ми, потому что позволяют значительно сэкономить на оплате услуг связи.

Как сообщил Андрей Тихомиров, прирост компаний, использующих комплексные пакеты услуг связи в своем бизнесе на юге России, составил около 30%. Наибольший интерес к комплексным решениям сегодня проявляют крупные компании, но в МТС рассчитывают, что малый и средний бизнес тоже будет активно пополнять ряды корпоративных клиентов.

— Предприятия с разветвленной сетью за счет эффекта масштаба и эффективности применения оптимальных технологий для подключения каждого объекта могут быстро оценить выгоду и преимущества получения комплекса услуг связи у одного оператора. Снижение затрат от использования конвергентных предложений, как правило, составляет не менее 20%,— пояснил Андрей Тихоморов.— Но эффективная экономия — волнующая тема для бизнеса любого масштаба, поэтому мы рассчитываем, что конвергентные предложения в скором будущем будут высоко востребованы и компаниями малого и среднего бизнеса.

ДОРОЖЕ ДЕНЕГ Участники рынка отмечают, что качество обслуживания корпоративные клиенты сегодня ставят выше его стоимости.

— Общая тенденция для рынка — смещение акцента с ценовой конкуренции на соперничество в области качества обслуживания. Заказчики все больше ценят четкую работу службы поддержки, внимательность менеджера к потребностям клиента, своевременную работу с финансовыми документами и другие аспекты качественного сервиса,— пояснил глава регионального представительства в Ростове-на-Дону Orange Business Services в России и СНГ Евгений Галалу.

По словам Виталия Орлова из ТТК-Кавказ, на высококонкурентном рынке связи качество обслуживания является одним из главных условий сохранения и увеличения числа клиентов.

— ТТК-Кавказ регулярно проводит модернизацию сети для увеличения ее пропускной способности и удовлетворения растущих потребностей клиентов. На телекоммуникационном рынке сейчас активно внедряются новые сервисы для бизнеса, развиваются «облачные технологии». Все это требует постоянного расширения возможностей операторов связи. Важным также является полнота пакета предлагаемых телекоммуникационных услуг, — сообщил Виталий Орлов.

МАЛЫМИ ШАГАМИ Ограниченность количества крупных компаний в ЮФО операторы связи стремятся компенсировать за счет сотрудничества с малым и средним бизнесом.

— Развитию корпоративного сегмента телекоммуникационного рынка способствует прежде всего развитие самого бизнеса. Открытие новых компаний, развитие и укрупнение уже действующего бизнеса, улучшение общего инвестиционного климата — все эти факторы влияют на спрос в отношении телекоммуникационных услуг, Что касается региональной специфики, то здесь можно еще раз отметить повышенную предпринимательскую активность в округе, в связи с которой мы наблюдаем рост спроса на решение Orange для среднего и малого бизнеса.- рассказывает Евгений Галалу.

— В ЮФО наблюдается тенденция развития малого и среднего бизнеса, следовательно, появляются новые ниши для работы мобильных операторов,— считает также директор департамента по связям с общественностью Кавказского филиала ОАО «МегаФон» Ольга Игошкина.

При том, что операторы считают сегмент малого и среднего рынка перспективным, они ссылаются на неготовность малых предпринимателей активно пользоваться услугами корпоративной связи.

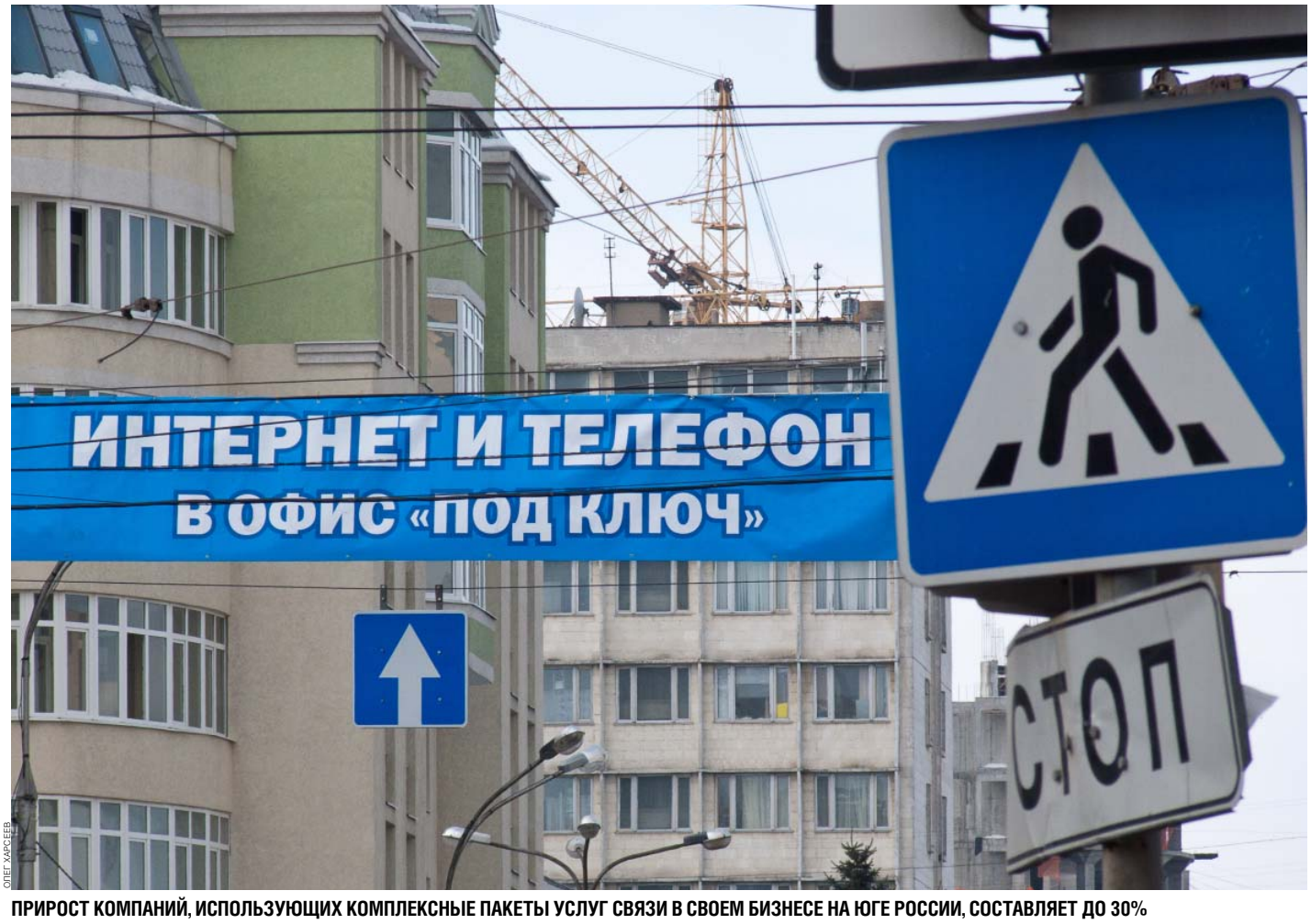
Региональный управляющий директор Tele2 в Краснодарском крае и республике Адыгея Андрей Холодов считает сдерживающим фактором то, что среди руководителей небольших предприятий существует стереотип о дороговизне и привилегированности корпоративной связи.

— На самом же деле, наши клиенты могут убедиться в том, что тарифы для бизнеса дешевле, чем тарифы для физических лиц. При переходе на бизнес-тарифы счет компании снижается. Одна из основных причин этого — услуги по оптимизации затрат, которой нет в обычных тарифах, например, безлимит внутри контракта. Это важно, потому что по статистике около 50–60%звонков сотрудники совершают друг другу, — прокомментировал Андрей Холодов.

По словам Ольги Игошкиной, небольшие или молодые компании чаще всего не видят необходимости в корпоративной связи для своих сотрудников. Однако она отмечает, что «в настоящее время все больше организаций приходят к необходимости оптимизировать свои бизнес-процессы и при этом повышать лояльность сотрудников, предоставляя последним услуги корпоративной мобильной связи».

Наряду с сегментом МСБ будущими точками роста эксперты считают и более серьезное развитие телекоммуникационных услуг в регионах, которые раньше не считались приоритетными.

— Экономическое развитие регионов юга неоднородно, поэтому пока не все в равной степени готовы к использованию инновационных услуг в сегменте B2B. Но это временное явление, потому что именно те регионы, которые именуют «дотационными», демонстрируют колоссальные темпы роста и объема потребления услуг передачи данных. Это означает, что мы имеем большой потенциал роста там, где долгие годы не было серьезной конкуренции в отрасли связи, — сообщил Андрей Тихомиров. ■



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ПРИРОСТ КОМПАНИЙ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ КОМПЛЕКСНЫЕ ПАКЕТЫ УСЛУГ СВЯЗИ В СВОЕМ БИЗНЕСЕ НА ЮГЕ РОССИИ, СОСТАВЛЯЕТ ДО 30%

ПРОСТОЕ и БЫСТРОЕ
ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА–
РЕЗУЛЬТАТ МНОГОЛЕТНЕЙ РАБОТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

НЛК
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Сотни предпринимателей и организаций по всей России воспользовались доступными и удобными лизинговыми продуктами нашей компании

Условия: аванс — от **20%** срок лизинга — **12–37** месяцев* **Поручительство учредителя компании** сумма финансирования от **300** тыс. руб. **Предмет лизинга:** авто- и спецтехника, оборудование

Ростов-на-Дону | ул. Менжинского, **2л** | офис **331** | тел.: (863) **255-26-43** | rnd@nlkleasing.ru
Краснодар | ул. Тургенева, **135/1** | офис **302** | тел.: (861) **220-69-29** | krd@nlkleasing.ru

* возможен досрочный выкуп
ООО «Национальная Лизинговая Компания»
реклама