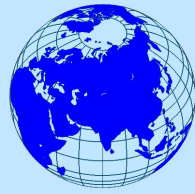


# **Возможности повышения эффективности бизнес-модели MVNO при использовании электронной платежной системы**

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

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

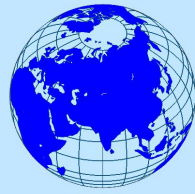


## Оператор виртуальной сети подвижной связи – Mobile Virtual Network Operator (MVNO)

*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**

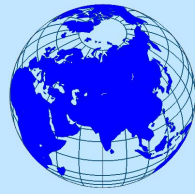
Без собственной сетевой инфраструктуры (инновационные операторы или сервис - провайдеры)

- **2-й уровень**

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

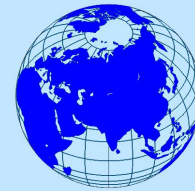
- **3-й уровень**

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



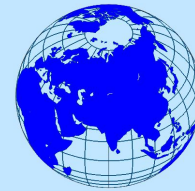
## Важные особенности MVNO

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

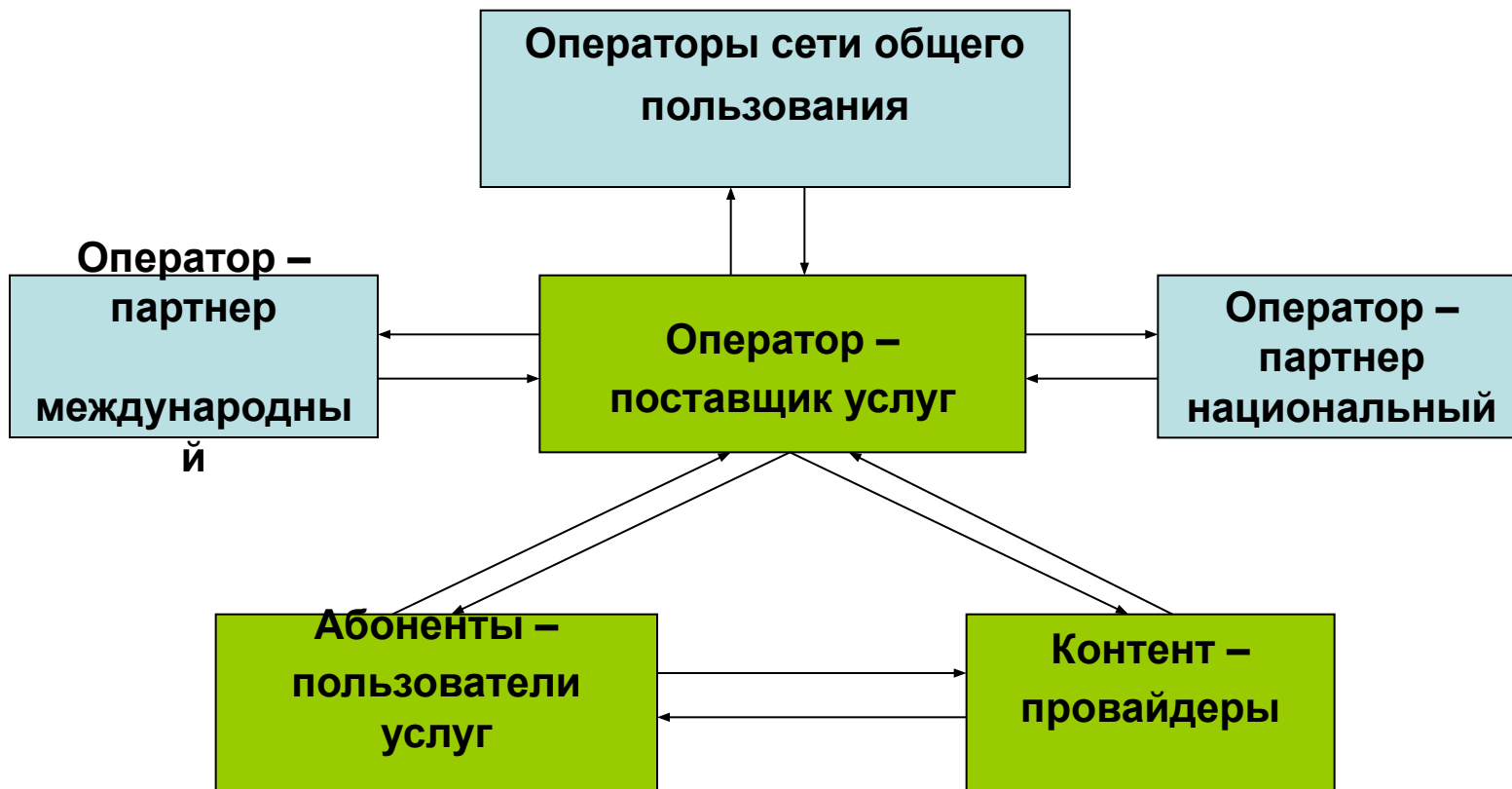


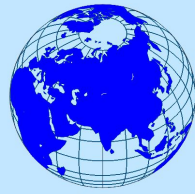
## Выводы на основе зарубежного опыта создания MVNO и реальной ситуации в России на рынке услуг мобильной связи

- 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

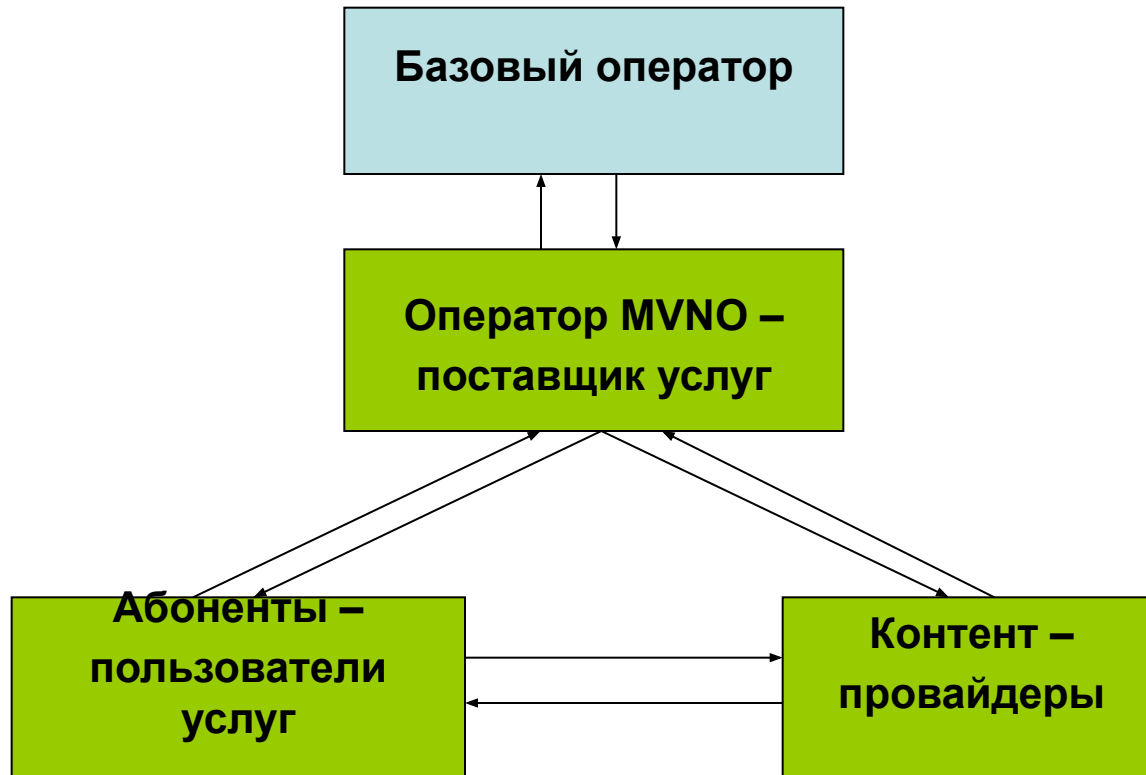


## Бизнес-модель классического оператора подвижной связи

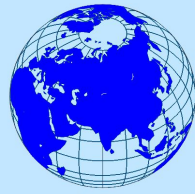




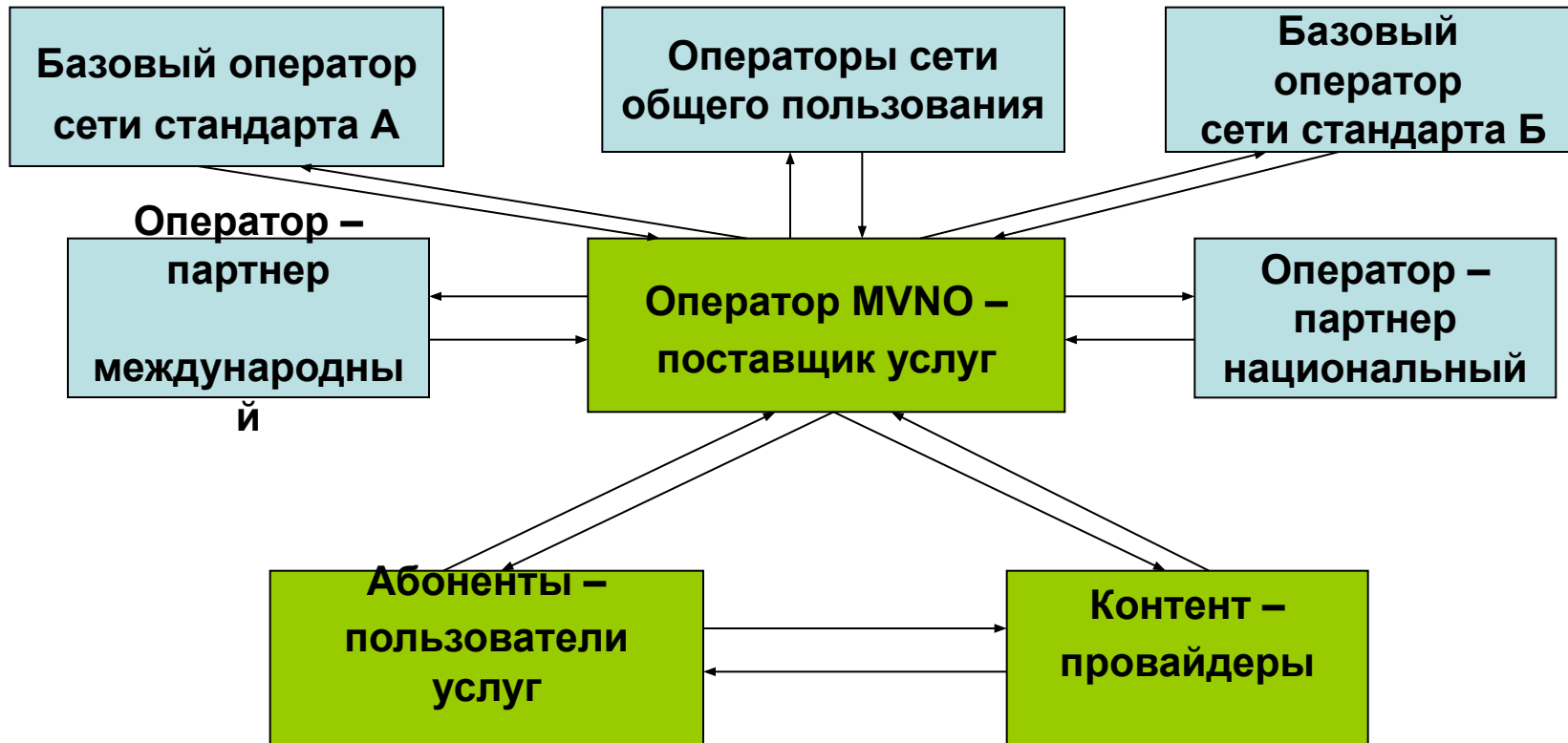
## Бизнес-модель оператора MVNO 1-го уровня

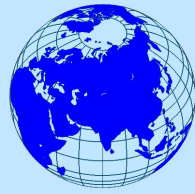






## Бизнес-модель оператора MVNO 3-го (высокого) уровня





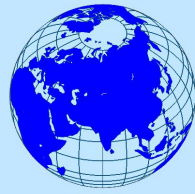
## Варианты оплаты услуг базового оператора при работе с MVNO

### 1-й вариант:

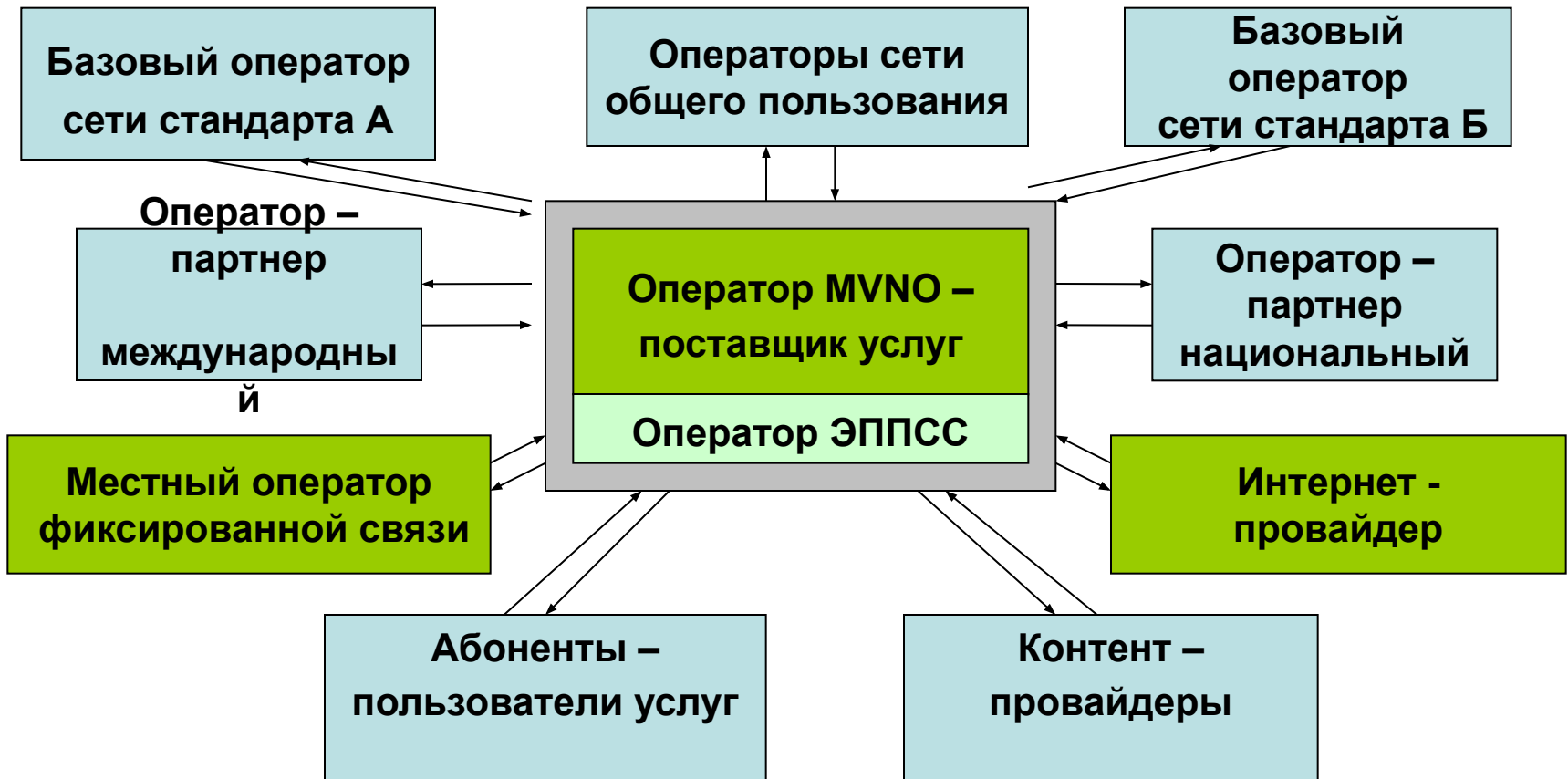
**Прямое покрытие издержек** – возмещение затрат базового оператора на сетевую поддержку MVNO плюс определенный процент в качестве вознаграждения (вне зависимости от доходов MVNO).

### 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



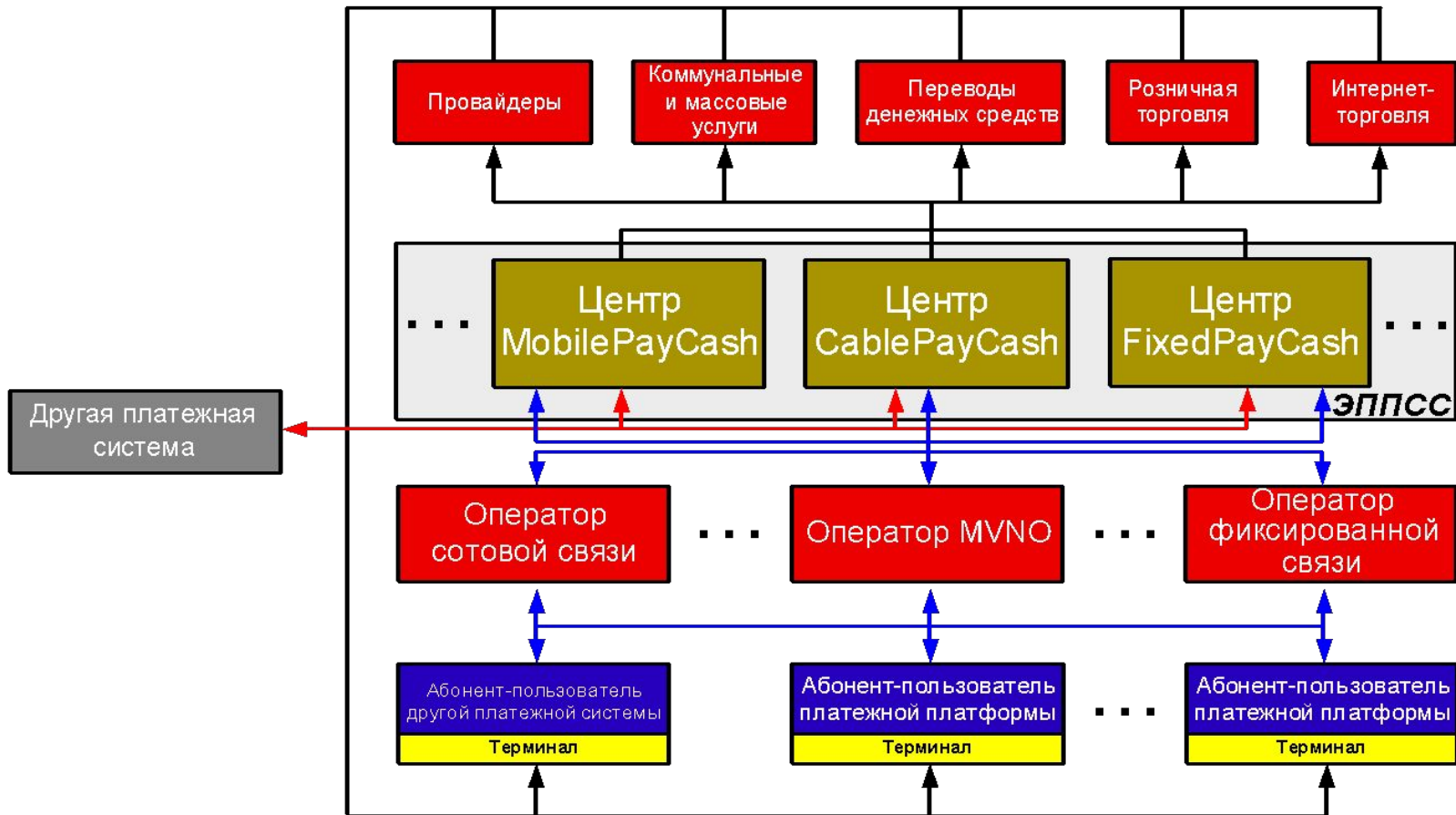


## **Основные принципы построения Платежной Платформы**

- **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.**

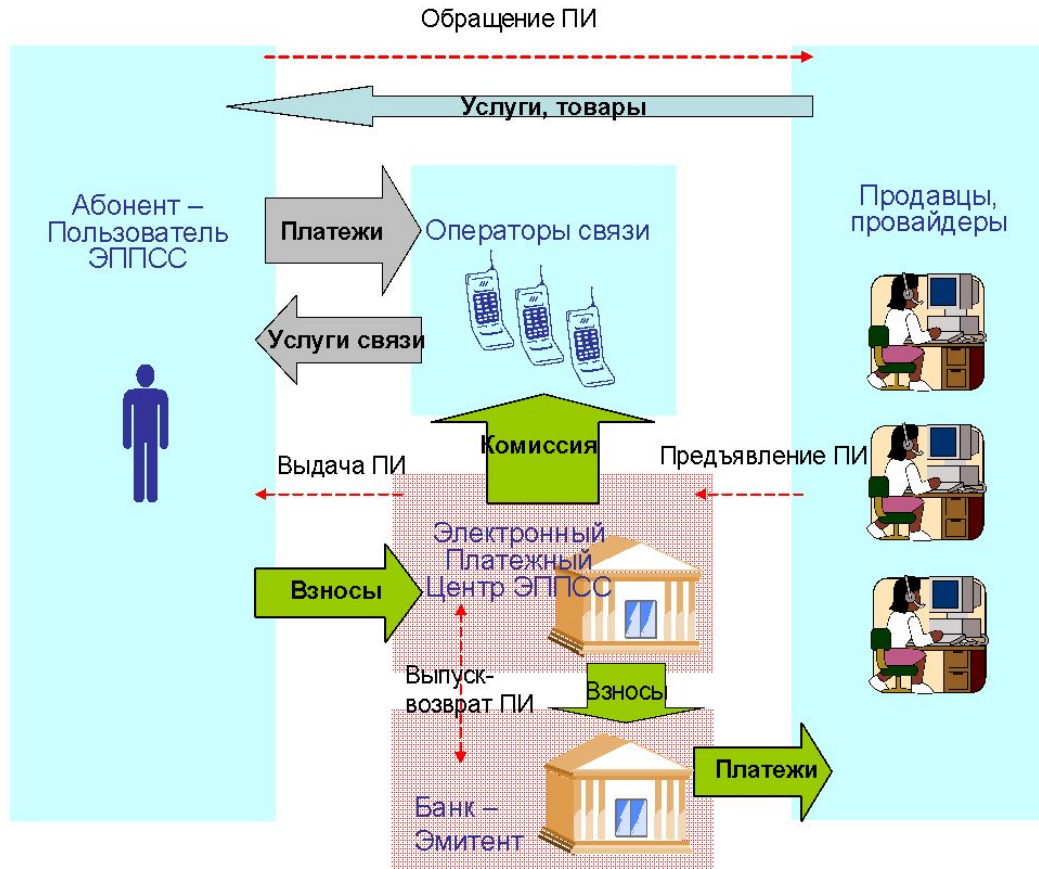


# Схема взаимодействий с ЭППСС



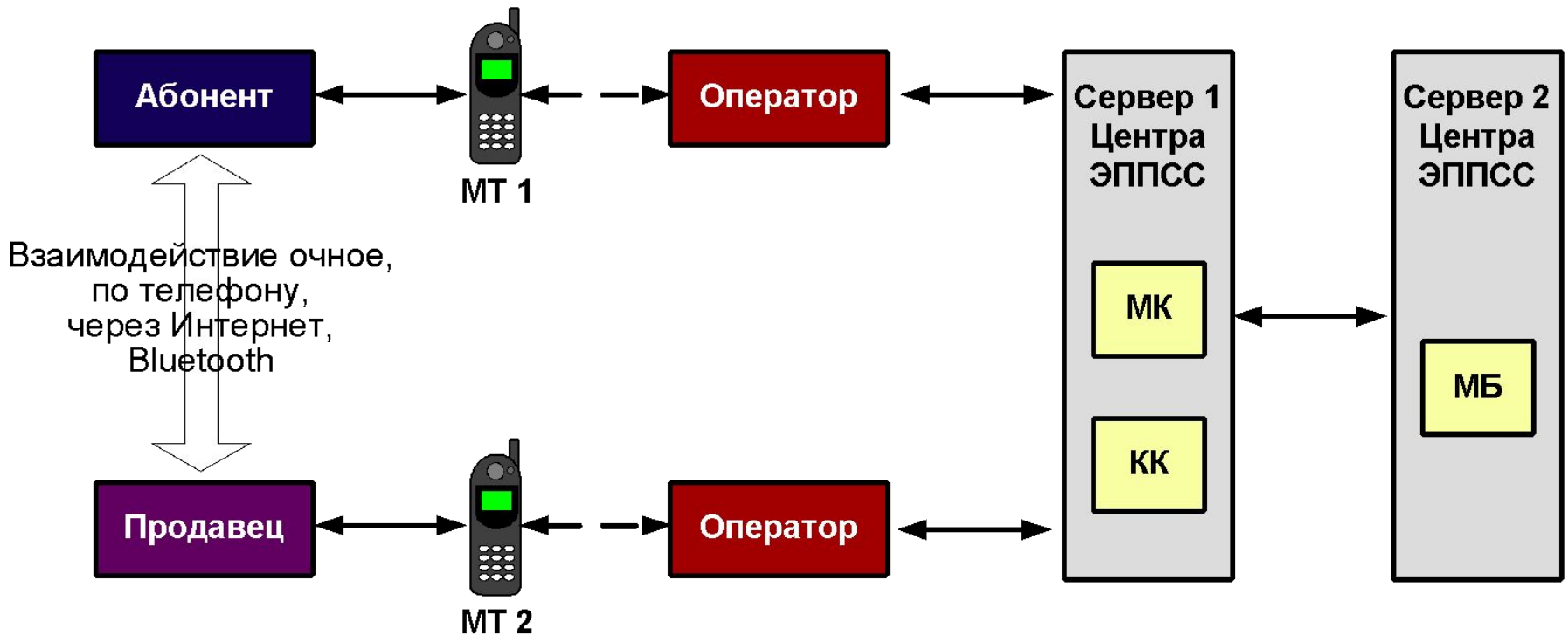


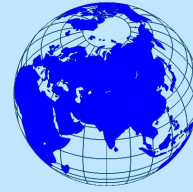
## Бизнес-модель оператора СПС при использовании платформы ЭППСС



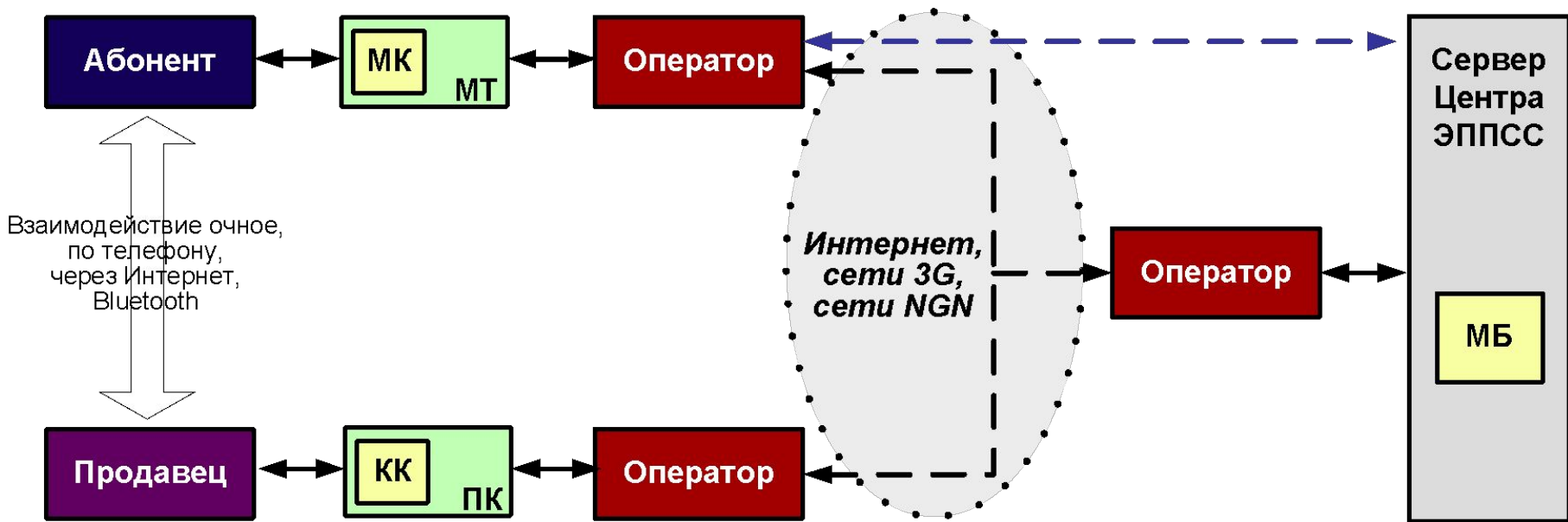


## Простейшая схема взаимодействия

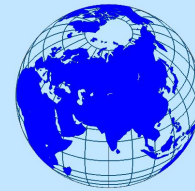




«Полнофункциональная» схема взаимодействия

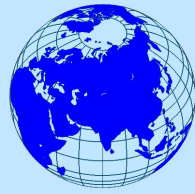






## Приложения бизнес-процессов ЭППСС

- 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.



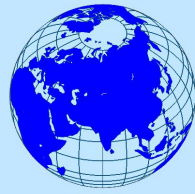
## Предложение Ассоциации 3G по созданию опытной зоны сети MVNO

### 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**