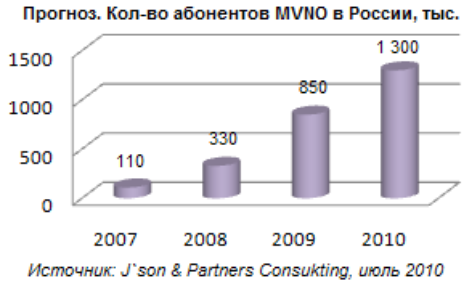
MVNO в России: скорее мертв, чем жив

Увольнение Эльдара Разроева под конец прошлого года и последующее засим обсуждение (ComNews) лишь мимоходом и вскользь затронуло вопрос развития компанией МТТ проекта виртуального оператора мобильной связи (Mobile Virtual Network Operator, MVNO). А ведь будучи еще президентом Евросети в 2004-2007 годах, Разроев был апологетом создания MVNO на базе этой торговой сети с профильной, по отношению к рынку сотовой связи, специализацией. Но что тогда, в Евросети, что потом, в МТТ, проект виртуального оператора как говорится, не «пошел». Впрочем, и любая другая компания, несмотря на то, что одно время пресс-релизы о запуске новых проектов появлялись как «горячие пирожки» - успехов на этом поприще тоже не добилась.



По данным к середине прошлого года абонентская база российских компаний, относящих себя к виртуальным операторам мобильной связи (Mobile Virtual Network Operator, MVNO), превысила 1,1 млн. пользователей. Правда, более половины рынка, порядка 600 тыс. абонентов, занял действующий оператор сотовой связи Мегафон с проектом-дискаунтером «Просто для общения». На доли остальных участников пришлось порядка **0,5 млн.** пользователей, или не более **0,3%** от 213,9 млн. действующих на июнь 2010 года (по данным AC&M Consulting) абонентов сотовой связи в РФ. То есть сказать, что рынок MVNO в России до сих пор «**скорее мертв, чем жив**» будет, наверное, правильно!

Какую основную идею несет MVNO и почему этой модели, которая так пока и не прижилась в России, стоит уделить внимание? В свое время укоренилось одно мнение: считалось, что по мере насыщения рынка в РФ, прекратится существенный рост абонентской базы и операторы станут решать задачи как удержать клиентов и как переманить их из других сетей. Вот здесь виртуальные операторы и получат свой шанс. Они выйдут на рынок и сыграют свою роль, предлагая операторам мобильной связи расширить зону охвата за счет занятия нишевых сегментов. К примеру, за счет постоянной клиентуры супермаркетов, торговых сетей или известных брендов. То есть, изначально говорилось, что если бизнесу это выгодно – значит, виртуальные операторы появятся. Поэтому и закладывалось в мышление отраслевых специалистов, что MVNO и оператор мобильной связи – партнеры, но не конкуренты. Рынок насытился, уже сейчас проникновение в Москве и Санкт-Петербурге превысило отметку 200%, а виртуальных операторов как не было, так практически и нет. Реальность, которая прекрасно сработала на развитых зарубежных рынках, где одно время даже был оператор для детей – Disney Mobile, в России показала свою несостоятельность. В чем дело?

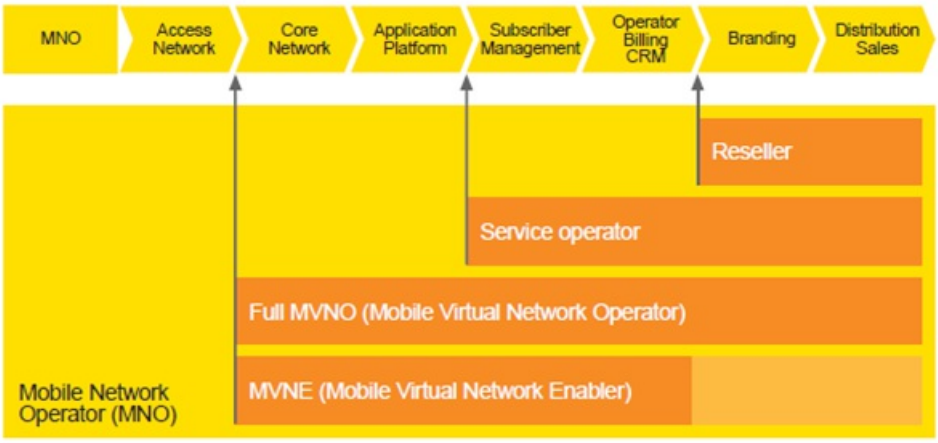
Прежде чем продолжить, стоит привести один факт: доля трех федеральных операторов (МТС, Мегафон и Вымпелком), которые в обиходе получили звание «большой тройки», от общего количества абонентов по числу проданных SIM-карт, составляла 81,4% летом прошлого года, а по его итогам увеличилась и достигла 82,4% (по данным). Стоит задаться вопросом, а зачем трем операторам, которые контролируют рынок, виртуальные операторы? Зачем делиться преимуществами ограниченного ресурса, в виде имеющихся GSM-частот, если они и так получают доход по итогам 2009 года в 670 млрд. рублей, занимая долю в **52,69%** от **ВСЕГО** объема рынка телекоммуникаций в РФ? Бурные аплодисменты надо отдать тем, кто дергал за ниточки и развивал в отрасли надобное «большой тройке» суждение о потенциале виртуальных операторов, … когда-нибудь в будущем, когда рынок «насытится». Случайно это произошло или осознано уже неважно, но в любом случае, результат стоит шести лет форы (активное обсуждение MVNO в России началось с 2004 года, примечание автора). За это время «большая тройка» ушла далеко вперед по пути монополизации рынка связи.

Факт в том, что везде, где модель виртуального операторства получила развитие, она является действенным средством в борьбе с монополизацией рынка услуг мобильной связи. Чтобы запустить эту модель в действие, нужна воля и желание регулятора. Везде где она, модель, развита, - воля, и желание регулятора БЫЛИ. Достаточно привести примеры Норвегии или Гонконга, где операторы сотовой связи обязаны предоставить доступ к своей сети MVNO, или позицию регулятора во Франции, Дании, Великобритании, где она, позиция, содействовала запуску виртуальных операторов. А как с волей и желанием у нас, в России? С этим сложнее. Впрочем, не стоит забегать вперед, стоит вернуться в начало истории…

Вкратце, виртуальные операторы предоставляют услуги мобильной связи, не обладая собственным частотным спектром. Право пользования частотами установлено только за операторами мобильной связи (Mobile Network Operator, MNO). Поэтому для обслуживания вызовов абонентов, MVNO должен

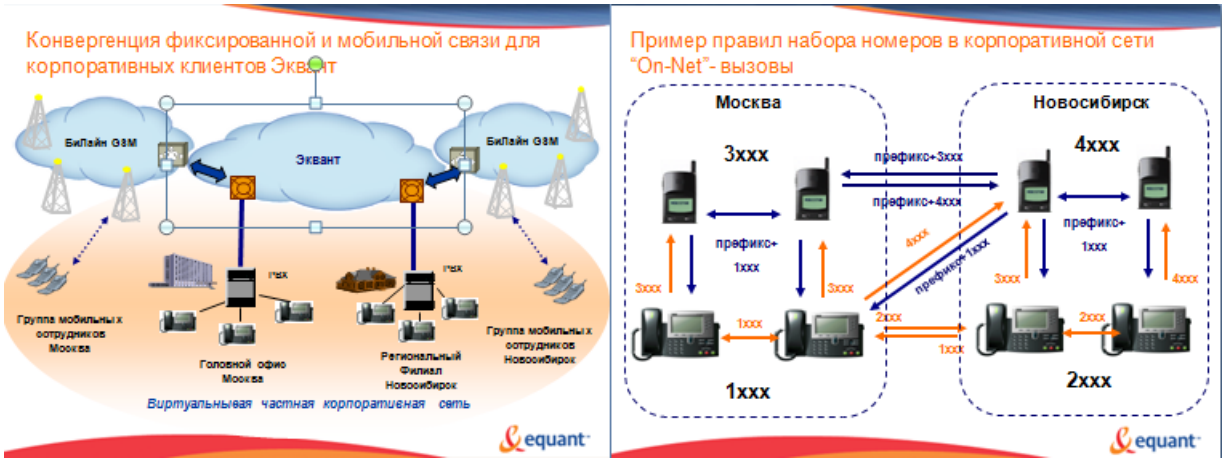
заключить с базовым MNO соглашение на право задействовать инфраструктуру радиодоступа его мобильной сети. Концепция модели MVNO не привязывает оператора к жестко определяемой инфраструктуре. Он волен сам определять, будет ли создавать и эксплуатировать все остальные элементы сети сам, либо использовать часть, или даже все элементы сети базового, или иного стороннего оператора, на правах аренды.

Как следствие, появились различные роли, ранжирующие операторов виртуальных сетей по выполняемым ими функциям. Стремление к минимальной зависимости и к максимальному контролю над своими клиентами и их вызовами - требует от MVNO ограничиться только использованием сети радиодоступа базового оператора и минимальными возможностями по транспортировке и маршрутизации вызовов (Full-MVNO). Понятно, что на другом полюсе будет находиться максимальное использование сети базового оператора с минимальными начальными инвестициями (Service Operator и Reseller).



Презентация: Mobile Virtual Network Operator. KPMG LLP, 2009

Ирония истории... но первый, признанный коммерчески успешным проект MVNO под эгидой Virgin Mobile UK, отсчитывает свое время с 1999 года, тогда же, когда Корбина телеком начала оказывать услуги мобильной связи на сети, правда, устаревшего уже даже для того времени стандарта 1G/DAMPS компании Вымпелком. Следующие шаги по развитию MVNO в России были сделаны на стыке конвергенции фиксированной и мобильной связи (Fixed Mobile Convergence, FMC). Речь идет о целом ряде проектов, запущенных в разное время для предоставления услуг по построению корпоративных телефонных сетей с реализацией частного номерного плана. Комбеллга в 2001, Совинтел в 2002, Эквант в 2003 – на базе сети 2G/GSM Вымпелкома. На базе сети Мегафона также в 2003 году получил развитие совместный проект с Гарс Телеком. Проекты, направленные на розничный рынок, стали появляться чуть позже: Евросеть/СМАРТС (2007), Алло инкогнито (2004), А-Мобайл/МТС (2008).



Презентация: Equant Mobile Access (сейчас Unified Calling, Orange Business Service)

Правда, все действующие в России операторы, которые «бьют себя в грудь» и заявляют о своей принадлежности к MVNO, относятся к так называемому формату «pre-» и действуют в рамках функционала ролей Service Operator или Reseller. Виртуальные операторы в России выступают агентом одного из базовых MNO, заключая от его имени договоры на реализацию услуг подвижной связи. Иного им, в условиях действующего законодательства, не дано. Как следствие, вместе с агентским договором, оператор приобретает и целый ряд ограничений, начиная от согласования формы договоров и тарифов, и заканчивая технологическими аспектами, где, к примеру, нет

возможности задействовать свою нумерацию или ресурсы других сетей мобильной связи. Вот и получается, что с одной стороны рынок есть, а с другой, его объем очень мал, чтобы сыграть какую-либо роль. Слишком уж велики ограничения, накладываемые агентской схемой. Сейчас самыми успешными pre-MVNO стали, наверное, проекты, которые ориентированы на сложный, в продаже, сегмент корпоративных пользователей. В рознице успешных и значимых проектов – пока нет.

Старт полноценным Full-MVNO операторам должен был дать Приказ Минкомсвязи №116 от 19.12.2008 года, который утверждал «Требования к оказанию услуг подвижной … связи при использовании бизнес-модели виртуальных сетей…». Вот только разрешив выдачу лицензий, регулятор «забыл» снабдить операторов номерным ресурсом, без которого сама лицензия стала «пшиком». И, несмотря на обращения операторов, «воз и ныне там». Правда, в декабре прошлого года Приказ Минкомсвязи №176 о выделении ресурса нумерации в кодах DEF 958 и 959 увидел свет на несколько дней, … и затем снова «канул в лета». Минкомсвязь в срочном порядке провела, простите за каламбур, Приказ об отмене Приказа №176. Вот такие вот страсти перед Новым годом.

Где находится черта, вместе с которой «колеблется» наш регулятор?! Совершенно не понятно. Есть ощущение, что недалече от «большой тройки». Ведь выдача номерного ресурса компании, которая в потенциале смогла бы договориться с разрозненными сейчас по регионам сотовыми активами других операторов (Теле2, СМАРТС, УСИ, СТК, НСС), в будущем возможно привела бы к появлению действительно четвертого федерального оператора, пусть и виртуального. Конечно невероятная по своей возможности ситуация, и все-таки, возможна. Сейчас ее, возможности, нет. Вот и получается, что «бегуны», коих уже насчитывается более 40 (по количеству выданных лицензий на MVNO), выстроились на беговой дорожке и ждут, когда прозвучит стартовый сигнал. Вот прозвучит ли?

Хотелось бы ошибиться, но наглядный пример дает прошедший 26 ноября 2010 года круглый стол «Конкурентная среда как рецепт развития телекоммуникационного рынка РФ» в рамках конференции «Конкуренция в России. Как создать благоприятный климат для развития бизнеса?» (материалы конференции на MForum). В списке из 16-ти предложений по усовершенствованию ситуации в связной отрасли, выдвинутых его участниками и набравших не менее двух голосов, - ситуация с операторами виртуальной сети мобильной связи не обозначена. Единственным выступающим, предложившим «… доделать законодательство в области MVNO» (о чем говорят и MForum) стал генеральный директор Скайлинк Гульнара Хасьянова.

Впрочем, последние тенденции направлены на развитие сетей мобильной связи за счет услуг передачи данных. И может быть тратить время на создание условий для мобильной **телефонной** связи действительно уже нецелесообразно? В сетях передачи данных нет идентификаторов, идентичных телефонному номеру, и оказывать услуги можно «поверх» сети оператора мобильной связи, либо заключив с ним соглашение о присоединении сетей передачи данных (если надо организовать VPN/виртуальный канал), либо через сеть телематических служб (интернет). Действующее законодательство это не запрещает. Для растущего рынка M2M (навигация, электронные книги, датчики систем мониторинга и т.д.) проблем нет. Да и для голосовых услуг в сетях 4G (к которым сейчас относят и HSPA+), в случае снятия законодательных барьеров регулирования IP-телефонии, тоже найдется своя ниша.

Вот только по мере роста влияния услуг передачи данных, будут множиться и конфликты, ими порожденные. Может, стоит заранее задуматься о принципах регулировании рынка в аспекте новых веяний, которые вносит мир пакетов. Ведь многообразие этого мира обещает быть сложнее, чем миры коммутации каналов. Распутать же уже произошедший конфликт, туго затянутый в клубок экономических противоречий, всегда сложнее, чем предотвратить.

Дополнительные ссылки:

- Презентация «Бизнес-модель ».