Весенние деньки для виртуалов

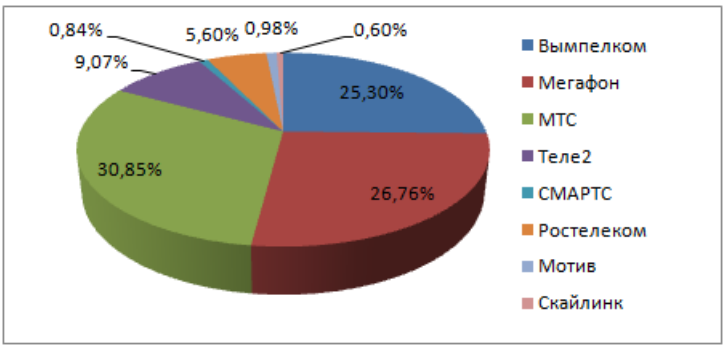


Весна, весна на улице, – с таких слов начинается детское стихотворение «Веревочка» Агнии Барто. И хотя в России зима только вступает в свои права, по отношению к бизнес-модели виртуальных операторов мобильной связи (Mobile Virtual Network Operator, MVNO) иных слов как про весну, глядя как Россвязь из 30 млн. выделенных номеров (DEF - 958, 959, 990) резво выдала более пяти, на ум сразу и не приходит. Судя по аппетитам операторов, ряд из которых не поскупились и брали ресурс нумерации сразу «побольше», к весне 2012 года рынок мобильной связи в России должен «взорваться» от выхода на него новых игроков. Однако получится это или нет, пока вопрос спорный.

Все дело в том, что одного утверждения Приказа Минкомсвязи №215 от 30.08.11 «О мерах по дальнейшей реализации бизнес-модели виртуальных сетей …, в части использования ресурса нумерации» чтобы стать настоящей весной, а не оттепелью, будет недостаточно. Регулятору мало дать возможность построить виртуального оператора. Надо еще сделать так, чтобы новоявленный оператор смог работать. В этой связи стоит вспомнить одну показательную историю лета 2006 года. С первого июля того года вступила в законную силу поправка в соответствии с Федеральным законом №32-ФЗ от 03.03.2006 «О внесении изменений в статью 54 Федерального закона «О связи». В России был введен принцип «платит звонящий», а все входящие звонки для пользователей стали бесплатными, исключая ряд случаев, к примеру, в роуминге.

При введении новых правил межоператорских расчетов, за зоновое завершение вызова на свои сети операторы «большой тройки», МТС, Вымпелком и Мегафон, при расчетах между собой установили тариф в 0,95 рублей за минуту, а для всех остальных выставили 1,1 рубль. Тогда на стороне «обиженных» операторов оказались, в том числе, также и структуры мобильной связи макрорегиональных компаний, Уралсвязьинформа, Волгателекома и т.д., имевшие большой административный ресурс. В общем, реакция ФАС последовала сравнительно быстро и уже в октябре антимонопольная служба вынесла решение, где операторы «большой тройки» по иску «Ассоциации 800» были признаны нарушителями действовавшего тогда законодательства.

Что мешает операторам сотовой связи «торпедировать» сегодня работу виртуальных? Сейчас проникновение услуг сотовой связи в России составляет в целом порядка 156%: в регионах меньше, 145%, а в Москве и Санкт-Петербурге больше, 209% и 214% соответственно. Многие пользователи являются абонентами сразу двух, а то и более операторов. При этом операторы «большой тройки» примерно равны по своим долям (25-30%) и занимают в общем 83% рынка. Четвертый крупный оператор с долей рынка в 9%, Tele2, хотя и работает сегодня в 35 регионах, но доступ на московский рынок, самый большой в России, для него закрыт. Тем более и сам он позиционируется в глазах пользователей как оператор – дискаунтер.



Доли операторов мобильной связи на рынке России, «Рейтинг операторов РФ и Украины за октябрь 2011 года» по данным AC&M

В этой обстановке надеяться сыграть на понижение цены для массового потребителя будет трудно. Чтобы начать работу, виртуальному оператору надо, как минимум, заключить сначала соглашение с одним из базовых. Нормативного права и обязанности операторов мобильной связи предоставить свою сеть для пропуска стороннего трафика, - нет. При необходимости базовый оператор всегда может принять адекватные меры и приструнить «зарвавшегося» виртуала, которому он дал путевку в мир. В этом вопросе у мобильных операторов накоплен просто громадный опыт, начиная с последних лет прошлого века, когда за рубежом стали появляться первые MVNO. Тем не менее, даже в таком формате на рынке появляется ряд вариаций, которые могут разнообразить «унылую» жизнь

конкуренции в сегменте мобильной связи.

Один из примеров во множестве вариаций дает недавняя инициатива China Telecom. По результатам второго квартала 2011 года в мировом рейтинге операторов мобильной связи по абонентской базе компания занимает шестое место. В ее сети «попало» 108 млн. пользователей. В следующем году China Telecom планирует выйти на рынок США с моделью виртуального оператора под собственным брендом. Компания предложит услуги, которые будут работать как в США, так и в Китае, при этом цена будет «конкурентоспособной». Как считают в China Telecom, такая возможность будет интересна «американским китайцам», студентам и туристам, которые часто путешествуют между двумя странами.

И хотя российские операторы в первенстве за шокирующие абонентов счета в международном роуминге стоят пока не на первых ролях, в сравнении со своими зарубежными коллегами, проблема у нас также очень актуальна. Дело о миллионе молодой пары из Владимира и работа в России таких сервисов как Гудлайн, SIMTRAVEL и подобных, для тех, кто выезжает за рубеж - тому яркое подтверждение. Тем более в России, в отличие от большинства других стран, есть внутрисетевой роуминг, когда сумма за счет увеличивается, если абонент перемещается внутри сети оператора из одного региона страны в другой. Если, к примеру, абонент Северо-Кавказского филиала Мегафона из Краснодара находится в Санкт-Петербурге, каждый звонок в национальном роуминге ему обойдется в 9 рублей, а с подключенной опцией «Мега страна» 2,90 рубля. По данным депутата Максима Коробова сотовые операторы на внутрисетевом роуминге зарабатывают около 10 млрд. рублей за год.

Санкт-Петербург

Оператор	Все входящие вызовы	Исходящий на номера России	Исходящее SMS		Мобильный интернет (за 1Мб)*	Camel-роуминг
			по России	международные		
Северо-Западный филиал ОАО МегаФон	9.00 руб.	9.00 руб.	3.60 руб.	3.95 руб.	7 руб. 00 коп.	есть

Впрочем, игры с роумингом вещь может и занимательная, но рискованная. Непонятно, как отнесутся к этому базовые операторы. А если говорить о плоских тарифах на всю Россию, то еще и «муторная», - надо договариваться, строиться, присоединяться. Да и привлечь много пользователей предложением, где главная ставка будет сделана на отсутствие национального роуминга, задача нетривиальная. Тем более есть и другие вариации, более интересные. Можно обратить внимание на чиновничий аппарат, который, несмотря на все обещания перед каждыми выборами сократить его, как гидра, - все растет и растет.

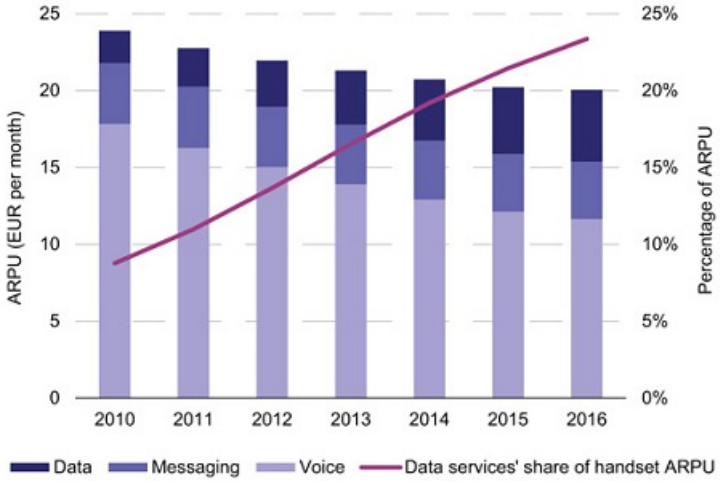
В пример стоит привести Санкт-Петербург, где оператор «АТС Смольного», обслуживая госструктуры города, получил в прошлом году лицензию на MVNO и за первые девять месяцев набрал по сотовому направлению 8,3 тыс. пользователей (телефоны и модемы). За это время «*экономия бюджетных расходов на сотовую связь составила 1,54 млн. руб.*». Сегодня базовым оператором мобильной связи для «АТС Смольного» является Мегафон. Недавно компания подала заявку на получение ресурса нумерации в Россвязь и соответственно далее «*перспективные планы ГУП «АТС Смольного» предполагают варианты сотрудничества с несколькими опорными операторами в рамках проекта MVNO*».

Напомним, в России 88 субъектов федерации (не учитывая Чечню с «Вайнах Телекомом»), а чиновничий аппарат, абонентская база будущих виртуальных операторов, за годы правления Путина увеличился с 1 163,4 млн. в 2000 году до 1 674,7 млн. в 2009. Куда расти, как видно есть.



[Динамика количества чиновников в России]

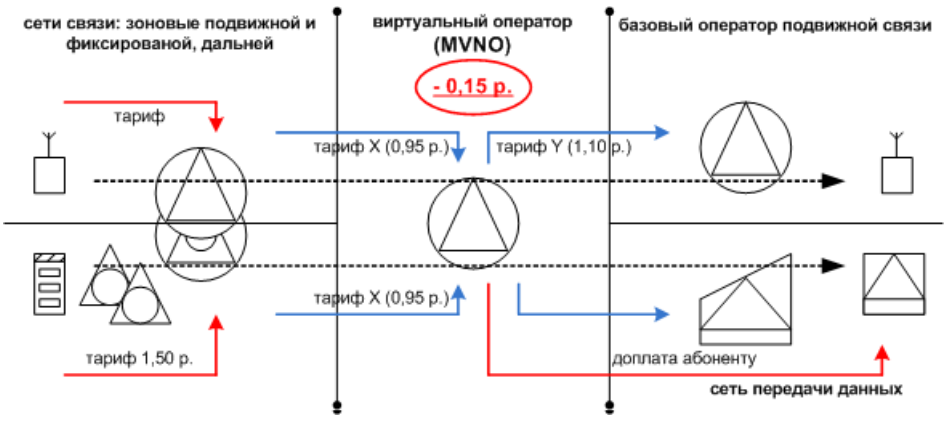
Еще одна интересная вариация связана с текущим трендом отрасли, где главный рост доходов пророчат от мобильного доступа в интернет. Для оператора с сетью мобильной связи, развернутой только в местах, где потребность в таких услугах высока, симбиоз с моделью MVNO позволит оказывать услуги за пределами своей сети. Тем более, ожидать быстрого 100% покрытия территории мобильными сетями от компаний без развитой федеральной инфраструктуры, таких как «Основа Телеком»(?) или Скартел, будет преждевременно. Впрочем, иной другой оператор, не обязательно мобильный, расставив свои зоны Wi-Fi, также может через модель MVNO обеспечить добавочную ценность своего предложения по мобильному доступу в сеть интернет. При этом сам голос, несмотря на то, что его доля начнет уменьшаться, еще долго будет являться главным источником дохода в мобильных сетях. Часть его, делая упор на развитие мобильной сети для передачи данных, вполне можно получить как виртуальный оператор.



Active handset ARPU by service type and data services' share of handset ARPU, Western Europe, 2010–2016 [Analysys Mason, 2011]

Заканчивая обзор, который должен показать, что будущее у бизнес-модели MVNO в России есть, стоит только заглянуть немного дальше стандартной парадигмы «купить дешевле – продать дороже» - нельзя не указать на один очень большой нюанс. Его основа лежит в правилах межсетевого взаимодействия сетей связи. Все дело в том, что виртуальный оператор, с точки зрения действующих норм, является оператором мобильной связи, а значит, в иерархии телефонной сети связи общего пользования по определению регулятора находится на зоновом уровне. Получая от других операторов вызов для завершения его на своей сети по тарифу X, который зачастую изменить нельзя, виртуальный оператор далее передает его в сеть базового по договорному тарифу Y. Если тариф Y будет больше чем X – входящие к абоненту вызовы (бесплатные для него по правилам) становятся для виртуального оператора не то что низко маржинальными, но и вообще убыточными.

Впрочем, недостатки зонового уровня являются следствием его достоинств. Если вызов для завершения на своей сети передать на терминал пользователя минуя сеть базового, через сеть передачи данных, по аналогии с услугой Мегафона «Мультифон», - абоненту за входящее к нему соединение можно будет еще и доплачивать, … или как вариант начислять балы, которые он может потратить потом на исходящие вызовы.



Сценарии завершения вызова на сеть виртуального оператора

В общем, жизнь виртуального оператора сильно зависит от найденной им успешной вариации. Так что слова «*И сколько хочешь радуйся, скачи на все лады*», которыми заканчивается стихотворение

«Веревочка», в полной мере можно отнести к тем, кто захочет ее применить.