MVNO как новый рынок для операторов связи

Сейчас уже и представить себе невозможно, что когда-то на рынке услуг связи царил жесточайший дефицит. Многолетние очереди за домашним телефоном, блокираторы, "воздушки" по великому блату и только своим. "Эх, нынешние бы возможности, да в те времена – иногда грустно думают ветераны отрасли. – Вот бы мы развернулись". Но новые технологии входят в жизнь плавно, постепенно, а потому развернулись, как всегда, самые инициативные и смелые. Но и сегодня, когда, кажется, что у операторов почти нет возможностей увеличить абонентскую базу, есть ниши, которые можно занять. Одна из них – MVNO или мобильный виртуальный оператор связи.

О том, что может эта технология, какие шансы даёт альтернативным операторам, мы расспросили генерального директора компании MCN Telecom, Александра Мельникова.

– Прежде всего, давайте поговорим о том, что такое технология MVNO, на чём она основывается, какие виды MVNO существуют.

– Возможность оказывать услуги по схеме мобильного виртуального оператора связи (MVNO) появилась у операторов в 2008 году, когда в законодательство были внесены соответствующие изменения.

Существует несколько схем MVNO, то есть оказания услуг абонентам на сети мобильного оператора. Первая и самая полная – это Full MVNO, в рамках которой компания арендует радиосеть у опорного оператора, а всю остальную инфраструктуру, включая узел мобильной связи, биллинг, разработку услуг и SIM, строит сам.

Формат Medium подразумевает такие взаимоотношения с владельцем сети, при которых инфраструктура арендуется, а виртуальный оператор сам разрабатывает услуги, занимается маркетингом, продажами. Обслуживание абонентов и биллинг – тоже на стороне виртуального оператора.

В случае с Light-форматом, оператор фактически исполняет функцию реселлера SIM-карт.



Александр Мельников всегда готов обсудить перспективы сотрудничества.

– Каковы роль и место MCN Telecom на рынке связи в России?

– Мы стали первым виртуальным мобильным оператором для бизнеса, объединив на одной платформе услуги фиксированной, мобильной, и корпоративной связи. Особенность услуги в том, что мы предоставляем абонентам, находящимся в международном роуминге, Multi SIM-карты, которые позволяют переключаться между разными операторами, не заменяя SIM-карту физически.

Кроме того, мы предлагаем абонентам виртуальную АТС, которая объединяет фиксированную и мобильную связь в одном конечном устройстве – мобильном или стационарном телефонах.

– Какие проекты реализованы на сегодня MCN Telecom?

- В части развития собственной инфраструктуры мы работаем по трём основным направлениям в России. Это строительство междугородной и международной сети электросвязи (МГ/МН-сети), строительство местных узлов телефонной связи и проект MVNO.

Самый масштабный из перечисленных – это проект по строительству МГ/МН-сети. В текущем году MCN Telecom демонстрировал высокие темпы подключения новых регионов, что обеспечило интенсивный приток новых абонентов. Мы завершили строительство собственной МГ/МН-сети во всех

85 федеральных округах РФ и находимся на финальной стадии сдачи сети в эксплуатацию и коммерческого запуска в регионах России.

Инвестиции в проект, по предварительной оценке, составят около 180 миллионов рублей. Из них примерно половина – это затраты на оборудование. Мы используем сертифицированное оборудование российского разработчика, что позволяет нам экономить при реализации проекта. А экономя, мы можем предлагать абонентам качественные услуги связи на выгодных условиях. Срок окупаемости проекта составит около пяти лет. Маржинальность по итогам реализации увеличится на 20 процентов.

Что касается второго направления – запуска узлов местной связи, то до конца 2018 года мы планируем обеспечить появление 55 местных хабов. В 2017 году мы запустили более 15 таких узлов. Сейчас мы вводим в коммерческую эксплуатацию узлы связи примерно в двух-трёх городах в месяц.

Если говорить о продуктовых проектах, то нашим флагманским продуктом была и остается виртуальная АТС, на базе которой мы смогли предложить потребителям решение мобильная АТС, которое сегодня пользуется достаточной популярностью у корпоративных клиентов. Так, например, мы предоставляем решение мобильная АТС с многоканальным номером медицинской клинике "Первый доктор". Основное преимущество такой конфигурации в том, что все разговоры между администратором и пациентами на мобильном/стационарном телефоне записываются. Это позволяет контролировать коммуникации администратора с клиентами и помогает избежать, ситуации, в которой администратор рекомендует пациенту клинику, где он подрабатывает на лучших условиях.

Другой пример – кейс с интернет-магазином, которому мы тоже предоставляем решение Мобильная АТС, включающее в себя Виртуальную АТС, четыре SIM-карты для курьеров магазина и единый многоканальный номер. Используя мобильные устройства, курьеры магазина, находясь в полях, могут перевести звонок на клиентского менеджера и тем самым снять возможные проблемы во взаимоотношениях с клиентом, сэкономить и время, и деньги.

Оба примера подтверждают: главное в бизнесе MVNO – найти специализацию, которая позволит предоставить услуги лучше и дешевле, чем мобильный оператор. Причём, не основные услуги, а именно дополнительные. Наша ниша – корпоративные клиенты, которым мы можем предоставить дополнительные услуги на мобильной сети.



В офисе MCN Телеком.

– Почему, несмотря на жёсткую конкуренцию на рынке связи, владельцы сетей позволяют строить MVNO?

– На самом деле, "большая тройка" телеком-операторов неохотно предоставляет свои сети в аренду сторонним виртуальным операторам, опасаясь и без того жесткой конкуренции на телеком-рынке. Есть примеры, когда хост-оператор создает или покупает собственного MVNO с целью диверсификации бизнеса и ориентации на более узкий сегмент, как это произошло с Yota ("МегаФон"). Другой пример – Телетай ("Билайн"), который работает в Москве и Санкт-Петербурге. Наиболее открыт к новым MVNO-проектам Tele 2, на сети которого за последние пару лет было запущено порядка 15 виртуальных мобильных операторов, в том числе и MCN Telecom, который стал первым MVNO по модели Full для бизнес-сегмента.

– Какие преимущества модели Full привели Вас к решению остановиться именно на ней?

– Дело в том, что выбранная нами партнерская модель даёт существенные преимущества. Хост-оператор, возможно, и теряет своих абонентов, однако он получает за это неплохую компенсацию в виде платы за аренду сети радиодоступа. В дополнение у него появляется реальная возможность

наращивать абонентскую базу за счёт абонентов других крупных операторов, которых могут привлечь выгодные тарифные планы, сервис, дополнительные услуги, предоставленные MVNO. Для новых игроков, таких как Tele2, – совершенно коммерчески обоснованная модель поведения на устоявшемся рынке.

Мы же идём по пути предоставления новых востребованных услуг, и это логичное решение, которое позволяет развиваться, зарабатывая даже в условиях работы на сетях опорных операторов.

– А какие особенности MVNO должны привлечь абонентов?

– Преимущества виртуального оператора для абонента, на мой взгляд, кроются в дополнительных сервисах и их реальной ценности. Так, объединение фиксированной, мобильной и корпоративной связей на базе виртуальной АТС, то есть, фактически на единой телекоммуникационной платформе, позволяет абоненту экономить время и деньги: звонки внутри корпоративной сети MCN Telecom бесплатны.

Не менее актуальна и услуга, которая позволяет снизить цену телефонных переговоров и мобильного интернета в поездках за границей. Здесь MCN Telecom действительно может конкурировать с российскими телеком-гигантами, поскольку ведёт бизнес сразу в нескольких европейских странах и может заключать договоры на роуминг с европейскими партнерами на выгодных условиях, тем самым предлагая оптимальные цены на услуги своим российским абонентам. Для того чтобы клиенту было удобнее пользоваться нашими услугами, мы можем предоставлять Multi SIM-карту, которая позволяет переключаться между разными операторами, не заменяя сим-карту физически.

По данным международных исследований, в скором будущем основным стандартом SIM-карты может стать e-SIM. Мы вполне рассматриваем данную технологию как коммерческую модель для абонентов MCN Telecom. Хотя внедрение нового стандарта на рынке однозначно приведёт к усилению конкуренции мобильных услуг и повлияет на тарифы на мобильную связь.

– Как могут на MVNO заработать небольшие операторы связи?

– Создание собственного MVNO – достаточно сложный и дорогостоящий проект, мы прошли сложный путь проб и ошибок, но теперь можем предложить операторам коробочное решение суб-MVNO. То есть, небольшой оператор может получить у нас SIM-карты, которые будут обслуживаться в сети, но весь трафик с карт будет приходить на оборудование этого оператора. Наш партнёр сам может разработать пакет дополнительных услуг и неплохо на этом заработать.

Стиль потребления мобильных и фиксированных услуг связи изменился. Клиент хочет получать набор сервисов "из одного окна", а не отдельно взятую услугу мобильной связи. Мы отмечаем, что абонентам становятся все более интересны пакетные предложения. И это очень важно в ситуации, когда продажи основных услуг у операторов связи почти остановились. Конкуренция переходит в плоскость сервисов и дополнительных услуг. А это значит, что на рынке появилась новая ниша, которую можно и нужно занять, с помощью технологии MVNO.