

# СОЮЗНИЧЕСКИЕ НАСТРОЕНИЯ

одна из основных тенденций телекоммуникационного рынка сегодня — создание новых партнерских «союзов» между крупнейшими игроками. Таким образом компании стремятся укрепить свои позиции на рынке, поскольку в их распоряжении оказываются широкие возможности по предложению самых разнообразных услуг в сфере телекоммуникаций. По мнению экспертов, в первую очередь от этого выиграют корпоративные клиенты, которые смогут воспользоваться «пакетными» предложениями на выгодных условиях. НАТАЛЬЯ ГОРДЕЕВА

**КОНКУРЕНЦИЯ СИЛЬНЕЙШИХ** На бурно развивающемся телекоммуникационном рынке стремление к объединению компаний является одной из ярких тенденций последнего времени. Так, в середине прошлого года стало известно о слиянии оператора «большой тройки» «Мегафон» и магистрального оператора «Синтерра». В начале 2011 года свои активы объединили компании «МТС» и «Комстар». В марте этого года реорганизации подвергся холдинг «Связьинвест», в результате чего ряд российских телекоммуникационных компаний (на юге России это «Южная телекоммуникационная компания» и дагестанский «Дагсвязьинвест») были объединены в единую структуру на базе ОАО «Ростелеком».

В итоге количество игроков на телекоммуникационном рынке юга России существенно сократилось. «Сегодня основной рынок делят между собой операторы «большой тройки», доля региональных операторов в Южном федеральном округе незначительна», — оценивает состояние рынка Сергей Ласкавый, директор компании МТС на юге России. Эксперты считают, что существенное влияние на развитие рынка сегодня способны оказать лишь крупные телекоммуникационные компании, управляющие разнопрофильными активами. Положение региональных альтернативных операторов в этих условиях оказывается весьма неустойчивым. Например, если говорить о работе с бизнес-клиентами, то при оказании комплексных услуг, например, созданию единой корпоративной сети (IP VPN), объединяющей офисы заказчика на территории нескольких регионов, альтернативные операторы неизбежно сталкиваются с необходимостью получения лицензий, аренды магистральных ресурсов и т. д. «Это ставит их в заведомо невыгодное положение на рынке по сравнению с крупными федеральными игроками», — считает



ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ РОСТ СПРОСА НА ТЕЛЕМАТИЧЕСКИЕ СЕРВИСЫ

Александр Яковенко, коммерческий директор компании «ТТК-Кавказ».

Вместе с тем региональные операторы связи по-прежнему активно работают в нишевых проектах, например, предоставляя услуги фиксированной связи частным абонентам в масштабах района города. Для некоторых крупных телекоммуникационных компаний сотрудничество с региональными операторами оказывается выгодным для получения доступа к «последней миле» в тех городах, где компания не имеет собственных сетей связи. «В свою очередь альтернативные операторы являются нашими клиентами, закупая трафик и арендуя каналы там, где расположены объекты инфра-

структуры связи ТТК (сети и узлы доступа)», — добавляет Александр Яковенко. «Все альтернативные операторы — это, как правило, наши клиенты и партнеры» — подчеркивает Виталий Соловьев, первый заместитель директора, коммерческий директор Южного филиала ОАО «Ростелеком». — Поэтому, на мой взгляд, очень важен конструктивный диалог между всеми операторами телекоммуникационного рынка, который позволял бы предлагать эффективные и взаимовыгодные решения для клиентов».

**КОРПОРАТИВНЫЙ УКЛОН** Одним из ключевых направлений операторов по-прежнему является

развитие услуг для бизнеса. Так, компания МТС, по словам Сергея Ласкавого, в 2010 году добилась увеличения абонентской базы в бизнес-сегменте на 30%. По оценкам Михаила Монастырского, директора генерального директора Южного филиала ЗАО «Комстар-Регионы», прирост абонентов компании «Комстар» в корпоративном сегменте на юге составляет примерно 20% в год. По мнению Александра Яковенко, последние события на телекоммуникационном рынке неизбежно приведут к усилению конкуренции в корпоративном сегменте. Объединение активов даст крупным компаниям ресурсы для предложения широкого спектра конвергентных услуг, когда в «одном флаконе» продается фиксированный и мобильный интернет, IP-телефония, мобильная связь и т. д. Эту же мысль подчеркивает и Виталий Соловьев: «В структуре доходов Южного филиала «Ростелекома» корпоративный сегмент в настоящий момент занимает около 20%. Шаг, связанный с объединением межрегиональных компаний на базе ОАО «Ростелеком», направлен, в том числе, и на усиление позиции объединенной компании на корпоративном рынке».

По мнению Михаила Монастырского, наиболее актуальными и востребованными в ближайшем будущем станут именно конвергентные услуги связи. Объединение беспроводных и проводных услуг связи расширяет возможности корпоративных клиентов, особенно тех, кто обладает развитой филиальной сетью и большим количеством сотрудников: территориальные филиалы и офисы можно объединять в единые информационные «узлы», появляется возможность переадресации звонка с мобильного на стационарный телефон и наоборот. «От конвергенции связи бизнес только выигрывает!» — считает эксперт. Объединенная группа МТС сейчас разрабатывает конвергентные пакеты услуг, в которые войдут местная и дальняя фиксированная связь, широкополосный доступ в Интернет, услуги ТВ, соз-

## Торжественное открытие Volkswagen «Гедон-Юг»

12 мая 2011 года в г. Таганроге состоялось торжественное открытие нового официального дилера Volkswagen — автоцентра «Гедон-Юг». В рамках церемонии открытия прошла презентация нового Volkswagen Passat.

Время — неизменный верный спутник запланированных дел и предстоящих событий. Поэтому мероприятие было выстроено на контрасте между комфортным утром, динамичным днем и изразматичным вечером. Соответствующим образом в шоу-руме были созданы «галереи», оформленные в разной стилистике. Пересекаясь и конфликтуя друг с другом, они представляли изящную и завораживающую концепцию презентации.

Официальная часть сопровождалась приветственными словами директора по маркетингу Фольксваген Групп Рус Юрия Самойленко,



учредителя ГК «Гедон» Игоря Лазуренко, председателя городской Думы Таганрога Юрия Стефанова и первого заместителя главы администрации города Александра Курьянова. Под аплодисменты присутствующих была перерезана сим-

воличная красная ленточка, а также Игорю Лазуренко был вручен «Пилон» Volkswagen, ознаменовавший официальное открытие автоцентра «Гедон-Юг».

Далее гостей ожидала развлекательная программа, атмосферу



которой создавал известный ведущий Дмитрий Чулакин. В рамках развлекательной программы каждый гость получил возможность приобщиться к искусству флористики, насладиться чайной церемонией, получить в подарок веселый шарж и проникнуться искусством магнит неподражаемого иллюзиониста Алекса Крея.

Изысканные напитки и закуски стали приятным дополнением к празднику и радовали гостей своим многообразием и оформлением.

Апогеем вечера стал впервые представленный широкой публике в России главный гость вечера — новый Volkswagen Passat.

Покидая мероприятия, все получили приятные подарки, а делившиеся впечатлениями гости высказали общее мнение о вечере: мероприятие такого уровня и масштаба проходило в Таганроге впервые!

«Гедон-Юг» — это 5-й по счету дилерский центр Volkswagen, входящий в портфель брендов ГК «Гедон». Новый дилерский центр «Гедон-Юг» построен в соответствии с новой концепцией в внешней и внутренней архитектуре бренда Volkswagen, обеспечивает удобство и комфортное пребывание клиентов в автоцентре. Автоцентр оборудован по высоким техническим стандартам марки Volkswagen и является одним из самых современных дилерских центров на юге России.