«Виртуалы» прощупывают рынок

За созданием самого большого MVNO-проекта в будущих сетях LTE в начале марта 2011 года наблюдал сам Премьер-министр России Владимир Путин - именно под его пристальным взглядом руководители "Большой тройки" и "Ростелекома" подписали документ, согласно которому им будет "крайне интересно" работать по модели "виртуала" на LTE-сети компании "Скартел".

Однако строительство этого проекта только начинается - пока что в России наибольшим спросом пользуются "голосовые" MVNO разной степени проработанности, а проекты data-MVNO хоть и развиваются, но с осторожностью.

Все MVNOв одном ряду

Рассматривая красивые диаграммы аналитиков хочется верить, что в мире почти 450 компаний используют модель MVNO, а их абонентская база на начало 2011 года превышает 115 млн. человек. Результаты России скромнее примерно в 100 раз - около миллиона пользователей, львиную долю которых занимают любители "Просто для общения" в столичном регионе. Этот проект, кстати, компания "МегаФон" хотела бы продать за 1 млрд. руб. любому другому оператору связи. Хотя надо отметить, что "бурный старт" рынок MVNO пережил – по большей части, к сожалению, он заключался в громком "надувании щек": о своих желаниях "попробовать" говорили "Почта России", Сбербанк и т.д. Но большинство вроде бы мощных проектов так и не состоялось - видимо, просчитали бизнес-кейс.

Стоимость "входного билета" для проектов MVNO, откровенно говоря, невелика - мало кто получает лицензии и покупает необходимое "железо", которое требует регулятор. Кстати, приказ "Об утверждении требований к оказанию услуг подвижной радиотелефонной связи при использовании бизнес-модели виртуальных сетей подвижной радиотелефонной связи", который подписал Министр связи и массовых коммуникаций Игорь Щеголев, был опубликован еще в 2009 году. DEF-коды для получения телефонных номеров таким компаниям до сих пор не выдают. Поэтому большинство работает по агентской схеме, когда все абоненты принадлежат базовому оператору связи. Но, несмотря на такую странную схему MVNO, которая реализована в России в настоящее время, проекты виртуальных операторов все-таки жизнеспособны. И их можно разделить на три части.

В первую и многочисленную входят небольшие проекты - те, кто особенно много шумит о своей уникальности, но созданы для решения локальных бизнес-задач. Обычно это "голосовые" MVNO. Яркие примеры организаторов таких проектов - торговые сети и дисконтные программы, да и все "операторские колхозы". Кстати, все подобные проекты обычно локальные и для какого-либо одного крупного города (чаще всего Москвы или Санкт-Петербурга). Дело в том, что движение в регионы организатора таких "виртуалов" менее интересно в связи с тем, что там уже есть сильные игроки в нижней ценовой категории.

В настоящий момент, наиболее активно демонстрируют развитие таких компаний ритейловые сети (Алле-Мобайл и А-Мобайл с МТС, "Букет Мобайл" с "МегаФон" и т.д.), всевозможные "турсимки" (самые известные - "Гудлайн" и SimTravel, которые работают на базе эстонского оператора связи), а также транзитные операторы связи: к примеру проект "МТТ.мобайл" от "Межрегионального ТранзитТелекома". Секрет их ограниченного успеха достаточно прост - реализация подобных продуктов происходит целевым порядком в торговых точках, где есть необходимая проходимость для конвертации базы посетителей в базу подписчиков услуг мобильной связи. Основное конкурентное преимущество - выгодные тарифы на связь, чаще всего внутри тарифа. Временами у MVNO "просыпается" желание что-то добавить в свои программы обслуживания и тогда к счету абонентов могут подключить бонусную программу или накопительную систему баллов "для постоянных покупателей".

Кстати, такие тарифы, кроме частных клиентов, обычно интересуют компании СМБ (курьеры, диспетчерские службы, доставка товаров на автомобилях) и т. д. — там, где львиная доля вызовов осуществляется между абонентами закрытой группы. Вполне возможно, что с низкими ценами "на голос" такие MVNO смогут полностью подавить даже сервис Push-To-Talk для корпоративных клиентов.

Более или менее заметные "Алло Инкогнито" и Matrix Mobile пытаются работать с бизнес-пользователями, но, по сути, будущего они не имеют - операторы "Большой тройки" уже активно делают своим корпоративным клиентам все возможные предложения по FMC, виртуальным АТС и бизнес-услугам управления вызовами. Еще пара лет — и действующим в сегменте виртуальных сетей компаниям "ловить" будет уже нечего. Играть же в низкомаржинальном сегменте могут позволить себе весьма немногие компании, действующие в крупных городах, куда не "дотягивается" Tele2, чья бизнес-модель ориентирована именно на нижний ценовой сегмент, который всегда свободен для операторов, умеющих грамотно управлять своими издержками.

Вторая часть "виртуалов" - это data-MVNO, а также проекты, "заточенные" для предоставления

специфических услуг связи (к примеру, телеметрия). Эта категория операторов пока только разрабатывается или неторопливо стартует - на массовый рынок они не особенно рассчитывают, следовательно рекламная шумиха нужна только применительно к рынку СМБ. В этом сегменте можно упомянуть "Домолинк Mobi" от компании "Центртелеком" и "Плюс один" от "Ростелком" (не путать с "Ростелекомом"). Оба проекта будут работать по технологии CDMA2000 на частоте 450 МГц, базовый оператор — "Скай Линк". Он был выбран не только из-за хорошей скорости передачи данных и максимально широкого покрытия в столичном регионе — скорее всего, условия сотрудничества были куда как более оптимальными, чем у "большой тройки", где к MVNO традиционно относятся с плохо скрываемым презрением.

И, наконец, третий класс MVNO - это глобальные решения масштаба всей страны или ее отдельных регионов, которые реализуются для оптимизации существующих схем предоставления связи. Здесь никакие пожелания операторов связи уже не принимаются во внимание - заказчики получают супервыгодные условия взаимодействия.

Один из таких проектов, который может вполне состоятся в ближайшее будущее, - это выход на рынок MVNO компании "ТрансТелеком". Этот оператор, приближенный к российскому монополисту «Российские железные дороги» (РЖД), и может помочь всем игрокам рынка договориться об использовании его инфраструктуры для того, чтобы обеспечить сотовую связь на протяжении всего пути поездов от одного города до другого. С абонентской базой у нового MVNO от ТТК особых проблем не будет - достаточно директивно приказать переключиться на нового "виртуала" всем своим сотрудникам и персоналу РЖД и вот уже 980 тыс. человек можно ставить "в плюс". Такой проект обгонит даже "Просто для общения" компании "МегаФон", причем действовать будет он на территории всей страны, а не только в столице. Продавив "вкусные" обслуживания у сотовых операторов, ТТК с помощью РЖД может даже увеличить свою базу клиентов. К примеру, создав ТП "Пассажирский" с отсутствием платежей за сам факт подключения внутрисетевого роуминга за переезд из одного региона в другой. Своя ВОЛС это сделать позволяет - "прогнать" звонок будет недорого, а цена за "приземление" вызова не меняется. Ну а если договориться о продажах с "коробейниками" в электричках, то спрос будет и вовсе лавинообразным, особенно во время дачного сезона. Я уж не говорю о дополнительных проектах: к примеру, Wi-Fi в поездах с передачей по UMTS-роутерам, сбор телеметрической информации и т.д. - все это можно организовать только через сеть "виртуала".

Вообще, на рынке MVNO в чем нет недостатка, так это в планах, бизнес-кейсах и обосновании будущего успеха. Любой проект, который появляется на рынке, сразу и амбициозно обещает занять как минимум 5, а то и 7—10% рынка. Это вполне понятно — проявлять умеренно завышенные амбиции руководству новых операторов связи положено по должности: надо "демонстрировать флаг", все-таки они сначала будут "откусывать" абонентскую базу у уже существующих игроков рынка. Кроме того, инвесторы уже "отгрузили" финансы на развитие, поэтому надо соответствовать их ожиданиям хотя бы первые пару лет существования. А там — как получится, со стартапами всегда так. А большинство MVNO в России — из этой же категории начинающих бизнесов. Без особых перспектив.

LTE для "виртуалов"

Как мы отмечали в самом начале текста, один из интересных проектов потенциального MVNO может заработать именно при строительстве сети 4G. В начале марта руководители крупных телеком-компаний России (МТС, "МегаФон", "ВымпелКом" и "Ростелеком") подписали соглашение о будущем строительстве сетей LTE. Суть его состоит в том, что строить сети будет "Скартел", а остальные "телекомы" будут работать на этой инфраструктуре как "виртуалы". По сути, "Скартел" открывает свою сеть для того, чтобы партнеры имели возможность оказывать услуги на частотах, которые принадлежат этому оператору связи. Говорят, что строительство сети должно начаться уже в 2012 году.

Самым большим оптимистом в этом проекте был назначен Игорь Щеголев. Государственный первый канал, во всяком случае, выдал в эфир от его имени вот такую цитату: "У каждой компании кратно уменьшатся затраты на построение единицы такой сети, соответственно, они могут больше вкладывать в ее расширение и в конечном итоге нести меньшие операционные затраты, а это опять-таки приведет к тому, что тарифы на услуги этих сетей будут гораздо ниже".

Определенный смысл в этом проекте, как оказалось, есть. Базовый оператор, в данном случае, будет обладать административным ресурсом, который не даст операторам "передраться" между собой. В мире хватает примеров, когда операторы связи сдают свои сети на аутсорсинг или используют сети, которые возводят им сторонние компании. Но в российских условиях такой компанией может быть исключительно "контора" с мощным государственным участием. Кстати, очень вероятно, что за пропуск своего трафика "Большая тройка" и "Ростелеком" в ближайшие годы "Скартелу" платить, скорее всего, не будут. Они своим участием будут повышать стоимость будущей сети. Если будут живые деньги, то только от "вновь прибывших", к примеру, Tele2 или СМАРТС. Но все "старички" не вложат в это ни копейки живых денег.

Проекты на перспективу

Несмотря на, казалось бы, широкое разнообразие российских "виртуалов", определенные сегменты рынка пока остаются свободными. К примеру, даже если ниша "дешевого голоса" уже заполнена, то, все равно, место для новых игроков на рынке, конечно, есть. Мало эксплуатируется сочетание "голос + данные" к определенным популярным сайтам социальных сетей. К примеру, за минимальную абонентскую плату для студентов и школьников вполне подошел бы тариф для смартфонов, который включал бы объем голосового трафика внутри тарифа, определенный пакет, действующий по таким же правилам, а также безлимитный доступ к "ВКонтакте", "Одноклассники" и "Мамба.ру". Все равно все их общение сосредоточено, в основном, именно на этих веб-ресурсах. Для любителей спорта (в сочетании с какой-либо крупной маркой спортивной одежды или торговой сетью по продаже спорттоваров) кроме пакета голосовых вызовов можно было бы предложить специальные цены на просмотр мобильного ТВ по IP-каналу: глядишь и новый сервис можно было бы активно внедрять на массовый сегмент рынка. Кстати отдельный тариф, ориентированный на социальные сети, с прицелом на смартфоны или USB-модемы, тоже был бы полезен. В случае с модемами - к примеру, в сочетании с небуками. Эдакий "стартовый пакет" для общения. Модемы уже научились "безболезненно" устанавливаться практически на любой компьютер, выставляя драйверы и программы управления из встроенной памяти в автоматическом режиме, поэтому аудитория у такого ТП была бы вполне широкой.

Заканчивается ли на этом перечень перспективных MVNO, которыми пока никто не занялся? Конечно, нет. К примеру, вполне перспективным можно считать ТП, где можно сочетать не только услуги мобильной связи, но и фиксированный ШПД в сочетании со специальными приставками, способными обеспечить доступ в Сеть пользователям с любого современного телевизора. Определенную конвергенцию можно заметить в предложениях МТС и «ВымпелКом», но для «виртуалов» эта тема тоже открыта. Пусть там присутствует только льготный доступ к порталу госуслуг, государственным ресурсами в Сети, социальным сетям, новостным порталам. Такие ТП с мобильными модемами или роутерами могли бы распространяться муниципальными властями – нечто подобное хочет, к слову, сделать Правительство Москвы с установкой Wi-Fi в каждой школе (хотя, проект только в стадии проработки).

Еще один вариант общения - "местный вызов": безлимитное общение внутри одного региона, реализуемое по модели стационарно-мобильного телефона. Никакой передачи данных - только голос. До сих пор слабо проработанная ниша этнических ТП не только с дешевыми вызовами в совершенно конкретную страну СНГ, но и возможностью мобильных переводов между телефонными лицевыми счетами, зарегистрированными в России и в странах СНГ, мобильным банкингом с единственной функцией - перевод на родину (все Contact и Лидеры, мигом скорчились бы от зависти по оборотам), а также саппорт на родном языке, гид по крупным городам России (в виде Java-приложения), короткий номер для консульской помощи и т.д.

В обязательном порядке MVNO не оставят своим внимание и M2M-решения, а также data-трафик. Именно такие системы можно было бы использовать для передачи информации от датчиков телеметрии, охранных систем, систем навигации не только и не столько от корпоративных, сколько от частных клиентов. Особенно выгодно такие MVNO организовывать на «дальнобойном» CDMA. Много информации такие решения в сеть не отправят, но им нужен гарантированно-стабильный канал для загрузки данных в Сеть. Причем, такие решения вполне можно поставлять преднастроенными - с минимальными усилиями самого заказчика по настройке доступа в Сеть. Есть, в этой связи, ниша и для навигационного MVNO, SIM-карты которого успешно бы работали в навигаторах с обратной связью и дуальных смартфонах со встроенным GPS-приемником. Основной заработок был бы не на передаче данных, а на поставке информации - обновления карт, пробки, новые POI, трансляция с видеокамер о дорожной ситуации, а также информация о наличии мест в ближайшем паркинге.