MVNO для оператора: «плюс» или «минус»?

В нынешним году на российском телеком-рынке как грибы после дождя начали появляться всё новые и новые виртуальные операторы мобильной связи (MVNO). Причём запуском своих проектов отметились не только классические операторы ШПД федерального масштаба в роде "Ростелекома" и ТТК, но и региональные. Кроме того, всё большую активность начали проявлять крупные банки ("Сбербанк", "Тинькофф") и даже социальные сети (VK Mobile). Стоит ли сил и средств запуск новых проектов MVNO? Можно ли на этом заработать? Что будет происходить с существующими операторами? На эти вопросы отвечают участники рынка и эксперты.

MVNO в массы: причины популярности

В 2017 году на российском рынке появилось около десяти новых виртуальных операторов. Уже к привычным Yota, МГТС, МТТ и "Ростелекому" добавились "Поговорим" от Сбербанка, ТТК Mobile, VK Mobile, Virgin Connect, Тинькофф и ряд региональных проектов. В большинстве случаев "инфраструктурным донором" запуска новых брендов стал оператор Tele2. Куда реже свои мощности предоставлял "Мегафон". Крупнейшим запуском "виртуала" в 2017 году для компании стал бренд VK Mobile с бесплатными сервисами соцсети "ВКонтакте".

Своеобразным драйвером для появления большого количества "виртуалов" стала стратегия оператора Tele2. У компании после передачи ей мобильных активов "Ростелекома" в большинстве регионов образовался избыток частот и инфраструктурных мощностей. Кроме того, оператор задумался о возврате инвестиций, вложенных за последние несколько лет в сетевую инфраструктуру и рост абонентской базы. Собственно, всё это и стало предпосылками для массового появления проектов MVNO именно на сети Tele2.

В целом же на сетях компании уже работают около десяти виртуальных операторов, а до конца года появится ещё несколько.

Эксперты признают, что активность Tele2 связана с тем, что компании сложно конкурировать за абонентов с "большой тройкой". Рынок мобильной связи в России уже насыщен, а перетянуть на себя абонентов на зрелом рынке слишком сложно, учитывая и мощный сдерживающий фактор — инертность населения. По статистике, доля тех, кто меняет одного оператора на другого, невелика. Как отмечает эксперт информационно-аналитического агентства Telecom Daily Илья Шатилин, Tele2 занимается активным привлечением MVNO: компании интересен этот бизнес, так как она все-таки находится на позиции четвертого (догоняющего) оператора.

> "Tele2 на данный момент "сжигает" деньги: стоимость привлечения абонента у него в два с половиной или три раза выше рынка. Клиенты "виртуала" будут считаться его абонентами, и учитываться в отчетности, так как физически находятся в его сети", — поясняет владелец компании Mobile Research Group Эльдар Муртазин.

В то же время участие в MVNO аналитик связывает отнюдь не с проблемами Tele2, а с тем, что тот располагает наименее загруженным и наиболее современным ресурсом, так как последним пришел в Россию.

Сейчас в России около 300 миллионов абонентов, около шести миллионов подключены к виртуальным операторам, причём четыре миллиона из них - это клиенты Yota. Остальные два миллиона делят между собой несколько десятков нишевых виртуальных операторов. Наибольшая доля из них у "Ростелекома" (на сети Tele2) - порядка 550 тыс. абонентов. Кроме того, на сети МТС работает виртуальный оператор МГТС (100% "дочка" МТС), а на сетях "Вымпелкома" – оператор Sim Sim для мигрантов (на 50% принадлежит оператору).

Крупнейшие проекты 2017 года: ТТК Mobile

О причинах выхода на рынок мобильной связи рассказал вице-президент по работе с массовым сегментом компании ТрансТелеКом Алексей Назаров. По его словам, мобильная связь стала тем недостающим звеном, которое поможет абонентам ТТК получить лучший сервис, лучшее качество и лучшую цену на рынке.

В феврале 2017 года руководство ТТК приняло решение о выходе на рынок мобильной связи. Под эти цели была получена отдельная нумерация: DEF-код по всей России "958". И уже летом были запущены два первых региона – Ростовская область и Краснодарский край. В ноябре к ним присоединилась и Челябинская область.

Партнером, предоставляющим ТТК инфраструктуру для реализации виртуального оператора мобильной связи (MVNO), стала компания Tele2.

Среди преимуществ нового сотового оператора в ТТК называют честные цены, отсутствие скрытых

платежей, а также технические ограничения, препятствующие подключению платных подписок. Последнее существенным образом снижает риск стать жертвой разного рода мошенников и позволяет уберечь абонентов от случайных подключений платных услуг и дополнительных непредусмотренных трат.

На всех пакетных тарифах SMS не тарифицируются. Они бесплатны и безлимитны. Также бесплатны и безлимитны голосовые звонки внутри сети ТТК Mobile. Кроме того, внутрисетевые звонки не учитываются в ежемесячном пакете минут. Неиспользованный трафик (минуты и интернет) переносится на следующий месяц при условии списания абонентской платы за новый расчётный период. В голосовой пакет включены междугородние звонки по всей России (за исключением Севастополя и Республики Крым). При выезде с территории своего родного региона нет роуминга – по всей России действуют домашние тарифы (за исключением Севастополя и Республики Крым).

> "Мы ничего не скрываем от наших клиентов, - заверил Алексей Назаров. - Никаких скрытых подписок - только стандартный набор услуг, которые хочет получить клиент. Остаток интернет-трафика в конце месяца не сгорает, а переносится на следующий оплаченный период. Мы отказались от дорогого межгорода и роуминговых надбавок: все исходящие звонки по России входят в пакет минут внутри тарифного плана".

В декабре 2017 года в планах ТТК запустить единые пакетные предложения на базе трёх услуг: интернет, цифровое телевидение и мобильная связь. Комплексное использование услуг позволит получить скидку и существенно сэкономить. Все услуги будут привязаны к единому счету, что делает продукт от ТТК удобным для использования всей семьей.

Также известно, что в первом квартале 2018 года ТТК Mobile будет запущен в Рязанской области и в Москве. План по подключениям в горизонте 5 лет – перевести до 40% пользователей фиксированных услуг ТТК на мобильную связь.

Крупнейшие проекты 2017 года: VK Mobile

Летом 2017 года был запущен виртуальный оператор социальной сети "ВКонтакте" под названием VK Mobile. Главная особенность нового оператора – бесплатный доступ к сервисам социальной сети, включая музыку и видео.

Ежемесячная плата 399 рублей включает в себя неограниченный доступ к "ВКонтакте", который распространяется, в том числе, и на встроенные видео с других площадок, а также прямые трансляции VK Live. Кроме того, в абонентскую плату VK Mobile включены подписка на музыкальный сервис Boom, бесплатные звонки между пользователями VK Mobile, ежемесячный набор стикеров, а также 50% кэшбек за покупку стикеров и подарков в социальной сети.

> "ВКонтакте теперь не только предоставляет платформу для общения 80% аудитории рунета, но и через VK Mobile обеспечивает пользователей самым быстрым и удобным доступом к этой платформе через мобильный интернет во всей России", - отметил Роман Степанов, руководитель проекта VK Mobile.

VK Mobile использует инфраструктуру сети МегаФон.

Крупнейшие проекты 2017 года: Virgin Connect

В ноябре в России в тестовом режиме заработал виртуальный мобильный оператор Virgin — от одноименной компании известного британского предпринимателя Ричарда Брэнсона. Виртуальный оператор будет использовать инфраструктуру Tele2. Под брендом Virgin Connect в России станет работать компания "Тривон Нетворкс", которая оказывает услуги фиксированной телефонии, предоставляет доступ в интернет и платное телевидение.

Как пояснил коммерческий директор "Тривон Нетворкс" Дмитрий Багдасарян, оператор ориентирован и на розничных, и на бизнес-абонентов, но не станет напрямую конкурировать с "большой тройкой", так как о массовом обслуживании миллионов абонентов речи не идет.

> "Virgin Connect сфокусируется на небольшой аудитории, в которую будет целиться таргетированными предложениями", — отметил Дмитрий Багдасарян.

Крупнейшие проекты 2017 года: "Поговорим" от Сбербанка

Максимальный потенциал роста в будущем все без исключения эксперты видят в проекте MVNO Сбербанка, который получил название "Поговорим". Банк уже тестирует платформу в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В декабре оператор будет запущен в Москве, а активные подключения начнутся в январе 2018 года.

В Санкт-Петербурге виртуальный оператор "Поговорим" работает с августа на сети Tele2. На сети

этого же оператора MVNO Сбербанка будет работать и в Москве. Московские тарифы будут в целом соответствовать московским тарифам Tele2. Также в Москве клиенты Сбербанка, подключившись к MVNO, бесплатно получат 500 Мб интернет-трафика и 50 мин голосовой связи в месяц. Сейчас эта опция работает в Петербурге.

В Петербурге и Ленинградской области у виртуального оператора Сбербанка 32 различных тарифа: абонент может выбрать нужный ему трафик (3, 6, 9 или 15 Гб), количество включенных в пакет минут (150, 300, 600 или 1500).

Самый дешевый пакет у Сбербанка стоит 200 рублей в месяц и включает 150 мин голосовой связи и 3 Гб трафика, а в самом дорогом (за 1000 рублей в месяц) 1500 мин разговоров, 15 Гб интернета и 3000 SMS. Варьировать цену пакетов можно, подключив эсэмэс или отказавшись от них.

Для определенных категорий клиентов Сбербанка, например, пенсионеров, получающих пенсии на карты, может оказаться привлекателен бесплатный пакет минут и мегабайтов. Пользователям с более высокими доходами и потребностями могут быть интересны пакетные традиционные тарифные планы виртуального оператора "Поговорим". В оплату он будет принимать бонусные баллы "Спасибо", которые начисляются при оплате картой Сбербанка товаров и услуг его партнеров. Кроме того, даже с нулевым счетом абонент может общаться с другим подписчиком MVNO через мессенджер и пользоваться мобильным приложением Сбербанка.

Прогнозы аналитиков по подключениям говорят о том, что сотовый оператор Сбербанка уже в первый год может привлечь от 200 до 400 тыс. абонентов.

Реакция рынка

Быстрый рост базы пользователей виртуальных операторов происходит за счет того, что все больше компаний рассматривают MVNO как инструмент повышения лояльности клиентов, поскольку от нескольких услуг одного поставщика сложнее отказаться, чем от одной. Кроме того, запуск виртуального оператора, как правило, помогает увеличить доходы.

> "Российский сотовый рынок – это более 880 млрд рублей в год, и желающих отщипнуть кусок от этого гигантского пирога с помощью MVNO достаточно, - говорит гендиректор "ТМТ консалтинга" Константин Анкилов. - До недавнего времени сотовые компании рассматривали MVNO как конкурентов, и избегали связанных с этим проектов. Но теперь Tele2, вышедшая на федеральный уровень, активно занялась расширением абонентской базы, и работающие на её сетях MVNO способствуют этому".

> "Вымпелком" будет следить за развитием ситуации с выходом новых MVNO. Проект Сбербанка в Санкт-Петербурге никак не повлиял на расклад сил на рынке", - говорит пресс-секретарь "Вымпелкома" Анна Айбашева.

> "Пока все запущенные MVNO в России (за исключением нескольких операторских проектов), с точки зрения операционных показателей, влияния на бизнес операторов и на рынок в целом не оказывают, - считает пресс-секретарь "Мегафона" Юлия Дорохина. - Компетенций у операторов намного больше, чем у банков. Будущее мобильные операторы видят в партнерствах с розничными и сервисными компаниями, а MVNO лишь трудозатратная, дорогостоящая и далеко не единственная форма реализации таких партнерств".