

WATSON TELECOM

Всегда вовремя!

Оборудование - СЕГОДНЯ!

Отсрочка - до 12 месяцев!

Испытания - БЕСПЛАТНО!

+380 (44) 536-16-16

www.watson-tele.com

Системы передачи Watson, Watson Links, Zhone, FMUX, MSPR, EMX, HTC, ATC Sora; радиомодели Sora, PPC Alcatel; комплекты заземления WTG-20

ПРОДАЖА, УСТАНОВКА, ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

ДІЛОВИЙ
ЖУРНАЛ

ЗВ'ЯЗК

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ТИЖНЕВИК ДЛЯ ЗВ'ЯЗКІВЦІВ ТА ЇХНІХ ПАРТНЕРІВ

Фінансові
результати
компанії
«Астеліт»
у II кварталі.
стор. 2Укрзалізниця вибирає
технологію WiMAX
для інтернет-доступу
у швидкісних потягах.
стор. 2

НОВИНИ РИНКУ

Перша перевірка

Фонд державного майна почав першу планову перевірку виконання умов договору купівлі-продажу 92,79 % пакета акцій ПАТ «Укртелеком», повідомляє урядовий портал. Перевірка триватиме з 2 по 12 серпня.

Нагадаємо, що 11 березня Фонд державного майна та ТОВ «ЕСУ» підписали договір купівлі-продажу 92,79 % акцій ПАТ «Укртелеком». За результатами експертної оцінки, вартість 92,79 % акцій компанії становила 10 млрд 575 млн 100 тис. грн. Експертна оцінка перевищила початкову ціну акцій Укртелекому на 75 млн грн. (Вл. кор.)

Керівник Національної програми інформатизації

Кабінет Міністрів 27 липня схвалив розпорядження «Про керівника Національної програми інформатизації». Ним став голова Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації Володимир Семиноженко.

Проект документа підготовлено Держінформнауки, на яке, відповідно до положення про агентство, покладено функції генерального державного замовника Національної програми інформатизації. Документ було погоджено без зауважень Мінекономіки, Мінфіном та Мін'юстом. (www.kmu.gov.ua)

Партнерський союз

Група компаній «МУК» та Extreme Networks, один із провідних виробників телекомунікаційного обладнання для мереж передачі даних, повідомили про укладення угоди про співпрацю. Таким чином, «МУК» отримала статус офіційного дистриб'ютора Extreme Networks на території України та поповнила свій портфель проектів мережного забезпечення потужними рішеннями для побудови мережної інфраструктури. (Вл. кор.)

«ДК-Зв'язок» в електронному
варіанті читайте за адресою
ht.ua/pro/dkz

Високотехнологічний жираф

Компанія Intelcom вивела на ринок новий бренд Giraffe. Відтепер компанія пропонує послуги доступу до Інтернету для приватних клієнтів та для потреб бізнесу під цією торговою маркою. Для надання послуг компанія використовує власну мережу безпроводового доступу WiMAX, яка працює у 24 містах України. (Вл. кор.)

Кремнієва долина: як це працює?

Трохи більше мільйона людей у 30-кілометровій зоні отримують 40 % усіх венчурних інвестицій США. Секрет Кремнієвої долини ми спробували розкрити, відвідавши «землю обітовану» ІТ-бізнесу та поспілкувавшись особисто з кращими його представниками.

Напевно, багатьом компаніям у Силіконовій долині найчастіше задають питання, як все це працює. Чому в іншій точці світу досі не можуть повторити це унікальне явище? Мабуть, зараз з упевненістю можна сказати – це місце дійсно найкраще середовище для ІТ-бізнесу, для світлич і зухвалих голів і революційних відкриттів.

Назвемо головних гравців цієї унікальної екосистеми: університети, які постачають найсвітліші голови (наприклад, Stanford або Berkeley), технопарки та інкубатори, сервіс-провайдери (не останню роль у життєдіяльності тутешнього бізнесу відіграють юристи й компанії з набору персоналу), венчурні фонди та інвестори-«янгели», які «голосують» за стартапи живим доларом. Ну і, звичайно, яскраві компанії, які створюють проривні інновації.

Анатомія бізнесу

Зазвичай ідея нового бізнесу проходить цикл від генерації в головах інженерів (або студентів), підприємців до комерціалізації або технологічного трансферу, отримання фінансування від



Кремнієва долина – дійсно найкраще середовище для ІТ-бізнесу. Вирощена тут компанія Facebook стала символом нашого часу. Тепер фото на фоні її стіни або напис на ній – пам'ятна річ для відвідувачів кампусу.

«янгелів» чи венчурних фондів. У кінцевому підсумку компанія виходить на IPO (фондовий ринок) або її поглинає гігант (M&A).

Це, зрозуміло, дуже спрощена схема, але вона показує, скільки гравців задіяно в цьому процесі, причому кожен робить свою роботу. Університети готують благодатне «живильне» середовище у вигляді студентів, інкубатори вчать першим крокам у бізнесі, венчурні фонди та «янгели» відбирають й інвестують, сервіс-провайдери (юристи і рекрутери) допомагають бізнесу розвиватися правильно й динамічно. Приберіть один з елементів системи – ідея помре, і в світі, можливо, не з'явиться новий Google, Facebook, Zynga тощо.

Венчурні фонди – двигун Долини

Для пояснення суті роботи та ролі венчурних фондів у Кремнієвій долині можна навести такий приклад. Приходить представник компанії «А» до інвестора й

каже: «У нас є унікальна ідея, яка дозволить нам стати другим Google, Facebook тощо». Інвестор слухає усе це, задає п'ять каверзних (але правильних) питань:

- Хто ваш покупець і де ваш ринок?
- Яка ваша бізнес-модель?
- Яка ваша стратегія?
- У чому унікальність вашої технології?
- Хто ваша команда і чому ви вважаєте, що будете успішними?

Після відповіді на ці питання компанія «А» отримує інвестиції в розмірі, скажімо, \$1 млн. При цьому інвестор або венчурний фонд отримує близько 10–20 % у частці компанії і вводить до складу акціонерів свою людину.

Якщо фонд відчуває, що компанія стає для нього занадто великою, зазвичай залучаються гроші декількох фондів.

Фінальною метою інвестування або розвитку компанії зазвичай є IPO (вихід на фондовий ринок) або продаж компанії одному з гігантів індустрії. » стор. 3

НАТЕКС
група компанійОптимальная
цена надежностиШирокая номенклатура
оборудования для сетей связи

http://www.nateks-ua.com

НОВИНИ РИНКУ

Один постріл – дві мішені

Компанія SecNET підписала дистриб'юторську угоду з провідним постачальником глобальних ІТ-рішень для бізнесу – корпорацією Fujitsu. На території країн СНД, за виключенням Росії, Fujitsu є ексклюзивним представником компанії NetApp – виробника дисконних систем зберігання даних, а також рішень для збереження й управління інформацією. Таким чином, SecNET отримала можливість пропонувати своїм клієнтам всю лінійку профільного обладнання обох компаній – Fujitsu та NetApp. (Вл. кор.)

Навчальні рішення

Компанія «ЦЕБІТ» стала ексклюзивним дистриб'ютором продуктів російської «Міраполіс» в Україні. «Міраполіс» з 2002 року розробляє інформаційні системи, рішення для електронного навчання, розвитку й оцінки персоналу, побудови систем управління знаннями, автоматизації роботи навчальних центрів. Її основними продуктами є Mirapolis Knowledge Center – комплексне платформенне рішення для автоматизації навчальних центрів, організації дистанційного навчання, оцінювання, тестування й розвитку персоналу, організації навчального порталу й побудови систем управління знаннями, а також Mirapolis Virtual Room – система для проведення веб-конференцій, онлайн-презентацій, вебінарів та інших видів онлайн-зустрічей.

Компанія «ЦЕБІТ» продає та підтримує продукти «Міраполіс», а також навчає фахівців для обслуговування програмного забезпечення. (Вл. кор.)

В'єтнам нам допоможе

Керівництво Держспецзв'язку зустрівся із делегацією державної телекомунікаційної компанії В'єтнаму «Вістел Груп», повідомила прес-служба Держспецзв'язку. Візит в'єтнамської делегації проходить у рамках виконання Меморандуму про взаєморозуміння між Державним агентством з інвестицій і управління національними проектами України й компанією «Вістел Груп». Ним передбачено залучення інвестицій в'єтнамської сторони у розвиток сфери телекомунікацій України.

Під час зустрічі українська сторона поінформувала іноземних колег про формування і реалізацію державної політики у сфері телекомунікацій, використання РЧР, стан ринку телекомунікацій та, зокрема, ринку інтернет-послуг. Зі свого боку керівники «Вістел Груп» висловили зацікавленість інвестування у розвиток вітчизняної сфери телекомунікацій. За підсумками зустрічі сторони підтвердили готовність до взаємовигідного співробітництва і домовились про подальшу взаємодію. (Вл. кор.)

Професійна відзнака

Компанію Lime Systems визнано кращою в номінації «Лідер із побудови та впровадження автоматизованих банківських систем» у рамках Всеукраїнського конкурсу «Професійна премія у сфері банківських технологій, обладнання і послуг – 2011» за версією журналу «Банкір». До уваги журі конкурсу було представлено нову версію автоматизованої банківської системи (ABC) SCROOGE, виведену на ринок банківського ПЗ у другому кварталі поточного року. (Вл. кор.)

ВИДЕОНАБЛЮДЕННЯ
И БЕЗОПАСНОСТЬ

Роуд-шоу

в кожному місті:
• семінар
• виставка
• практика
• сервіс

РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ ЗАРАНЕЕ, КОЛИЧЕСТВО МЕСТ ОГРАНИЧЕНО

www.ht.ua/RoadShow2011.php

сентябрь –
декабрь
2011Роуд-шоу по 8 городам
Украины

- Харьков
- Днепрпетровск
- Запорожье
- Одесса
- Донецк
- Симферополь
- Львов
- Киев

СофтПресс
организаторQNAP
генеральный партнерZyXEL
сетевой партнер

Регулятор нагадує

НКРЗ повідомила, що за підсумками роботи у II півріччі минулого року своєчасно надали необхідні звіти щодо діяльності на ринку телекомунікацій лише 23 % від загальної кількості операторів. Такий стан справ спонукав Комісію із II кварталу поточного року в рамках державного нагляду активізувати роботу щодо перевірки діяльності у сфері телекомунікацій усіх операторів та провайдерів на території України щодо питань подання до Комісії звітності, обов'язковості якої визначена законодавством. Так, станом на 27 липня Державна інспекція зв'язку з цього приводу провела 147 позапланових перевірок діяльності суб'єктів ринку. Перевірки виявили у діяльності 84 суб'єктів порушення вимог

законодавства, зокрема, відповідних Ліцензійних умов та Положення про звітність на ринку телекомунікацій. Посадові особи склали 63 протоколи про вчинення адміністративного правопорушення відповідно до Кодексу України про адміністративні правопорушення операторами ринку телекомунікацій, надали 48 приписів про усунення порушень законодавства в галузі зв'язку, виявлених в ході перевірок.

За результатами застосованих адміністративних стягнень до порушників вимог законодавства на ринку телекомунікацій накладено штрафів на загальну суму понад 100 тис. грн.

Слід зазначити, що після проведення позапланових перевірок станом на 27.07.2011 року відсоток операторів, які надали

звіти за II півріччя 2010 року, збільшився майже вдвічі. При цьому звітність за формою 1-ФМ надало 49 % від загальної кількості ліцензіатів, 2-Г – 79 %, 3-ФН – 85 %, 4-МЗ – 100 % операторів рухомого (мобільного) зв'язку.

Комісія у своєму повідомленні звертає увагу, що кінцевий термін подання звітності за I півріччя 2011 року – 30.07.2011. У разі виявлення порушень вимог щодо подання звітності НКРЗ має підстави провести позапланові перевірки суб'єктів ринку телекомунікацій. Також Комісія нагадує операторам, які розпочали здійснювати діяльність за отриманою ліцензією, про необхідність подання відповідної інформації у встановлені для надання звітності терміни. (Вл. кор.)

Укрзалізниця вибирає WiMAX

Державна адміністрація залізничного транспорту України готується до введення послуги безпроводового зв'язку у вітчизняних пасажирських поїздах на базі технології WiMAX. Про це повідомив генеральний директор Укрзалізниці Володимир Козак у ролик, викладеному на YouTube-каналі підприємства. За словами В. Козака, вперше безпроводовий зв'язок буде апробовано на швидкісній ділянці за маршрутом Львів–Київ–Харків–Донецьк, який залізничники інтенсивно готують до введення швидкісного руху. Нагадаємо, що між містами, які прийматимуть матчі футбольного чемпіонату Євро-2012, буде запущено нові сучасні електропоїзди денного сполучення, закуплені у південнокорейського виробника Hyundai.

При цьому керівник Укрзалізниці повідомив, що роботи із забезпечення ділянки зв'язком технології WiMAX вже ведуться. Укрзалізниця розрахо-

вує на використання WiMAX і для своїх технологічних потреб – безпроводової системи спілкування різних підприємств, які входять до її складу. Наразі Укрзалізниця шукає партнерів серед телекомунікаційних компаній, готових реалізувати проект із забезпечення безпроводовим зв'язком пасажирських поїздів на всіх діючих в Україні напрямках.

«Сьогодні ми розглядаємо ті пропозиції, які нам дають кращі компанії України та Європи. І, природно, краща пропозиція буде впроваджена у життя. Ми використовуємо WiMAX для передачі через Wi-Fi послуги інтернет-зв'язку, телебачення, мобільного зв'язку. Я хочу запевнити наших пасажирів, у тому, що ця робота буде виконана вчасно і всі якісні послуги, яких потребує сьогодні, будуть впроваджені на українських залізницях», – зазначив В. Козак. (Вл. кор.)

Галузь потребує активної громадськості

Громадська рада при Національній комісії з питань регулювання зв'язку України (НКРЗ) розпочала роботу щодо збору пропозицій для вироблення консолідованих рішень із найбільш актуальних питань розвитку галузі зв'язку та підготовки пропозицій для забезпечення проведення необхідних консультацій із громадськістю. Мета такої діяльності – обговорення основних напрямів діяльності Комісії та сприяння реалізації нею суспільно значущих громадських ініціатив.

Тому Громадська рада при НКРЗ звертається до усіх небайдужих та пропонує взяти участь у формуванні вищезгаданих пропозицій, йдеться у повідомленні Комісії.

Пропозиції щодо актуальних питань розвитку та регулювання галузі, підготовки (вдосконалення) нормативно-правових актів та відстеження результативності раніше прийнятих нормативно-правових актів НКРЗ, покращення питань надання та отримання послуг Громадська рада просить надсилати за адресою: 03110, м. Київ, вул. Солом'янська, 3, або електронною поштою: press@nkrz.gov.ua. (Вл. кор.)

Нові керманічі галузевої асоціації

25 липня на засіданні правління Асоціації підприємств інформаційних технологій України (АПІТУ) відкритим голосуванням головою правління Асоціації обрано Елліну Шнурко-Табакову, видавця ВД «СофтПрес».

Заступником голови правління обрано Валерія Базиленка, директора з продажів представництва ASUS Technology в Україні.

Прийняті загальними зборами АПІТУ рішення передбачають активну роботу в державному секторі, структурування відносин на ринку й активну роботу в найрізноманітніших сферах освіти України.

Нинішній склад правління (<http://apitu.org.ua/board>), обраний загальними зборами АПІТУ 19 травня:

- Валерій Базиленко, директор із продажів представництва ASUS Technology в Україні,
- Ірина Волк, OEM Business Director «Майкрософт Україна»,
- Павло Жданович, директор «СОФТПРОМ»,
- Віктор Побережник, директор «ASBIS Україна»,
- Юрій Погребняк, директор IT-департаменту «Самсунг Електронік Україна»,

- Олександр Радченко, голова правління «Інвестиційна група Навігатор»,
- Микола Фабро, виконавчий директор «Юг-Контракт»,
- Володимир Цой, президент компанії МТІ,
- Елліна Шнурко-Табакова, «Видавничий дім «СофтПрес», видавець.

АПІТУ (<http://apitu.org.ua>) координує й консолідує зусилля IT-компаній України для вирішення проблем їхньої професійної діяльності, які становлять загальний інтерес, шляхом розробки й просування проектів державних нормативно-правових актів; уніфікує правила співпраці з партнерами й споживачами; надає інформаційну підтримку й сприяє спілкуванню керівників та фахівців компаній – членів Асоціації; досліджує й розвиває IT-ринок.

До складу АПІТУ входять 54 компанії – виробники IT-товарів і послуг, вітчизняні дистрибутори, роздрібні мережі, системні інтегратори. Серед них – ABBYY, AMD, Canon, Dell, ELKO, ERC, IBM, Intel, IT-Solutions, Kaspersky Lab, Microsoft, MTI, Schneider Electric Ukraine, VERNA, «Бакотек», «Квазар-Мікро», «МУК», ВД «СофтПрес», «Сітронікс».

«Астеліт» нарощує збитки

Компанія «Астеліт» у II кварталі 2011 року збільшила чистий збиток на 15,8 % порівняно з аналогічним періодом 2010 року – до \$19,8 млн. Про це йдеться у кварталному звіті про фінансовий стан оператора.

Виручка «Астеліт» скоротилася на 1,3 % проти II кварталу минулого року – до \$88,3 млн, у національній валюті вона зменшилася на 0,8 % – до 703,9 млн грн.

Показник EBITDA компанії у квітні-червні збільшився на 16,7 % – до \$23,7 млн.

Капітальні інвестиції оператора у другому кварталі становили \$11,7 млн, що на 58,1 % більше порівняно з I кварталом нинішнього року, проте на 9,3 % менше за аналогічний період 2010 року.

Показник середнього місячного доходу з одного абонента (ARPU) за квітень-червень збільшився на 36 % – до \$3,4. ARPU по активній абонбазі зріс на 27 % – до \$4,7.

Кількість активних абонентів (тримісячна база) порівняно з першим кварталом нинішнього року зросла на 4,9 %, проте скоротилася порівняно з II кварталом 2010 року на 20 % і становила 6,4 млн.

Показник середньої місячної кількості хвилин, які виговорюють абоненти оператора (MOU), зріс на 50,1 % – до 237,3 хв.

Раніше «Астеліт» у I кварталі скоротив чистий збиток на 7,9 % – до \$24,4 млн, а виручку – на 5,8 %, до \$78,2 млн, у національній валюті – на 6,2 %, до 621,5 млн грн. (Вл. кор.)

Закон має бути точним

Телекомпалата України направила до Мін'юсту звернення щодо необхідності внесення змін до проекту закону «Про адміністративні послуги», який щойно пройшов громадське обговорення. На думку Телекомпалати, необхідно внести зміни до визначення «адміністративного органу», включивши до нього Нацраду з питань телебачення і радіомовлення. Проте розробник законопроекту – Мін'юст – не вважає за необхідне вносити таке уточнення.

Телекомпалата у своєму зверненні підтримала в цілому ініціативу прийняття законопроекту, водночас відзначивши той факт, що Нацрада наразі має спеціальний статус конституційного постійно діючого колегіального органу. І хоча, на думку громадської організації, після прийняття Закону «Про адміністративні послуги» в існуючій редакції його дія од-

нозначно розповсюджуватиметься й на діяльність Нацради, все ж таки з'явиться можливість стверджувати, що даний закон не розповсюджується на галузевих регуляторів із спеціальним статусом. «Ми побоюємось, що така неоднозначність дозволить нівелювати намагання держави врегулювати відносно Нацраду з питань телебачення і радіомовлення нормами профільного закону «Про адміністративні послуги». Це може призвести до загострення правової невизначеності у процесі отримання адміністративних послуг суб'єктами господарської діяльності у цій сфері», – вважає експерт Телекомпалати Оксана Павленко. У зв'язку з цим громадська організація запропонувала Мін'юсту включити Нацраду в визначення «адміністративного органу».

Проте у Мін'юсті вважають, що такі зміни зайві. Наявне в законопроекті формулювання «інші суб'єкти, які законом або рішенням про делегування повноважень виконувати владні (виконавчі й розпорядчі) функції з надання адміністративних послуг» вже є достатнім підґрунтям для віднесення Нацради до поняття «адміністративний орган». Розробник аргументує це тим, що виконувати владні функції з надання адмінпослуг Нацраду уповноважує Закон «Про телебачення і радіомовлення».

Телекомпалата погодилася із позицією Мін'юсту та в інтересах учасників ринку слідкуватиме за подальшою роботою над законопроектом. «Телекомпалата як профільна асоціація сподівається, що чітка позиція розробника проекту допоможе впорядкувати відносини між органом ліцензування й ринком після прийняття закону», – прокоментувала О. Павленко. (Вл. кор.)



У МІЖНАРОДНИЙ ФОРУМ
**ЦИФРОВЕ
МОВЛЕННЯ
В УКРАЇНІ**

- Актуальні тренди розвитку цифрового телебачення в Україні
- Динаміка впровадження «цифри» в Східній Європі
- Новітні світові тренди розповсюдження телеконтенту

150 учасників 15 спікерів 10 країн

13 вересня 2011 року

м. Київ, вул. Ярославів Вал, 22, Radisson Blu Hotel

www.dtvforum.org.ua pr@dtvforum.org.ua

Організатори:



Форум в Інтернеті:



Кремнієва долина: як це працює?

Закінчення. Початок на стор. 1.

Звичайно, буває, що компанія сама виростає в гіганта, і в цьому випадку мультиплікатор зростання інвестицій фонду може становити більш ніж 1000% на вкладений долар. Втім, не всі інвестиції фонди обертаються багатомільйонними прибутками. Однак невдачі зазвичай мало кого лякають. На думку представників одного з найбільш відомих і шанованих фондів Долини Draper Fisher Jurvetson (DFJ), який свого часу дав «зелене світло» таким сервісам, як Hotmail, Baidu або Skype, у Кремнієвій долині минулі помилки не перешкоджають подальшому розвитку компанії.

Знай і захищай свої права

Для тих, хто не знає: у Долині без вирішення базових юридичних питань неможливо успішно рухатись уперед. Тому якщо ви ще не вирішили питання інтелектуальної власності, вам знадобиться хороша юридична компанія з такою спеціалізацією. Наприклад така, як Orfick. Вона в Силіконовій долині спеціалізується на захисті прав ІТ-компаній та допомагає вирішувати питання на ранній стадії розвитку стартапів і не допускати в майбутньому великих юридичних проблем. Одним з найбільш гострих і важливих питань, які потребують невиспущої уваги юристів, є фінансові права і права контролю. Суть першого фінансового права – можливість отримати гроші назад при продажу компанії. Друге право – захист від розмиття. Третє право – право на подальше фінансування. І, нарешті, не варто забувати про права на інтелектуальну власність, які в цьому бізнесі є чи не ключовими.

Війна за таланти

Боротьба за кадри – ключове питання для будь-якої ІТ-компанії, і Україна з Росією тут не виключення. На поточний момент як у наших країнах, так і в США вже дуже важко залучати або переманювати фахівців тільки з допомогою зарплати і бонусів. У хід ідуть усі хитрощі й «приманки».

Для того щоб молодим стартапам залишилася хоч якась можливість, компанії «мисливці» мотивують акціями чи пропонують курси навчання підприємств і «як створити свою компанію».

Втім, не всі фахівці прагнуть працювати в гігантах індустрії. Чимало їх іде в маленькі компанії, оскільки часто тут значно цікавіше працювати, і ця робота дає більше можливостей для розвитку. У Силіконовій долині є навіть такий жарт, що люди йдуть працювати в ту чи іншу компанію, виходячи з трьох «F» – fuel, friends, family (гроші, дружба атмосфера, робота як вдома).

Наприклад, сумний досвід Yahoo! показав, що компанія значно погіршила своє становище не через втрату технологій, а через масовий відтік людей. Значить, на якомусь етапі керівництво випустило з уваги один із елементів системи розвитку та утримання найкращих кадрів, отже, програто війну за таланти.

Як народжуються стартапи

Говорячи про нові бізнес-початки у Кремнієвій долині, немож-

ливо обійти увагою роль, яку відіграють у цьому процесі технопарки. Як кажуть у Долині, сама по собі ідея нічого не варта. Тому одна з основних ролей технопарків й інкубаторів полягає в тому, щоб надати початковий імпульс стартапу. Досягається це через навчання молодих підприємців, допомогу в перших кроках, відточування бізнес-схеми, підготовку компанії до отримання венчурних або «янгольських» інвестицій.

Відомий інкубатор Plug and Play Tech Center було засновано для надання зручних, але недорогих інфраструктурних рішень (офіс, комунікації) для початківців. Згодом технопарк значно розширив свої можливості й почав пропонувати послуги з навчання, пошуку інвестицій тощо. Уже 2009 року в технопарку налічувалося близько 16 компаній з обсягом інвестицій у \$600 млн.

У середньому за місяць технопарк відвідують близько 30-40 інвесторів, і тут відбувається знайомство з 3-5 стартапами. Технопарк також надає чимало послуг і додаткових сервісів, а ще приміщення, які тут завантажені на 80-90% (у звичайній нерухомості все завантажено на 40-50%).

Зрозуміло, розповідь про Кремнієву долину була б неповною без хоча б короткої згадки про компанії, які сформували унікальний образ цього місця.

Cisco з Сан-Франциско

Без сумніву, Cisco – це не тільки лідер у галузі телекомунікацій, а й один із китів Силіконовій долині. Зараз на рахунках компанії накопичено понад \$40 млрд, у неї постійно зростаючий дохід і стійкі позиції лідера в багатьох мережевих нішах. Примітно, що у всіх телекомунікаційних галузях Cisco – лідер ринку, а розроблену в компанії систему сертифікації інженерів із комп'ютерних мереж визнано однією з найавторитетніших в ІТ.

Крім того, в Cisco багато цікавих фактів і унікальних особливостей. Наприклад, факт, що компанія ніколи не платила дивідендів і при цьому постійно скупувала акції. Капіталізація компанії становить \$132 млрд, тоді як капіталізація дванадцяти найближчих разом узятих конкурентів дорівнює \$24 млрд. Цим усе сказано – коротко і ясно. При цьому стратегія компанії базується на тому, щоб вчасно помітити тенденції майбутнього, монополізувати права на їх розвиток і отримувати прибуток від їх використання. Існує три кити, на яких ґрунтується успіх Cisco: BUY, BUILD, PARTNERS – основа стратегії технологічного лідера.

Обличчям до народу

У чому ж головний феномен Twitter? І знову все просто: зараз, коли тренди диктує споживач, цей самий споживач сказав: ми хочемо спілкуватися швидко, коротко й по суті.

Наразі 70% користувачів Twitter – жителі США. Виходячи з цього, вся реклама з досить зрозумілих причин припадає на цю країну. Але невдовзі такі можливості з'являться і в рекламодавців у Японії і Великобританії.

SMS-подібний сервіс Twitter тісно пов'язаний із мобільним рин-

ком. Наприклад, підґрунтям для співпраці Twitter і мобільних операторів є факт, що користувачі можуть посилати SMS як твітти, і навпаки. У Росії Twitter співпрацює з Beeline, в Україні – з Life :). На щастя для мобільних операторів, популярний онлайн-сервіс навряд чи коли-небудь замінить звичні SMS-повідомлення. Причиною цього дуже проста. Короткі повідомлення призначені, як правило, для приватної бесіди, тоді як повідомлення через Twitter зазвичай є публічними. Крім того, величезна

давати послуги конкурентам Sony. Така собі безпрограшна позиція у секторі B2B.

У компанії працює лише 300 співробітників, які обслуговують близько 200 дуже великих клієнтів тільки на території СНД, що сумарно покриває приблизно 250 млн користувачів. Що саме робить Gracenote на мобільних платформах? Вони створюють своєрідну мобільну екосистему, сенс якої полягає у тому, що по радіо грає музика, якась конкретна пісня, назва якої виводиться на комп'ютер. Відразу ж, за

тавляє свою власну систему управління клієнтами (CRM) з відкритим вихідним кодом, яка здатна аналізувати маркетингові кампанії, генерувати звіти, керувати електронним маркетингом тощо.

На думку керівництва компанії, майбутнє в CRM за відкритістю й інтуїтивністю. Один із найцікавіших принципів їхнього продукту – інтеграція соціальних мереж у CRM. Все це, звичайно, може й повинно використовуватися на благо відділу продажів.

Символ часу й ікона стилю

На завершення не можна не сказати про компанію, яка стала символом нашого часу. Звичайно ж, йдеться про Facebook. Ця виключно молодіжна платформа для спілкування та обміну фотографіями в Інтернеті, яка тільки починає свій шлях у світі бізнесу, перетворилася на зірку соціальних комунікацій світового масштабу.

Примітно, що сьогодні з 600-мільйонної аудиторії Facebook більше третини заходить на сайт із мобільних пристроїв. Це нова terra incognita для наших мобільних операторів-аккул комунікацій України та Росії. І, мабуть, хто перший усюоче в цей потяг, той і виграє.

Говорячи про відомі напрямки розвитку компанії, неможливо не сказати про стратегію «бути в смартфонах» (а значить, бути скрізь). З одного боку, це очевидно: Інтернет зараз іде дедалі більше у бік мобільності. Але з іншого – в країнах СНД (і не тільки) все ще безліч людей зовсім не використовують телефони для спілкування в Facebook – або дорого, або ще не настала та мить. Але ж для бізнесу такі споживачі – справжня золота жила. Ось тому кмітливі представники Facebook активно працюють з 600 мобільними операторами по всьому світу для того, щоб або здешевити трафік або ж зробити сервіс і зовсім безкоштовним – так би мовити, заманити аудиторію.

Друга опорна точка Facebook – це розробники контенту для мобільних телефонів. Facebook і тут знайшов рішення в наданні платформ для таких розробок. Головне в цьому напрямку – використовувати всю свою потужність і потенціал мобільних пристроїв і соціальної мережі як такої.

Третій безперечно важливий пріоритет у розвитку – це локальний підхід (think global – act local). Facebook адаптує дані під країну, штат і навіть місто.

За словами керівництва Facebook, концепція соціальної реклами – ось наріжний камінь маркетингу нової ери. Задіяти соціальний елемент при покупці – це практично справжня гарантія, що споживач купить у вас тоді, коли в нього виникне така потреба.

Як бачимо, Кремнієва долина створює дійсно унікальне середовище для розвитку інноваційного бізнесу. Кожна з компаній, яка досягла на цьому терені вершин успіху, є унікальною, її успіх неможливо скопіювати. Але нічого не заважає кожному бажаючому винайти щось своє, адже в Долині є все для реалізації навіть найнеймовірніших ідей.

Дмитро Бондар,
Елліна Шнурко-Табакова



Мрія молодого стартапера: бізнес-інкубатор – не просто доступний офіс і комунікації, а своєрідна школа підприємництва й місце зустрічі з інвесторами. Представники українського й російського бізнесу (учасники менеджмент-туру до Кремнієвої долини) можуть поки лише мріяти про таке й фотографуватися на фоні фасаду.

вигода мобільних операторів у тому, що Twitter привчає користувачів передавати дані через мобільний, а це обіцяє хороший дохід операторам мобільного зв'язку.

Повертаючись до питань бізнесу, варто сказати, що звичної медійної (банерної) або контекстної реклами в Twitter немає. Замість цього компанія пропонує інші, не менш цікаві послуги, наприклад, пропонує продавати таку послугу одному рекламному агентству на добу – це дуже зручно для виведення нових продуктів і послуг. Інший сервіс – пропонує тренди (знаходяться вгорі списку популярних трендів праворуч). Якщо коротко: ви можете купити тренд і популяризувати його разом з Twitter – це дуже поширена практика. І, нарешті, пропозиції (поради від Twitter) – їх теж можна знайти праворуч. Тут зібрано інформацію, яка підбирається насамперед під смаки та інтереси користувача – «Ми підбираємо тих, хто схожий на вас».

3 пісню по життю

Напевно багато хто, переганяючи музичні компакт-диски у формат mp3, замислювався над тим, де взяти дані про виконавців і треки, щоб не вбивати їх вручну. Часто на допомогу приходив популярний сервіс CDDB, який з часом став називатися компанією Gracenote.

Потрібно сказати, що Gracenote знаходиться на перетині декількох тем: цифрові медіа, розваги й технології – ось та свята трійця, яка суттєво відрізняє Gracenote від інших компаній, які займаються музичним контентом і медійними пристроями.

Це й не дивно, адже сама компанія повністю (на 100%) належить Sony Entertainment. Але попри таку зоряну приналежність Gracenote примудряються ще й на-

лічені секунди, ця пісня знаходиться на amazon.com. Якщо вона вам до душі, то ви її купуєте. Це технологія і становить інтерес для бізнесу.

На жаль, треба відкрито визнати, що на музичному ринку Росії та Україні Gracenote – все ще незрозумілий феномен (для порівняння: Gracenote – один із найбільших правласників музичного контенту в США та світі в цілому). Причиною цього – все ще дуже високий рівень піратства.

Вони допомагають шукати і знаходити

Про Google розповідати не потрібно – це безперечний лідер кіберпростору, двигун безперервного розвитку в Мережі. Google – незвичайна компанія по своїй суті, і це головна причина високої мотивації її персоналу. Ще в Google не тільки дуже розвинена, а й насправді практикується система рекомендацій: співробітники компанії можуть привести своїх друзів у Google, порекомендувавши їх на роботу. Кожен співробітник, який рекомендував друга, який виявиться дійсно хорошим фахівцем, і, що важливіше, впливає в параметри корпоративної культури Google, отримує непогану винагороду – декілька тисяч доларів щонайменше.

«Попри мільярди доларів і багато тисяч проєктів тут відчувається любов: до технологій, людей, своєї праці. І в центральній і далі плачуть і сміються діти. А там, де є діти, не народжуватиметься щось погане». Більше вражень про кампус Google читайте в персональному блозі Елліни Шнурко-Табакової.

Вони роблять світ прозорим

На відміну від Google компанія SugarCRM не дуже відома в Україні. Разом з тим це один із лідерів CRM-ринку США. Компанія пос-



©ДІЛОВИЙ КУРС ЗВ'ЯЗОК™
Всеукраїнський інформаційний тижневик
Видання зареєстроване Міністерством юстиції України
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ № 15201-3773 ПР від 12.05.2009 р.
Передплатний індекс у каталозі Укрпошти – 35214
Видання з грудня 1996 року

Інтернет: www.ht.ua/pro/dkz
e-mail: inter@softpress.com.ua
Для листів:
Україна, 03005, м. Київ-005, а/с 5
Видавець:
© Видавничий дім СофтПрес
Адреса редакції та видавця:
м. Київ, вул. Героїв Севастополя, 10
тел./факс: (044) 585-82-82, 585-82-85

Видавці:
Євген Шнурко,
Володимир Табаков
Головний редактор:
Анна Артеменко,
e-mail: artymenko@softpress.com.ua

Відповідальний секретар:
Леся Дудченко
Виробництво:
Дмитро Берестян, Іван Таран

Маркетинг, розповсюдження:
Ірина Савіченко,
Катерина Островська
Керівник відділу реклами:
Ніна Вертебна,
e-mail: nv@softpress.com.ua

Регіональні представництва:

Дніпропетровськ:
Ігор Малахов,
тел. (056) 744-77-36
malahov@mercury.dp.ua

Львів:
Андрій Мандич,
тел. (067) 799-51-53
e-mail: mandych@mail.lviv.ua

Донецьк:
Vegetot Systems, Олег Калашник,
тел.: (062) 312-55-49, факс: (062) 304-41-58
e-mail: kalashnik@hi-tech.ua

Редакція веде листування. • Відповідальність за рекламну інформацію несе рекламодавець. • Повне або часткове відтворення або розмноження будь-яким способом матеріалів, надрукованих у «ДК-Зв'язок», допускається лише з письмового дозволу ВД СофтПрес.



Офіційний партнер

ТЕЛ. (044) 205-55-00
ФАКС (044) 205-55-25
http://www.ukr-com.net

Alcatel-Lucent
Sales Business Partner

МУЛЬТИПЛЕКСОРИ SDH

STM-1 від 2670		STM-16 від 15 000
STM-4 від 3880		
STM-64 від 55 000		STM-16 від 43 500

ОБЛАДНАННЯ СЕРТИФІКОВАНО
В СИСТЕМІ УКРСЕПТО



Офіційний партнер

ТЕЛ. (044) 205-55-97
ФАКС (044) 205-55-25
http://www.ukr-com.net

ADC KRONE
Sales Business Partner

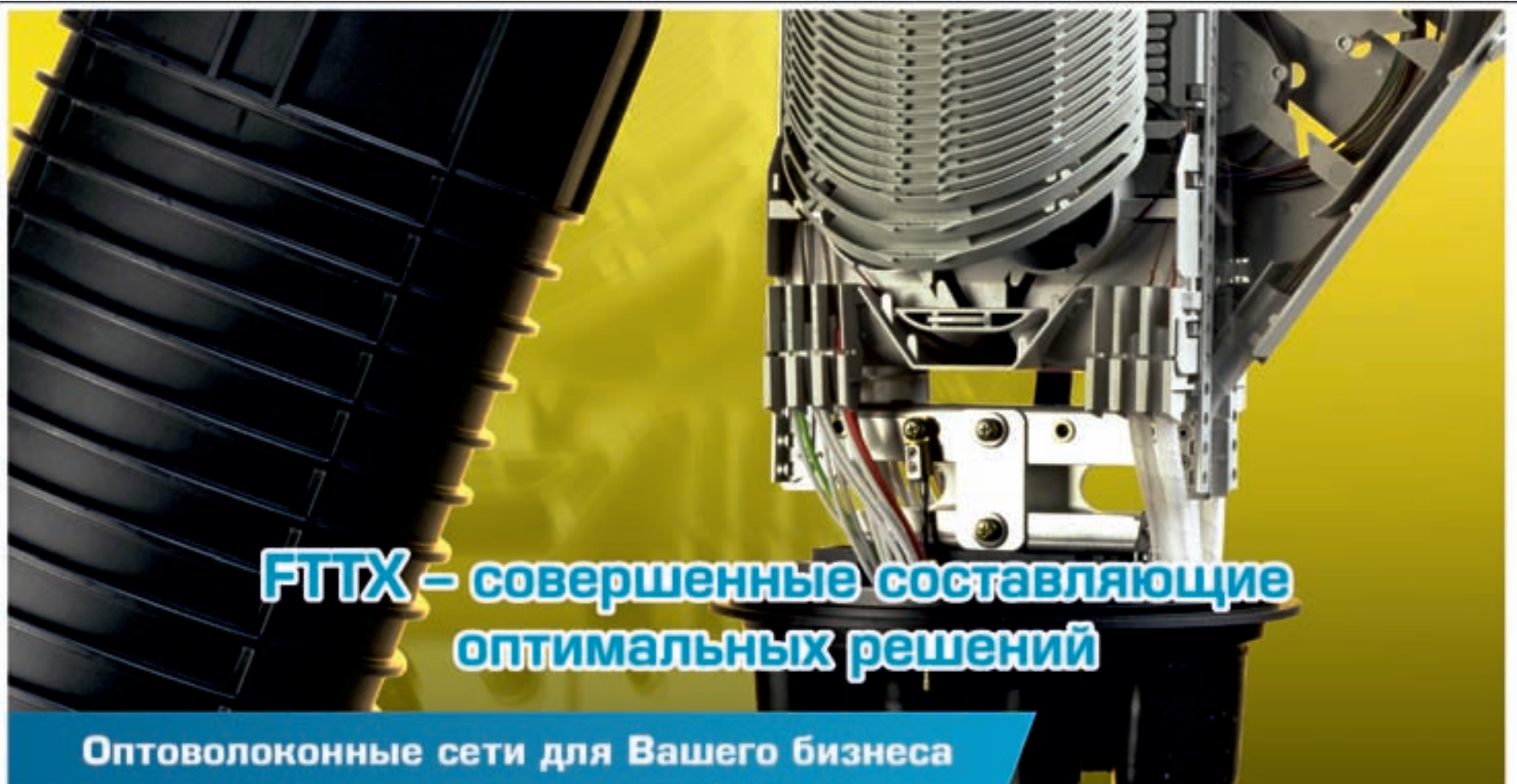
НОВИНКА!!!
НОВИНКА!!!
 Модеми **G.SHDSL**
 виробництва компанії **ADC KRONE**
WorldDSL

WorldDSL — побудова цифрових з'єднувальних ліній між АТС, з'єднання локальних обчислювальних мереж, об'єднання мереж передачі даних



- три інтерфейси в одному модемі: E1, Ethernet, V.35/V.36/X.21/RS-530;
- одночасна робота E1/FE1 та порту даних, E1/FE1 та Ethernet або E1/FE1 + порт даних + Ethernet;
- конвертація інтерфейсів;
- передача FE1 + Ethernet по тракту E1;
- «гаряче» резервування при роботі по двох мідних парах;
- дистанційне керування.

Ціна від 3415 грн



FTTX – совершенные составляющие оптимальных решений

Оптоволоконные сети для Вашего бизнеса

Отдел продаж: (044) 205 55 51, (044) 205 55 58

www.ukrcomline.com



ООО «Укрном Лайн»
04119, Украина, г. Киев,
ул. Семьи Хохловых, 15
тел. (044) 205 55 54



Развивать телекоммуникационные сети в Украине!