы будет расти, утверждают топ-менеджеры крупнейших мировых компаний, которые приняли участие в международном форуме Digital Consumer Channel'2005, проходящем в Подмосковье с 16 по 18 июня.

Как заявил на форуме генеральный менеджер Асер по России и Казахстану Глеб Мишин, эта компания в I квартале увеличила объем продаж своей продукции в России на 277% к уровню января-марта 2004 года. "В частности, объем продаж ноутбуков в I квартале вырос с 143,5 до 239,9 единиц, персональных компьютеров - с 1024 до 1299 единиц", - уточнил он. Г.Мишин заявил также, что Асер намеревается в 2005 году увеличить объем продаж своей продукции в России в три раза по сравнению с 2004 годом.

О своих планах резко увеличить объем продаж заявил на форуме и гендиректор российского представительства компании Apple в России Евгений Бутман. "За 2004 финансовый год (с октября по сентябрь-ИФ) мы продали в России всего 2 тысячи iPod (миниплееры - ИФ), а в 2005 году выйдем на 40 тысяч, поскольку уже в первые месяцы года продавали по 3,5 тысяч iPod", - сказал он. По словам Е.Бутмана, с октября 2005 г. до октября 2006 г. Apple надеется продать в России от 120 до 160 тысяч iPod, причем 60% из них на флэш-памяти, остальные - на жестких дисках.

Как подчеркнула на форуме менеджер компании Hewlett-Packard Ирина Ларионова, в регионах России сейчас продается больше лазерных принтеров, чем в Москве и Санкт-Петербурге, и многие крупные компании намереваются делать ставки в своих продажах именно на региональные представительства, потому и приехали на этот форум.

В форуме принимают участие представители ведущих производителей высокотехнологичной техники (в частности, AMD, Xerox, Dell, Konica Minolta, BenQ) и крупнейших IT-дистрибуторов ("Алион", "Мерлион"), а также ритейлеры из 50 городов России.

II.

Москва. 17 июня. ИНТЕРФАКС - Дистрибуторская компания "Алион", один из ведущих игроков российского IT-рынка, намерена увеличить продажи цифровой техники и компьютерной периферии в России в 2005 году до \$160 млн. Об этом "Интерфаксу" заявил гендиректор "Алиона" Петр Михеев в четверг на международном форуме Digital Consumer Channel'2005, который проводится в Подмосковье с 16 по 18 июня.

"В этом году "Алион" хочет выйти на годовой оборот в России в размере \$150 млн. - \$160 млн., и я надеюсь, что мы это сделаем", - сказал он. П.Михеев отметил, что в 2004 году оборот компании по дистрибуции в России, без учета продаж в СНГ, составлял \$92 млн.

По словам гендиректора, рост объемов продаж предполагается увеличить за счет совершенствования рекламных технологий и продвижения продукции фирм, дистрибутором которых является "Алион".

"Российский рынок сейчас бурно развивается и по персональным компьютерам, и по всем видам электронной аппаратуры. В частности, в связи с переходом фототехники на цифровой формат продажи цифровых фотоаппаратов ежегодно увеличиваются вдвое, то же самое можно сказать об MP3-плеерах, рост продаж которых в России увеличился за год более чем на 150%", - пояснил П.Михеев.

Гендиректор подчеркнул, что "Алион" второй год является партнером этого форума, формат которого дает возможность в сжатые сроки провести заранее подготовленные переговоры между производителями и дистрибуторами IT.

"Об эффективности мероприятия говорит факт, что основные спонсоры форума в этом году остались прежние, значит, они получили позитивный результат. Например, наша компания на прошлогоднем форуме обрела 40 новых партнеров, а рост годового оборота к 2003 году составил порядка 70 - 80 процентов", - подчеркнул П.Михеев.

В числе участников форума компании Acer, Apple, AMD, Hewlett-Packard, Xerox и другие ведущие разработчики и производители цифровой техники и компьютерной периферии.

Компания "Алион" - один из ведущих игроков российского IT-рынка, в ассортименте которой широкий спектр цифровой фототехники, MP3-плееров, компьютерной периферии и мультимедиа, устройств чтения и записи, носителей информации. Поставщиками "Алиона" являются более 30 ведущих мировых производителей. В настоящее время дилерская сеть компании насчитывает свыше 1000 активно работающих партнеров, из них более 450 компаний ведет собственный розничный бизнес.