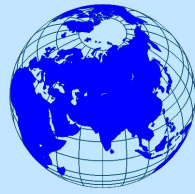




Возможности повышения эффективности бизнес-модели MVNO при использовании электронной платежной системы

В.К. Сарьян
Генеральный директор
ООО «НИИР – Платежные Системы»

В.Г. ШУЛЬГА
Генеральный директор компании
«Народный Мобильный Телефон»

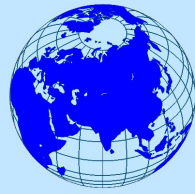


Оператор виртуальной сети подвижной связи – Mobile Virtual Network Operator (MVNO)

*Определение OFTEL - британского
регулирующего органа в области
телекоммуникаций :*

MVNO –

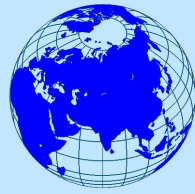
это операторская компания, которая предлагает подписку на услуги мобильной связи и сами услуги, но при этом не владеет необходимым для этого радиочастотным ресурсом



Оператор виртуальной сети подвижной связи – Mobile Virtual Network Operator (MVNO)

*Определение Мининформсвязи России
(доклад Министра Реймана Л.Д. в
Федеральном собрании Государственной
думы) :*

**Виртуальные операторы подвижной связи –
это компании, не обладающие собственным
частотным ресурсом, но предоставляющие от
своего лица услуги связи**



Уровни развития инфраструктуры MVNO

- **1-й уровень**

Без собственной сетевой инфраструктуры (инновационные операторы или сервис - провайдеры)

- **2-й уровень**

Частично реализованная сетевая инфраструктура (по крайней мере, свой биллинг), выступают на рынке под собственным брендом

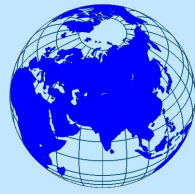
- **3-й уровень**

Развитая сетевая инфраструктура (как у обычного оператора мобильной связи, за исключением базовых станций) - операторы «классического типа»



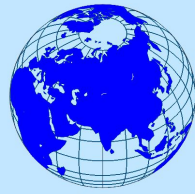
Важные особенности MVNO

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 несколькими базовыми операторами, в том числе с 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

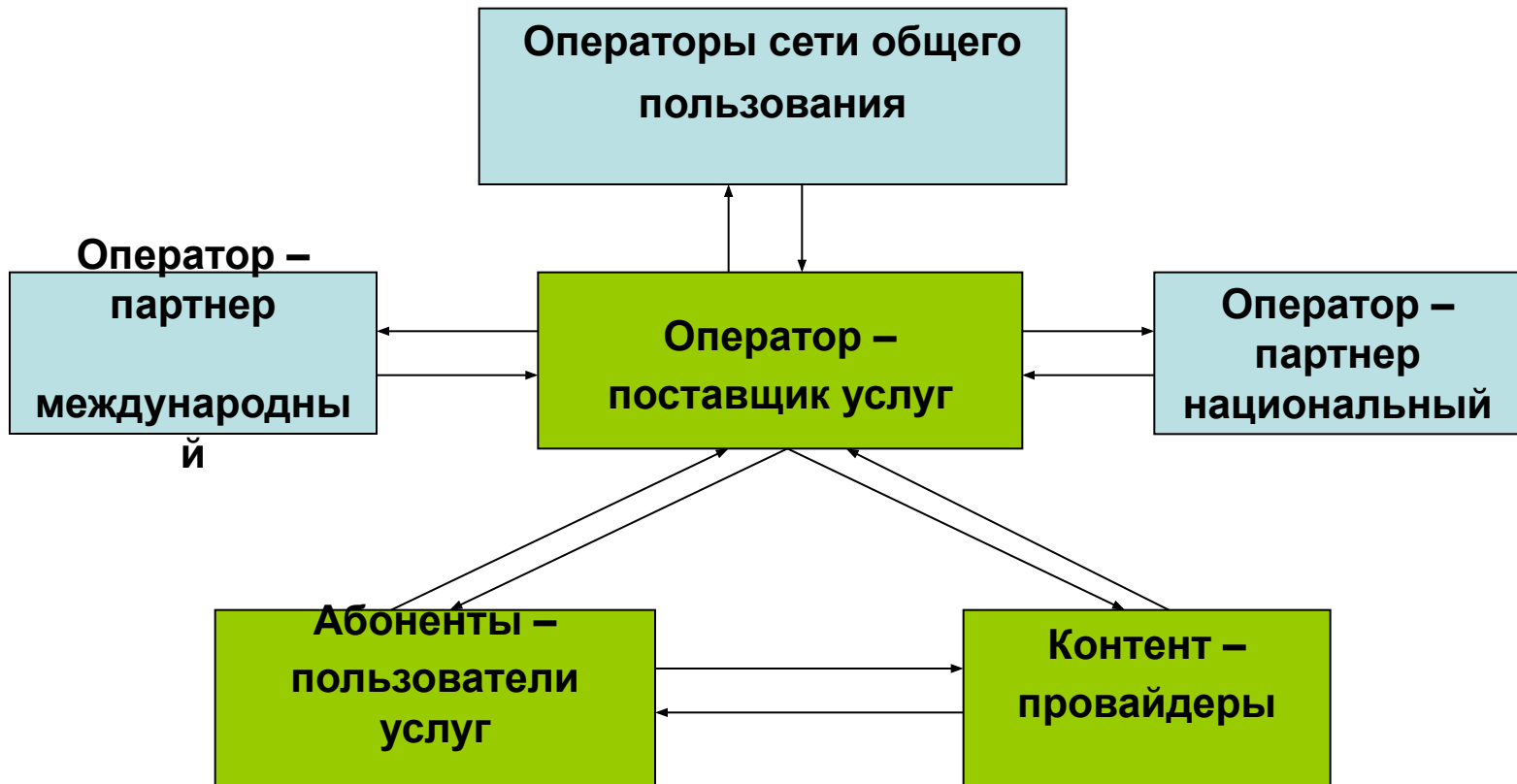


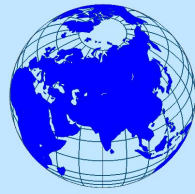
Выводы на основе зарубежного опыта создания MVNO и реальной ситуации в России на рынке услуг мобильной связи

- Появление MVNO позволяет повысить конкуренцию и быстро решать проблемы разработки и внедрения новых видов услуг при снижении цен на эти услуги
- Наибольшее распространение получают MVNO первого и второго уровня развития
- Требуются решения государственных регулирующих органов в области связи по защите интересов операторов типа MVNO
- Первоочередная задача - решение юридических вопросов создания в России MVNO третьего уровня

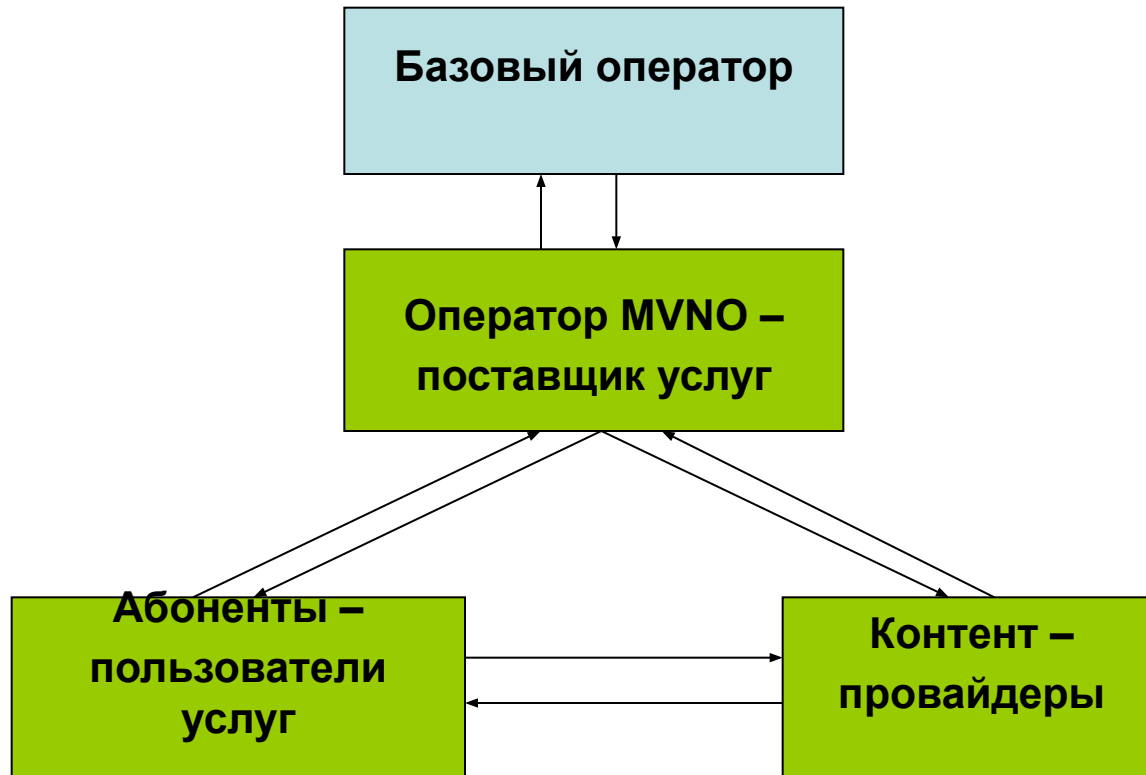


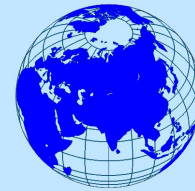
Бизнес-модель классического оператора подвижной связи



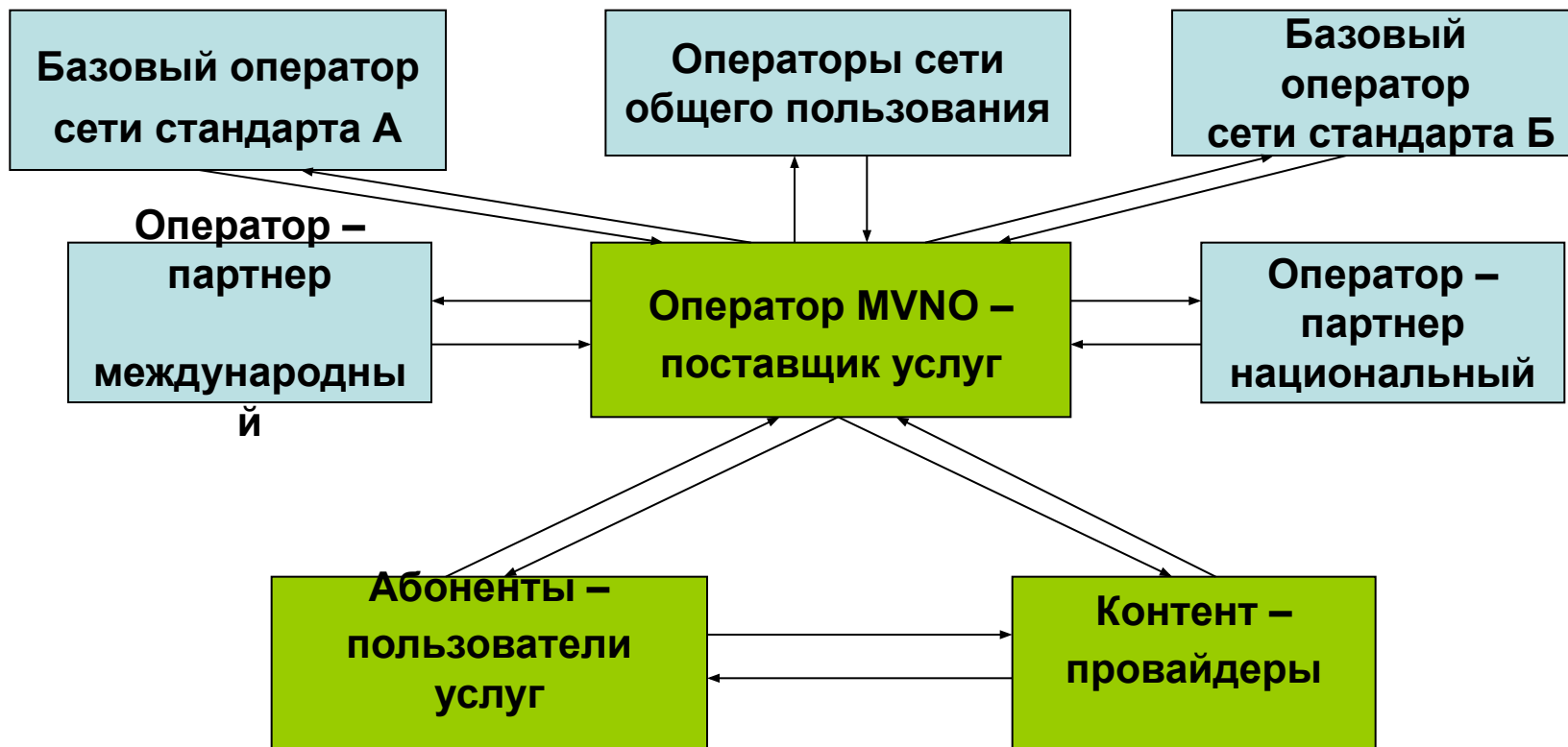


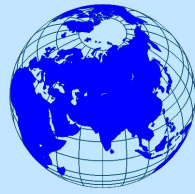
Бизнес-модель оператора MVNO 1-го уровня





Бизнес-модель оператора MVNO 3-го (высокого) уровня





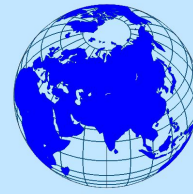
Варианты оплаты услуг базового оператора при работе с MVNO

1-й вариант:

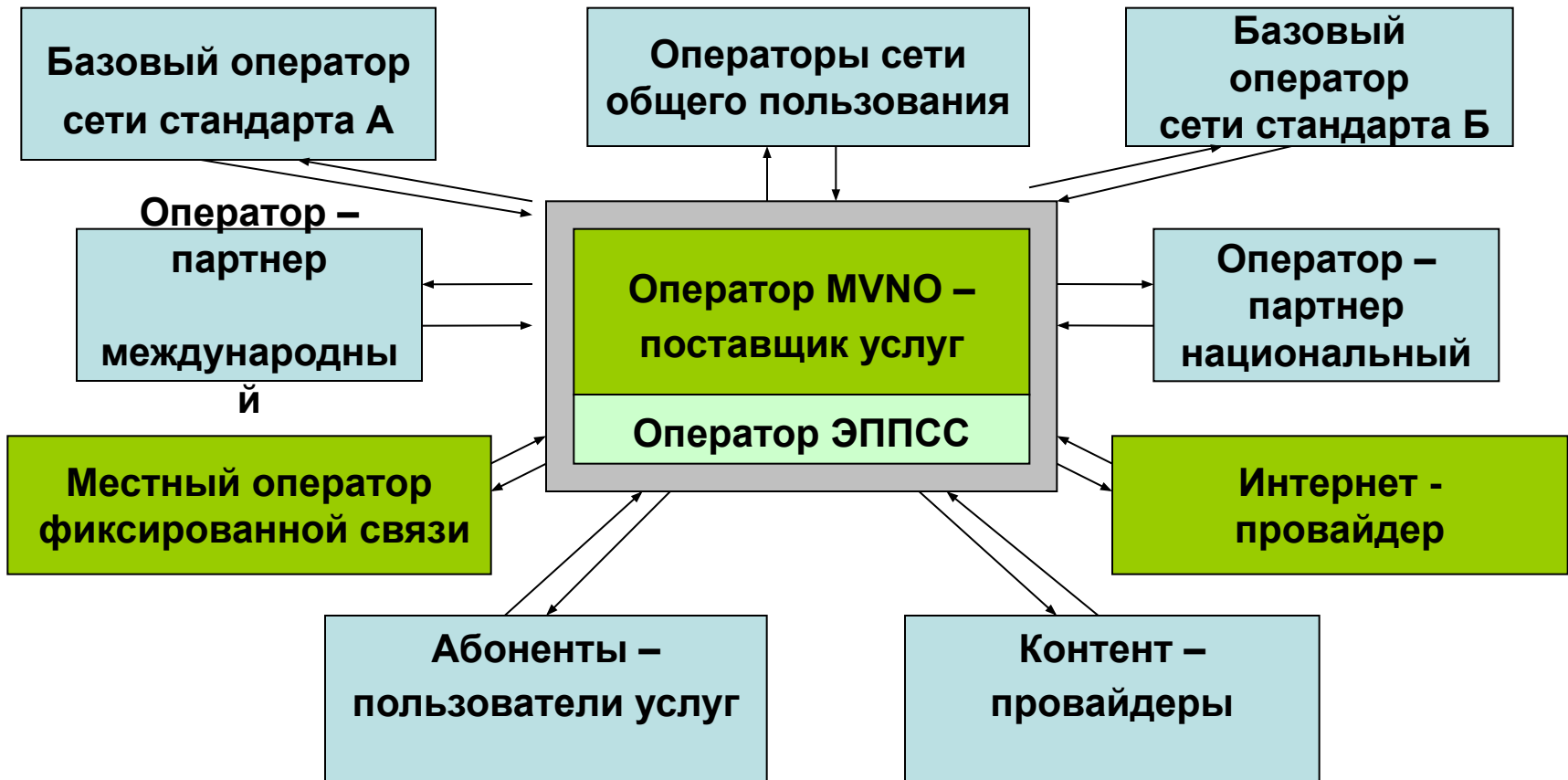
Прямое покрытие издержек – возмещение затрат базового оператора на сетевую поддержку MVNO плюс определенный процент в качестве вознаграждения (вне зависимости от доходов MVNO).

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.



Бизнес-модель оператора MVNO при конвергенции услуг подвижной и фиксированной связи



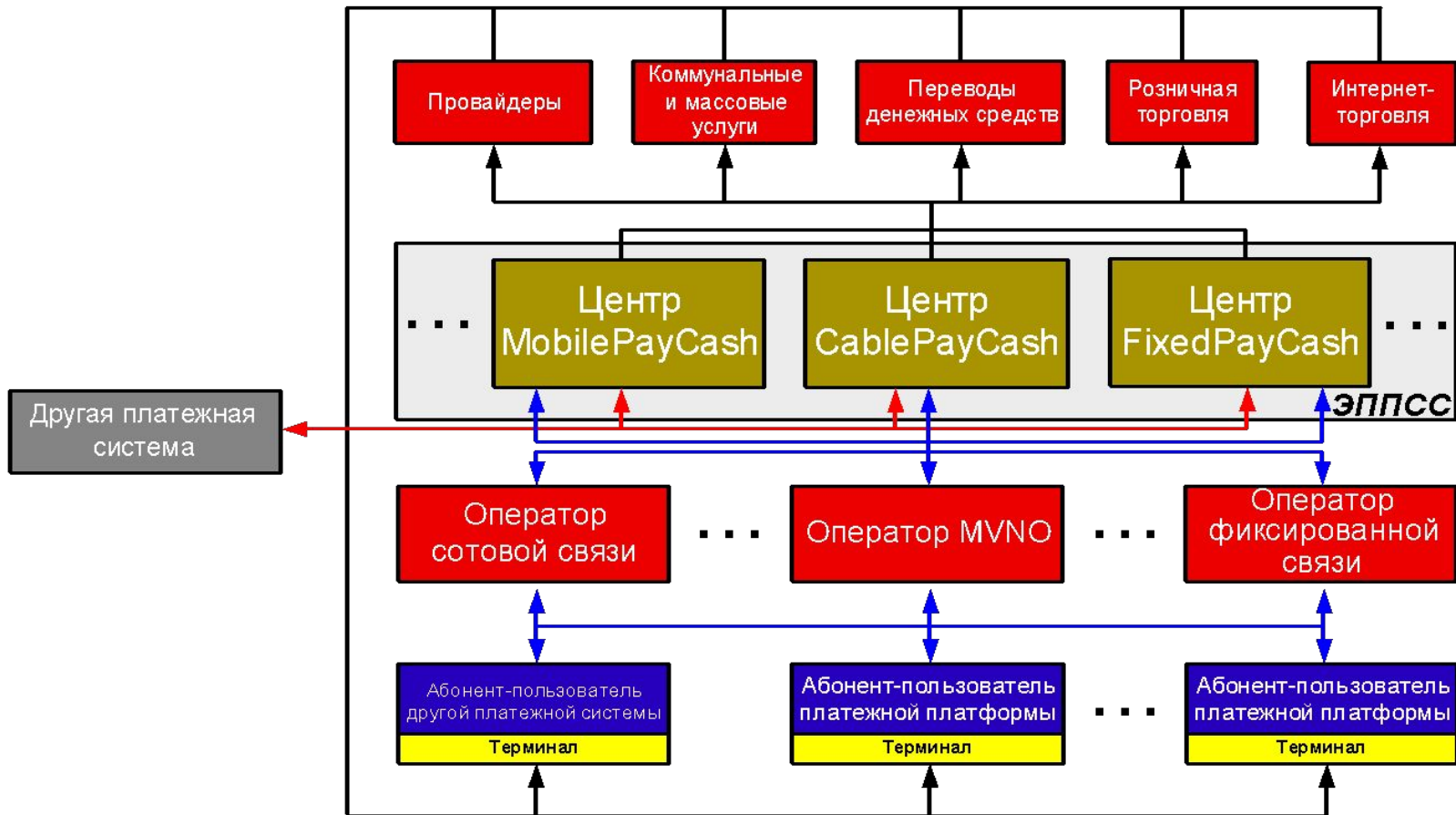


Основные принципы построения Платежной Платформы

- **Приоритет интересов Операторов связи;**
- **Освобождение Операторов от всех рисков, связанных с проведением платежных операций;**
- **Получение дополнительного дохода Операторами связи;**
- **Ориентация на вовлечение Абонентов Оператора в те сферы платежных услуг, освоение которых вызывает затруднение у Операторов и Провайдеров услуг;**
- **Применимость и адаптируемость для любых транспортных технологий связи и для любого терминального оборудования.**

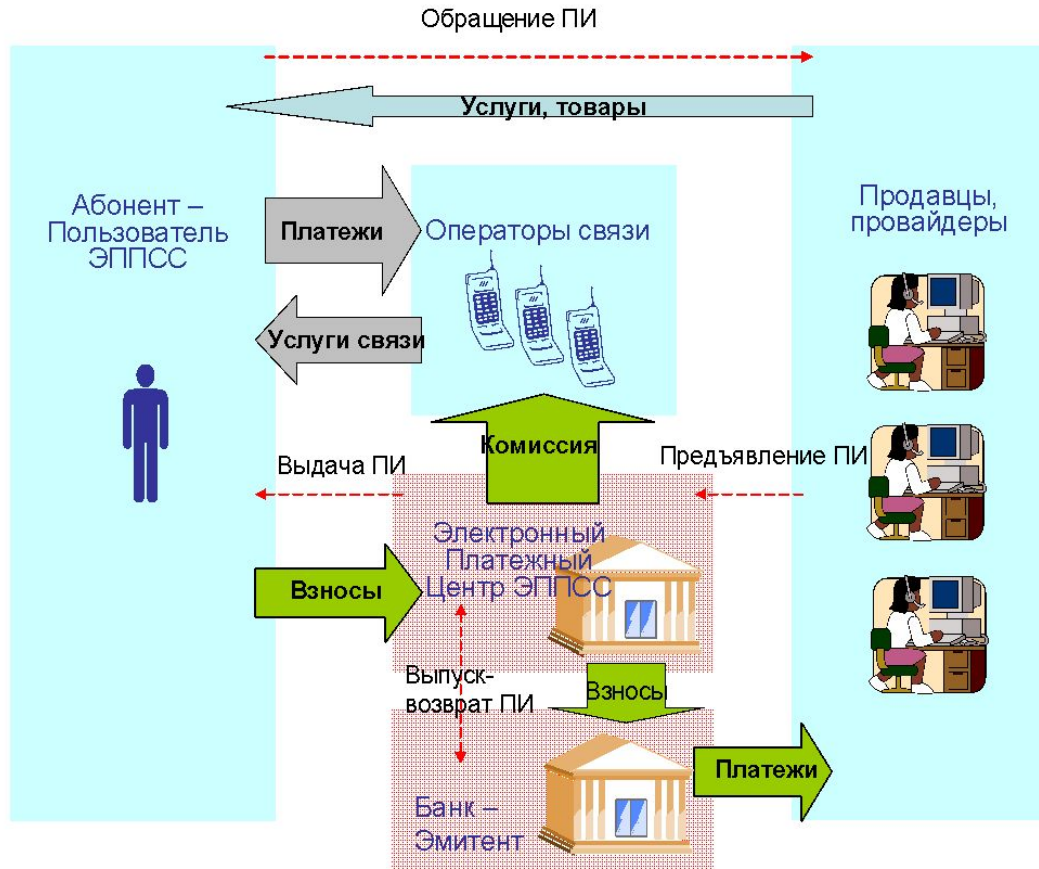


Схема взаимодействий с ЭППСС



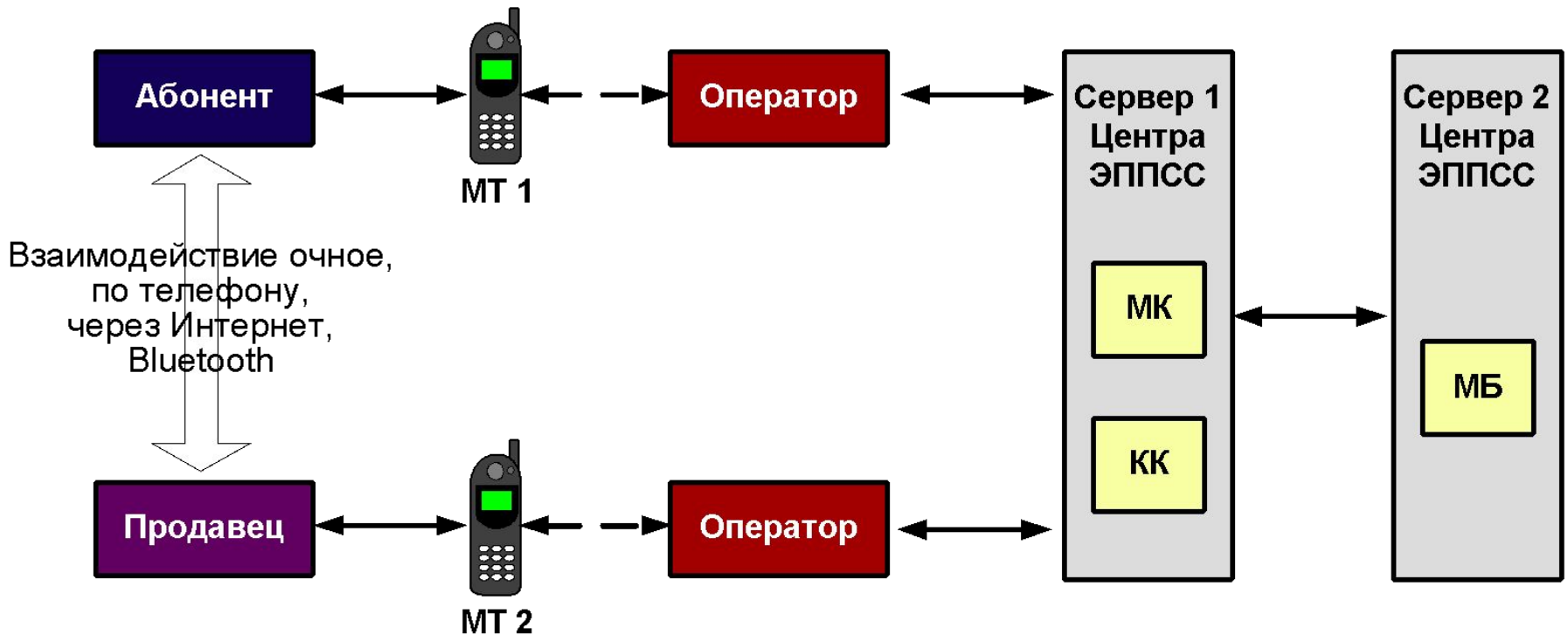


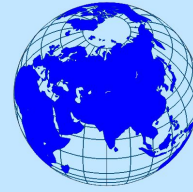
Бизнес-модель оператора СПС при использовании платформы ЭППСС



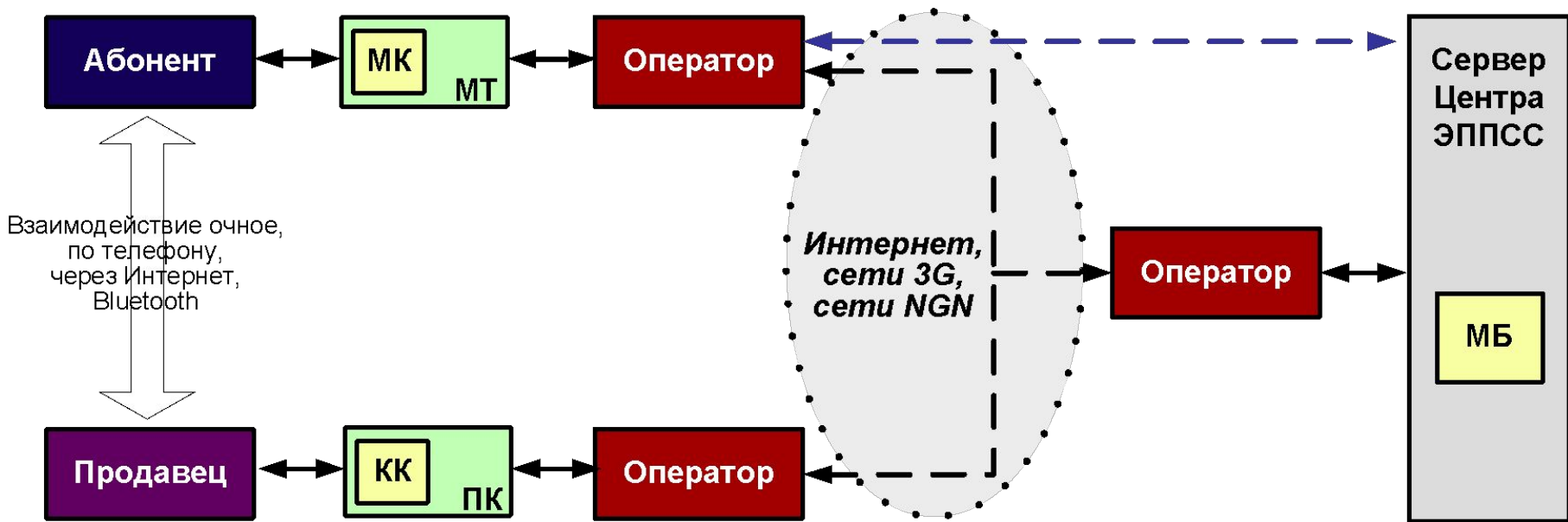


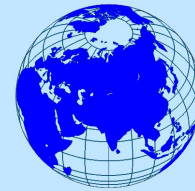
Простейшая схема взаимодействия





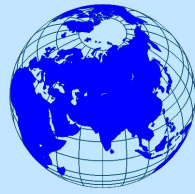
«Полнофункциональная» схема взаимодействия





Приложения бизнес-процессов ЭППСС

- перевод денег другому Абоненту;
- покупка товара в розничной Торговой Точке;
- покупка товара в автоматическом торговом киоске;
- оплата прохода, проезда на общественном транспорте или другого стандартного товара;
- оплата парковки;
- коммунальные платежи, взаимодействие M2M;
- автоматическая оплата услуг Операторов связи, платежи Now-Pay;
- приобретение билетов;
- оплата штрафов ГИБДД и другим государственным органам;
- банковские услуги, экспресс-кредитование;
- лотереи, розыгрыши, ставки;
- продажа Провайдером контента или услуг.



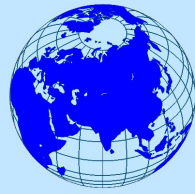
Предложение Ассоциации 3G по созданию опытной зоны сети MVNO

Первый этап

проектирование, строительство и испытание фрагментов сети MVNO при использовании в качестве базовых действующих сети двух разных стандартов: GSM – 900/1800 и IMT-TC -450

Второй этап

расширение опытной зоны за счет использования фрагмента сети подвижной связи стандарта UMTS



Благодарю за внимание !

**Тел. +7 (095) 261-54-82
E-mail: niir-ps@yandex.ru**

**Тел. +7 (095) 330-32-11, +7 (095) 500-54-98
E-mail: Vladimir.Shulga@vita-service.ru**