

**Развитие операторов типа MVNO в России
как возможность внедрения
новых бизнес-моделей на рынке услуг
мобильной связи**

**ШУЛЬГА В.Г. ,
Генеральный директор**

**Народный Мобильный Телефон – НМТ
People's Mobile Telephone - PMT**

Развитие абонентской базы сетей мобильной связи в 2003 -2004 г г.

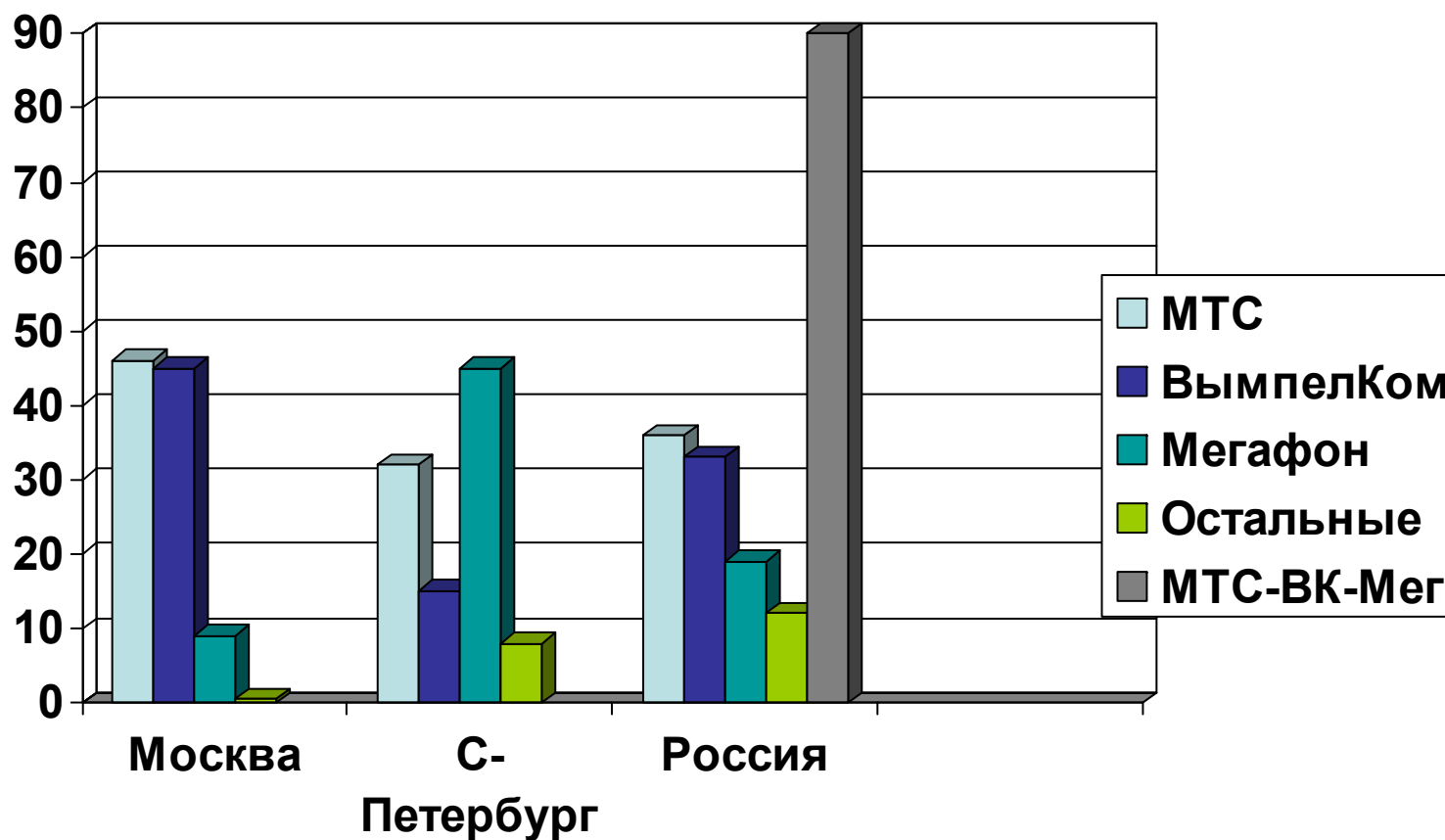
1. Среднемесячный прирост абонентов в 2003г:
1млн. человек (второе место в мире по
абсолютному приросту).
2. Среднемесячный прирост абонентов в 2004г:
2 млн. человек.
3. Прирост абонентов в августе 2004г:
3,1 млн. человек, в том числе:
 - в Москве – около 600 тыс.;
 - в С-Петербурге- около 150 тыс.;
 - в регионах – около 2,4 млн.

Число абонентов и проникновение в Москве и С-Петербурге на август 2004 г.

г. Москва: число абонентов - 14.3 млн. человек;
 проникновение – около 85 %.

г. С-Петербург: число абонентов – 4,8 млн. человек;
 проникновение – около 75%.

Распределение рынка услуг мобильной связи в России



Изменение ARPU операторов GSM в течение 2002 - 2004гг.



HMT - PMT

**Оператор виртуальной сети мобильной связи –
Mobile Virtual Network Operator –
MVNO**

MVNO –

это операторская компания, которая предлагает подписку на услуги мобильной связи и сами услуги, но при этом не владеет необходимым для этого радиочастотным ресурсом

Важные особенности MVNO

- 1. Не требуется лицензии (разрешения) на использование радиочастотного спектра.**
- 2. Необходимо иметь коммерческое соглашение, по крайней мере, с одним действующим (базовым) оператором мобильной связи.**
- 3. Возможна работа одновременно с базовыми операторами разных стандартов.**
- 4. Услуги предоставляются как дополнительные к услугам действующих (базовых) операторов мобильной связи.**
- 5. Деятельность связана с маркетингом, сбытом, биллингом и абонентским обслуживанием.**
- 6. В иерархии операторов мобильной связи занимают положение, наиболее близкое к конечным пользователям.**

Уровни развития инфраструктуры MVNO

1-й уровень:

MVNO без собственной сетевой инфраструктуры (инновационные операторы или сервис - провайдеры).

2-й уровень:

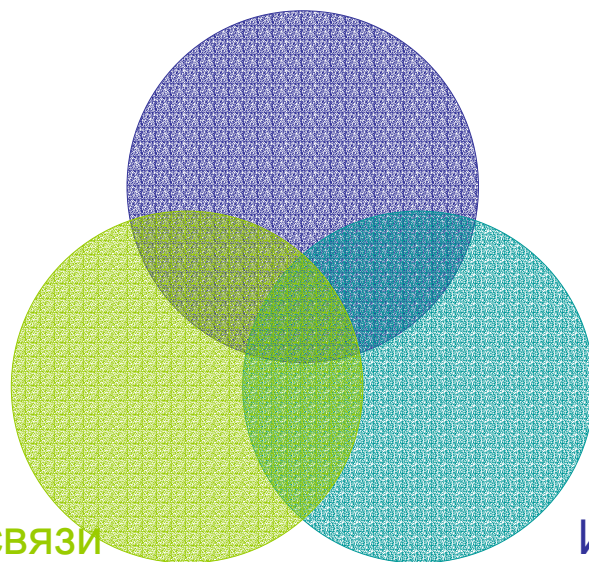
MVNO с частично реализованной сетевой инфраструктурой (по крайней мере, свой биллинг) и выступающие на рынке под собственным брендом.

3-й уровень:

MVNO с развитой сетевой инфраструктурой (как у обычного оператора мобильной связи, за исключением базовых станций) - операторы « классического типа».

MVNO – платформа для конвергенции услуг связи

Услуги фиксированной связи



Услуги мобильной связи

Интернет -услуги

HMT - PMT

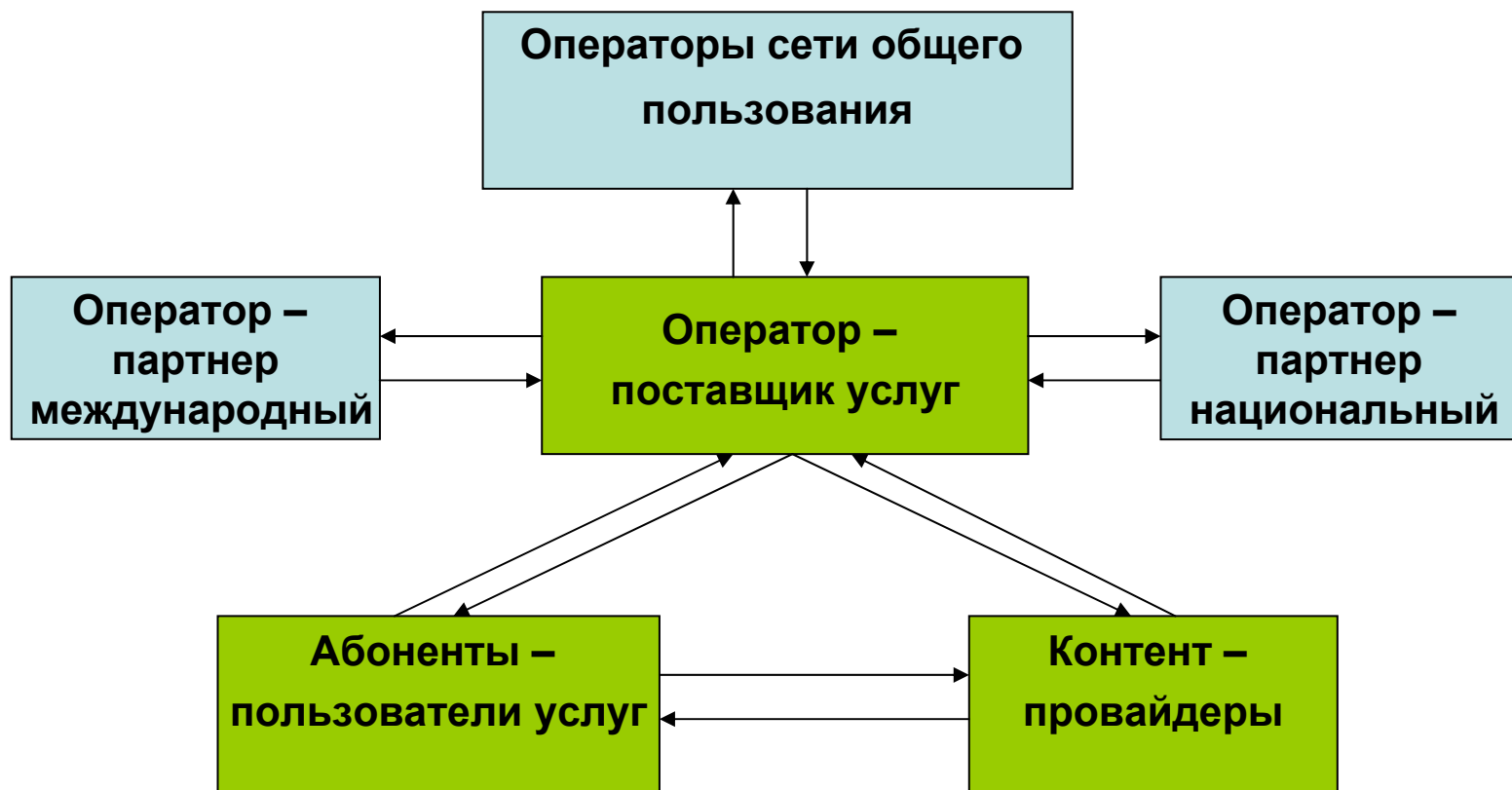
Выводы на основе анализа зарубежного опыта создания MVNO и реальной ситуации в России на рынке услуг мобильной связи

- 1. Появление MVNO на рынке услуг мобильной связи позволяет повысить конкуренцию и более быстро решать проблемы разработки и внедрения новых видов услуг при снижении цен на эти услуги.**
- 2. Наибольшее распространение на рынке услуг мобильной связи получают MVNO первого и второго уровня развития (без собственной сетевой инфраструктурой или со значительным ее ограничением).**
- 3. Требуются определенные решения государственных регулирующих органов в области связи по защите интересов операторов типа MVNO.**
- 4. Наиболее важно решить вопросы легитимного создания в России MVNO высокого уровня (с полной собственной сетевой инфраструктурой, за исключением радиоинфраструктуры).**

Причины заинтересованности действующих операторов в создании MVNO

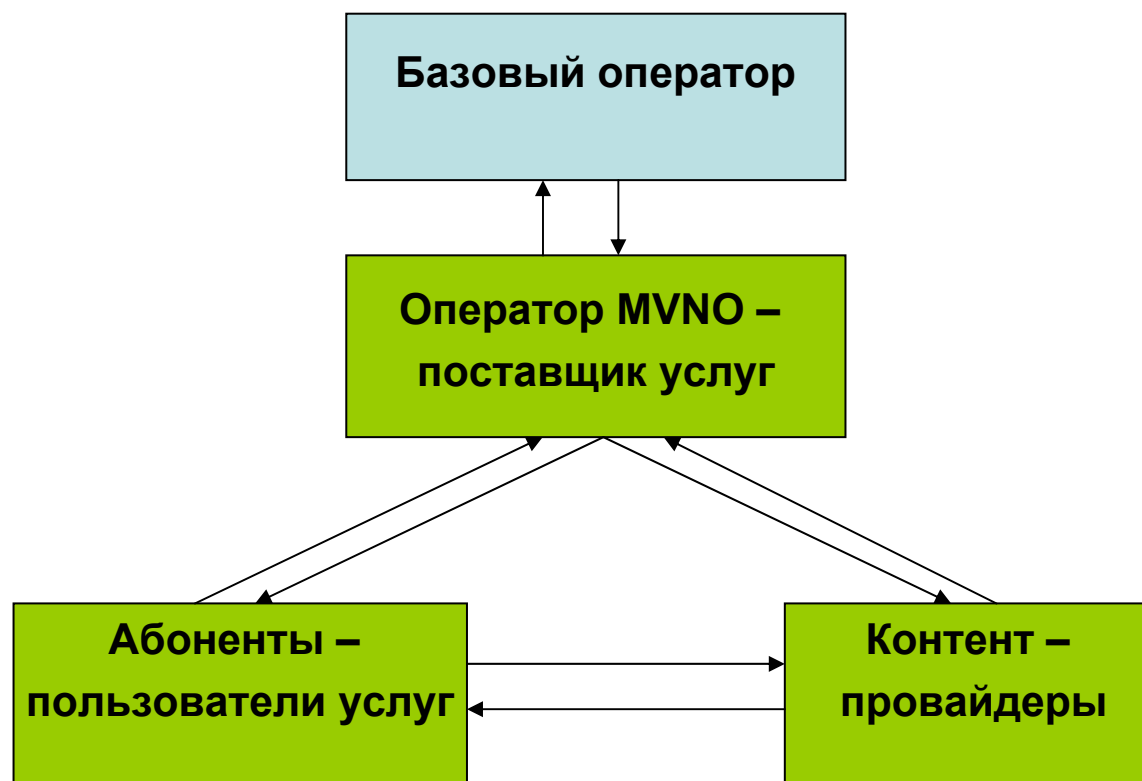
1. Возможность освоения рынка услуг с низким значением ARPU (ниже 10 \$).
2. Использование MVNO для апробирования новых услуг без какого-либо коммерческого риска.
3. Возможность резкого прироста абонентской базы через MVNO.
4. Возможность решения проблемы конвергенции услуг (единая SIM -карта и номер для услуг фиксированной, мобильной связи и Интернет –услуг).
5. Возможность реализации «межстандартного» роуминга (например, между сетями CDMA-450 и GSM).

Бизнес - модель классического оператора мобильной связи



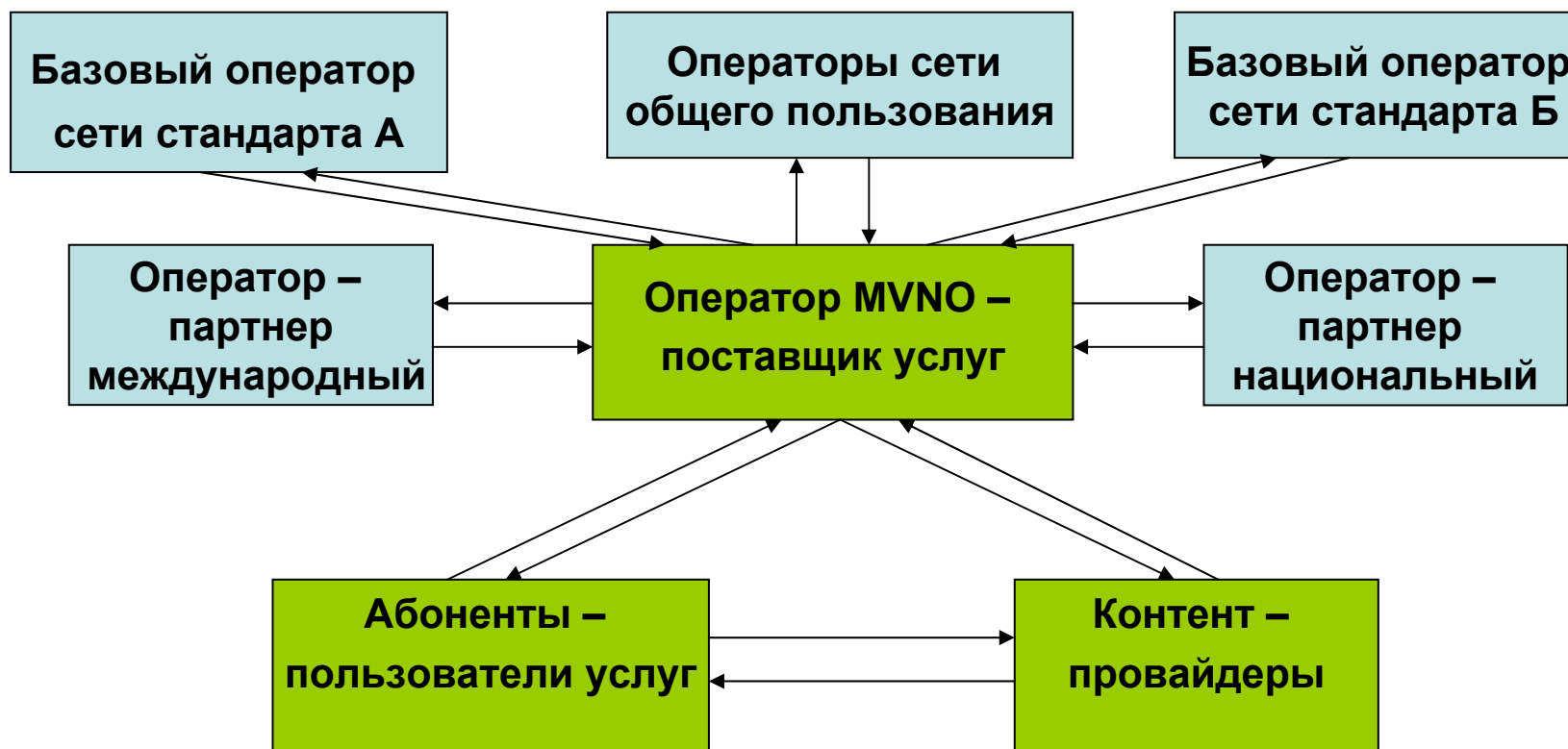
НМТ - РМТ

Бизнес - модель оператора MVNO без собственной сетевой инфраструктуры



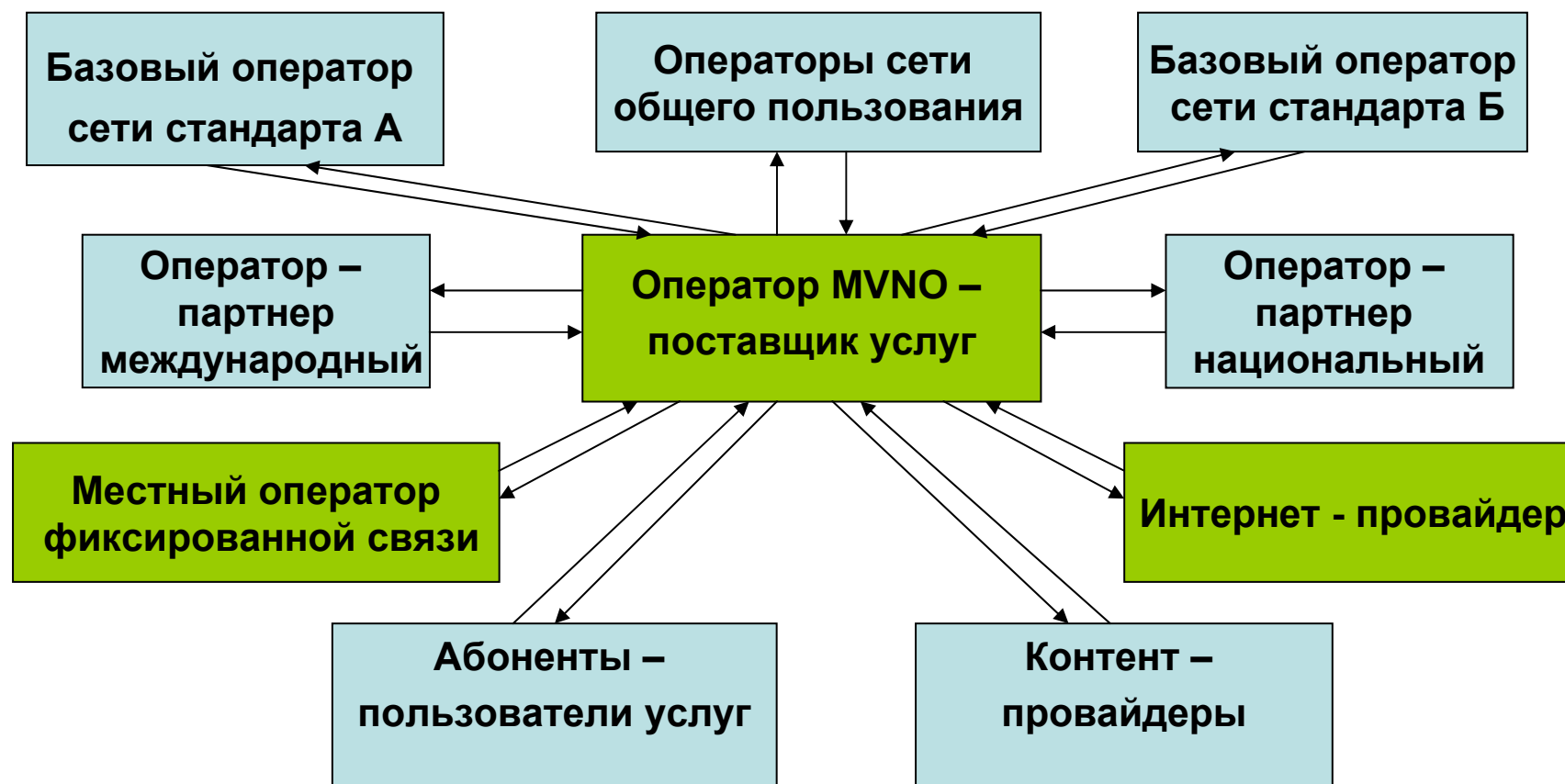
HMT - PMT

Бизнес - модель оператора MVNO с собственной сетевой инфраструктурой



HMT - PMT

Бизнес - модель оператора MVNO при решении задачи конвергенции услуг



HMT - PMT

Варианты оплаты услуг базового оператора при работе с MVNO

1-й вариант:

Прямое покрытие издержек – возмещение затрат базового оператора на сетевую поддержку MVNO плюс определенный процент в качестве вознаграждения (вне зависимости от доходов MVNO).

2-й вариант:

Обратное покрытие издержек – возмещение затрат базового оператора на сетевую поддержку MVNO и выплата вознаграждения за счет отчисления от полученного дохода от продаж услуг.

План создания опытной зоны сети MVNO компании «Народный Мобильный Телефон»

1. Заключение соглашений с действующими базовыми операторами (сети двух разных стандартов: GSM и CDMA -450).
2. Получение разрешения Мининформсвязи России на строительство опытной зоны MVNO.
3. Проектирование опытной зоны и монтаж оборудования (собственный центр коммутации, HLR, VLR, AUC, коды сети MNC и IMSI).
4. Проведение испытаний опытной зоны.

Благодарю за внимание !

Тел. +7 (095) 330-32-11, +7 (095) 500-54-98

E-mail: Vladimir.Shulga@vita-service.ru

HMT - PMT