



Повышение устойчивости  
бизнеса Интернет провайдера.  
Бизнес-модель МТТ.

## **ОАО «МТТ» – оператор связи национального масштаба**

- Опыт работы на рынке телекоммуникаций РФ – 14 лет
- Современная телекоммуникационная система национального масштаба
- Работа на массовом рынке конечных пользователей с 2004 года
- Лицензии и услуги ОАО «МТТ»:
  - услуги междугородной и международной телефонной связи на всей территории Российской Федерации (лицензия № 32042)
  - услуги внутризоновой телефонной связи в г.г. Москва и Санкт-Петербург (лицензии №№ 32746, 32745)
  - услуги местной телефонной связи (лицензия № 58739)
  - Интеллектуальные услуги связи
  - телематические услуги связи (лицензия № 31509 )
  - услуги связи в сети передачи данных (лицензия № 31508)
  - услуги связи по передаче данных для целей передачи голосовой информации (лицензия № 53503)

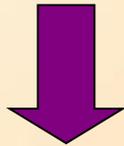
# Текущая ситуация на рынке региона и наиболее вероятные сценарии ее развития

## Сегодня:

### Локальный Интернет-провайдер ШПД:

- Имеется относительно устойчивая абонентская база
- Бизнес в целом доходен, но не позволяет активно развиваться на других территориях
- Отлаженные бизнес-процессы оказания услуги
- Высокий уровень конкуренции на локальном рынке
- Ограниченность в средствах для развития дополнительных сервисов

## Завтра:



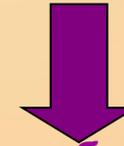
- Обрушение рынка по тарифам
- Предложение пакетных услуг
- Быстрое построение и расширение сети
- Передовые технологии обслуживания и поддержки
- Массированная рекламная поддержка продаж на федеральном и региональном уровне
- Перевод крупных корпоративных клиентов под единого поставщика услуг

### **Локальный провайдер:**

А). Продает бизнес федеральному игроку по названной им цене без возможности ее обсуждения.

либо,

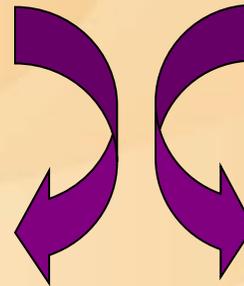
Б). Уходит с рынка под давлением федерального игрока, имеющего гораздо более существенные ресурсы для развития и привлечения клиентов – бизнес закрывается



## **Дальнейшее обострение конкуренции на локальном уровне:**

- Снижение тарифов в целом по рынку
- Нарастающее давление со стороны МРК
- Необходимость развития сети (рост капзатрат)
- Внедрение новых сервисов
- Рост расходов на рекламу и продвижение
- Все большая ограниченность рынка

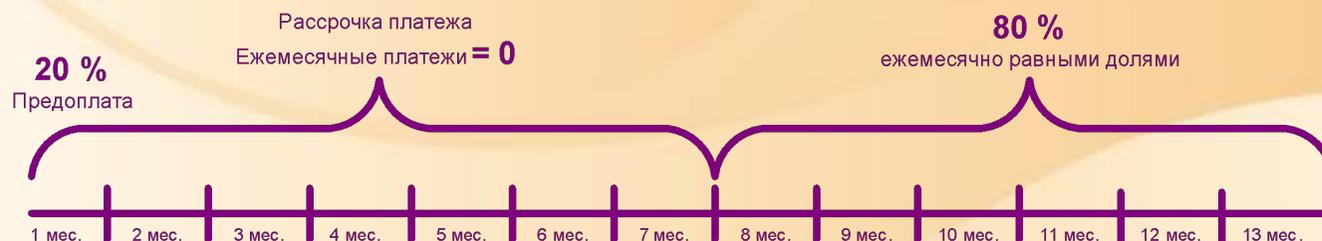
- Снижение доходов в абсолютном выражении
- Рост капитальных и операционных затрат
- Ухудшение финансовых показателей
- Снижение стоимости бизнеса



## Третий вариант

# Вступление в федеральный проект МТТ:

- Сохранение и развитие собственного бизнеса в долгосрочной перспективе
- Востребованные дополнительные услуги без CAPEX
- Развитие в рамках единого федерального бренда МТТ, при сохранении независимости
- Снижение конкуренции с другими локальными провайдерами
- Сохранение и улучшение финансовых показателей бизнеса
- Снижение затрат на рекламу и продвижение услуг
- Льготные цены при централизованной закупке оборудования для развития своей сети:



## Концепция проекта.

Объединение на единой технологической и организационной платформе независимых провайдеров с целью получения синергетического эффекта от масштаба проекта.



Ключ к успеху: Сочетание федерального бренда МТТ, централизованной платформы доставки услуг и контента и знание регионального рынка провайдера.

### Формула успеха:

Сохранение текущей маржинальности провайдера + Увеличение ценности услуг провайдера (дополнительные услуги МТТ) + Реклама и продвижение МТТ=**УСТОЙЧИВЫЙ И ВЫСОКОДОХОДНЫЙ БИЗНЕС**

# Конкурентная среда

## Телекоммуникационный холдинг

Бренд национального масштаба  
Инвестиции  
Ценовой демпинг  
Централизация платформ доп. услуг

*Основа конкурентных преимуществ – Эффект масштаба*

## Локальный игрок

Лояльность пользователей  
Знание местного рынка  
Оптимальная инфраструктура



## ОАО «МТТ»

Бренд национального масштаба  
Ценовой демпинг  
Централизация платформ доп. услуг

**У кого больше шансов на успех?**

# Предложение МТТ. Услуга.

## Основная услуга:

Предоставление доступа в сеть Интернет

- Самые низкие тарифы на безлимитный доступ в Интернет на рынке региона
- Различные тарифные планы
- Скорость передачи данных от 128 Kbit/s до 10 Mbit/s.
- Абонентский портал
- Техническая поддержка (24x7)

## !!! Дополнительные услуги:

**Родительский контроль**

Турбо кнопка

**Антивирус**

VoIP

**IPTV**

Видео по запросу

**Triple Play**

Видеоконференцсвязь

**VPN**

Другие услуги

## Целевые сегменты:

### Частные пользователи Интернет – ОСНОВНОЙ ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ ПРОЕКТА:

- Пользователи домашних сетей, обслуживаемые мелкими региональными интернет провайдерами (Партнерами);
- Пользователи DialUP доступа, для которых имеется техническая возможность организации доступа через Партнеров;
- Пользователи провайдеров, занимающих существенное положение на рынке региона, для которых имеется техническая возможность организации доступа через Партнеров.

### Мелкие и средние корпоративные клиенты:

- Существующие пользователи Партнеров, использующие как DialUP, так и широкополосный доступ в Интернет;
- Пользователи DialUP доступа, для которых имеется техническая возможность организации доступа через Партнеров;
- Пользователи провайдеров занимающих существенное положение на рынке региона, для которых имеется техническая возможность организации доступа через Партнеров.
- Корпоративные клиенты, имеющие территориально распределенную сеть офисов, обслуживаемых различными местными провайдерами.

## Дополнительные услуги.

### Родительский контроль

Турбо кнопка

Антивирус

VoIP

**IPTV**

Видео по запросу

**Triple Play**

Видеоконференцсвязь

**VPN**

Другие услуги

Перечень основных услуг  
Интернет провайдеров  
идентичен. В конкурентной  
борьбе победит тот, кто  
предложит принципиально  
новые сервисы и контент!

**Предложение МТТ:  
Дополнительные  
услуги без CAPEX.  
Расчеты по схеме  
Revenue-sharing.**

**CAPEX  
> 20 MUSD**

Реализация новых услуг требует  
существенных капитальных затрат. Бизнес  
небольших провайдеров не позволяет  
вкладываться в сервисы.

# Варианты взаимодействия МТТ и Партнеров. Договорная модель.

## Взаимодействие участников проекта:

*МТТ предоставляет Партнеру собственный магистральный доступ в сеть Интернет.  
МТТ перезаключает договора с абонентами Партнера и оказывает услугу доступа в Интернет и дополнительные услуги от своего имени.  
Партнер обеспечивает привлечение, заключение договоров, техническое сопровождение оказания услуги доступа в Интернет, справочное обслуживание второго уровня.*



# Что уже реализовано

Построено 28 узлов доступа (срок сдачи конец июня, начало июля)

В стадии строительства еще 11 узлов.

В реализации услуга IP TV в партнерстве с компанией Синтерра-медиа.  
Томск, Ярославль, Воронеж – 2 STM-1 с 30 каналами в открытом доступе.  
Реализация систем закрытия и дистрибуции контента (август-сентябрь)

Начало тестовой эксплуатации услуг в формате «Интернет+IPTV» в  
Воронеже и Ярославле – июнь

**Благодарю за внимание!**

**Чураев Николай,  
Зам.генерального директора по  
коммерческой деятельности ОАО  
«МТТ»  
nchuraev@mtt.ru**