Оператор магистральной связи "Сигма Телеком" работает в направлении реализации проект Full-MVNO в сотрудничестве с участниками "большой тройки".

О таком сотрудничестве упомянул вчера руководитель направления по развитию услуг передачи данных ООО "Сигма Телеком" Дмитрий Айдинов на III Международной конференции "Critical Communications Russia 2014: Ведомственные и корпоративные сети связи ключевых отраслей российской экономики", организованной ComNews Conferences.

По его словам, оператор уже сейчас может оказывать услуги мобильной безопасности и мобильного контроля под ключ, используя имеющийся опыт работы с операторами "большой тройки". В случае успешной реализации проекта, клиентами нового MVNO-оператора станут прежде всего сотрудники материнской компании – "Связьтранснефти", партнерами – как "большая тройка" (МТС, "МегаФон" и "ВымпелКом"), так и другие игроки рынка. В разговоре с репортером ComNews Айдинов уточнил, что на реализацию проекта может уйти не менее двух лет, однако сумму затрат назвать затруднился.

ОАО "Мобильные ТелеСистемы" (МТС) и "Tele2 Россия" не вели переговоров с "Сигмой Телеком", говорят представители компаний. ОАО "ВымпелКом" отказалось комментировать наличие или отсутствие диалога. Не предоставило комментариев и ОАО "МегаФон".

"Ситуация на мобильном рынке меняется. Если раньше у крупнейших операторов едва хватало емкости, чтоб обслужить собственных абонентов, то в ближайшие годы "простой" емкости очень вероятен, и тогда владельцы сетей будут заинтересованы в

оптовой продаже трафика MVNO-операторам", - говорит президент Ассоциации региональных операторов связи (АРОС) Юрий Домбровский. На его взгляд, этим обстоятельством может воспользоваться "Сигма Телеком" и иные разработчики MVNO-проектов.

"Преуспеет тот, кто умеет работать с массовым рынком, силен в маркетинге и обслуживании, выстроит свой неповторимый бренд, - рассуждает Домбровский. - Если рыночная доля MVNO-операторов достигнет, как в Европе, 5-7%, это окажет существенное влияние на рынок, на тарифы. Пока MVNO-операции в России нишевые".

МТС использует MVNO-проекты для решения конкретных бизнес-задач: запуск конвергентных услуг в рамках проекта с ОАО "МГТС", привлечение новых пользователей в рамках проекта с ритейлером "Связной", а также работа по схеме разделения доходов и повышения маржинальности международных вызовов с "МТТ Групп", отмечает руководитель направления по взаимодействию со СМИ оператора Дмитрий Солодовников.

"ВымпелКому" также часто поступают предложения об организации проектов MVNO от различных структур. "Вопрос в том, насколько текущая загруженность сетей как в плане частотного ресурса, так и инфраструктуры мобильных операторов реально позволяет присоединять всех желающих виртуальных операторов без ущерба качеству услуг", - подчеркивает пресс-секретарь компании Анна Айбашева. По ее мнению, все попытки MVNO в России нельзя назвать по-настоящему успешными, поскольку операторы не смогли предложить клиентам ничего уникального.

"Tele2 Россия" рассматривает любые взаимовыгодные предложения о сотрудничестве, но не ожидает существенных изменений на рынке в связи с планами "Сигмы Телеком". "MVNO-операторы – это в любом случае лишь нишевые игроки, а уровень конкуренции в отрасли и так достаточно высокий", - считает пресс-секретарь Tele2 Ирина Рыбакова.

"Сигма Телеком" обладает лицензией MVNO. 25% компании принадлежит "дочке" "Транснефти", "Связьтранснефти", 75% - у "Новиком связи". В конце прошлого года фирма вышла на рынок магистральной связи, еще раньше, в марте 2013 г., "Транснефть" утвердила "Сигму Телеком" корпоративным оператором мобильной связи для всех "дочек". На 1 февраля 2014 г. у "Сигмы Телеком" было более 11 тыс. абонентов, увеличить показатель компания сможет, если предложит услуги сотовой связи "для

личного пользования" всем работникам компании, а также членам их семей.

Кроме того, сотовая связь была объединена с нумерацией офисной АТС "Транснефти", что позволит сотрудникам компании звонить с мобильного телефона по короткому номеру на офисную АТС и наоборот. Следующим шагом станет внедрение дополнительных услуг и специальных приложений информационной безопасности для корпоративных смартфонов и планшетных компьютеров.

По российскому законодательству MVNO должны обладать собственной номерной емкостью, биллинговой системой, их клиенты не являются абонентами сотового оператора. В отличие от так называемых pre-MVNO, которые до сих пор были развиты в стране, MVNO определяют тарифы и маркетинговую стратегию, фактически закупая у оператора мобильный трафик.

МТС ранее подтверждала "Коммерсанту", что сотрудничает с "Сигмой Телеком" по агентской схеме, которая относится к pre-MVNO. Она предполагает, что компания закупает у оператора SIM-карты с определенными тарифными планами и перепродает их конечному пользователю. В "ВымпелКоме" также работают с компаниями по агентской схеме, но сообщали, что обсуждают "формат дальнейшего возможного сотрудничества". В "МегаФоне" отказывались от комментариев.

© COMNEWS

08.10.2014