



# **БИЗНЕС-ПЛАН**

## **развития в городе Лобня Московской области и пригородных коттеджных поселках**

**Московская область, г. Лобня. 2009 г.**



# 1. СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. СОДЕРЖАНИЕ</b> .....	<b>2</b>
<b>2. ВВЕДЕНИЕ</b> .....	<b>3</b>
<b>3. ПЛАН РАЗВИТИЯ СЕТИ ПО МИКРОРАЙОНАМ ЛОБНИ И ПОСЕЛКАМ</b> .....	<b>4</b>
3.1. Этап 1. Строительство магистральной ВОЛС г. Лобня – свх. Останкино. ....	4
3.2. Этап 2. Развитие сети в мкр. Красная Поляна (г.о. Лобня, Мытищинский р-н) .....	6
3.3. Этап 3. Развитие сети в пос. Пучки (г.о. Лобня, Мытищинский р-н) .....	8
3.4. Этап 4. Развитие сети в пос. Озерецкое (Дмитровский р-н).....	10
3.5. Этап 5. Развитие сети в мкр. Москвич и Катюшки (г.о. Лобня, Мытищинский р-н) .....	12
3.6. Сводный план развития сети.....	14
<b>4. АНАЛИЗ РИСКОВ</b> .....	<b>21</b>
4.1. Технические риски .....	21
4.2. Финансовые риски .....	21
<b>5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>22</b>



## 2. ВВЕДЕНИЕ

Настоящий документ содержит бизнес-план развития оператора связи «ЛинкИнтел» на рынке телекоммуникационных услуг.

Никакая часть этого документа не может быть воспроизведена без письменного разрешения ООО «ЛинкИнтел».

Торговая марка LINKINTEL, логотип LINKINTEL и слоган «СВЯЗЬ С ИНТЕЛЛЕКТОМ» являются собственностью ООО «ЛинкИнтел». Другие упоминаемые в документе торговые марки являются собственностью соответствующих владельцев.



### 3. План развития сети по микрорайонам Лобни и поселкам.

В настоящее время обстоятельства складываются таким образом, что «ЛинкИнтел» имеет возможность стремительно увеличить объемы продаж за счет выхода на освободившиеся рынки телекоммуникационных услуг в сегменте коттеджной застройки. Кризис 2008 года явился причиной развала «карманных» операторов, организованных на кредитные инвестиции. Близкое расположение «ЛинкИнтел» к таким населенным пунктам сейчас дает хороший шанс разработать «непобедимое» коммерческое предложение в образовавшемся вакууме.

Для предоставления услуг широкополосного доступа в Интернет, необходимо проложить дополнительные оптические каналы связи, что подразумевает дополнительное финансирование. В условиях послекризисного удорожания денег и прекращения инвестирования в реальный сектор развитие сети «ЛинкИнтел» на заемные денежные средства банков стало практически невозможным или невыгодным.

#### 3.1. Этап 1. Строительство магистральной ВОЛС г. Лобня – свх. Останкино.

Данный бизнес-план состоит из 5-ти этапов с первоочередным и обязательным для выполнения 1-ым этапом – прокладки магистральной ВОЛС от г. Лобня, ул. Крупской, д. 24 до свх. Останкино.

Первоочередным и обязательным этапом развития данного направления является строительства волоконно-оптического канала связи г. Лобня, ул. Крупской до свх. Останкино Трасса прокладки данного кабеля пройдет через все указанные ниже области интересов развития сети «ЛинкИнтел». В зависимости от вариантов развития требуется строительство разной длины магистральной ВОЛС. В данном бизнес-плане рассмотрено развитие по 4-м вариантам.

Общая длина магистральной ВОЛС г. Лобня – свх. Останкино должна составить около 10 км, из которых 7 км. Прокладки в канализации и 3 км прокладки в грунте. Сумма Инвестиций около **3 200 тыс. руб.** (См. Рисунок 1. Трасса прокладки магистральной ВОЛС.).

#### ИТОГО по Этапу 1:

- ü Сумма необходимых инвестиций около **3 200 тыс. руб.**
- ü Срок строительства 10 км магистральной ВОЛС около **3-х мес.**
- ü Срок окупаемости – установлена взаимосвязано с этапами 2, 3, 4, 5 развития распределительных ВОЛС (См. далее).

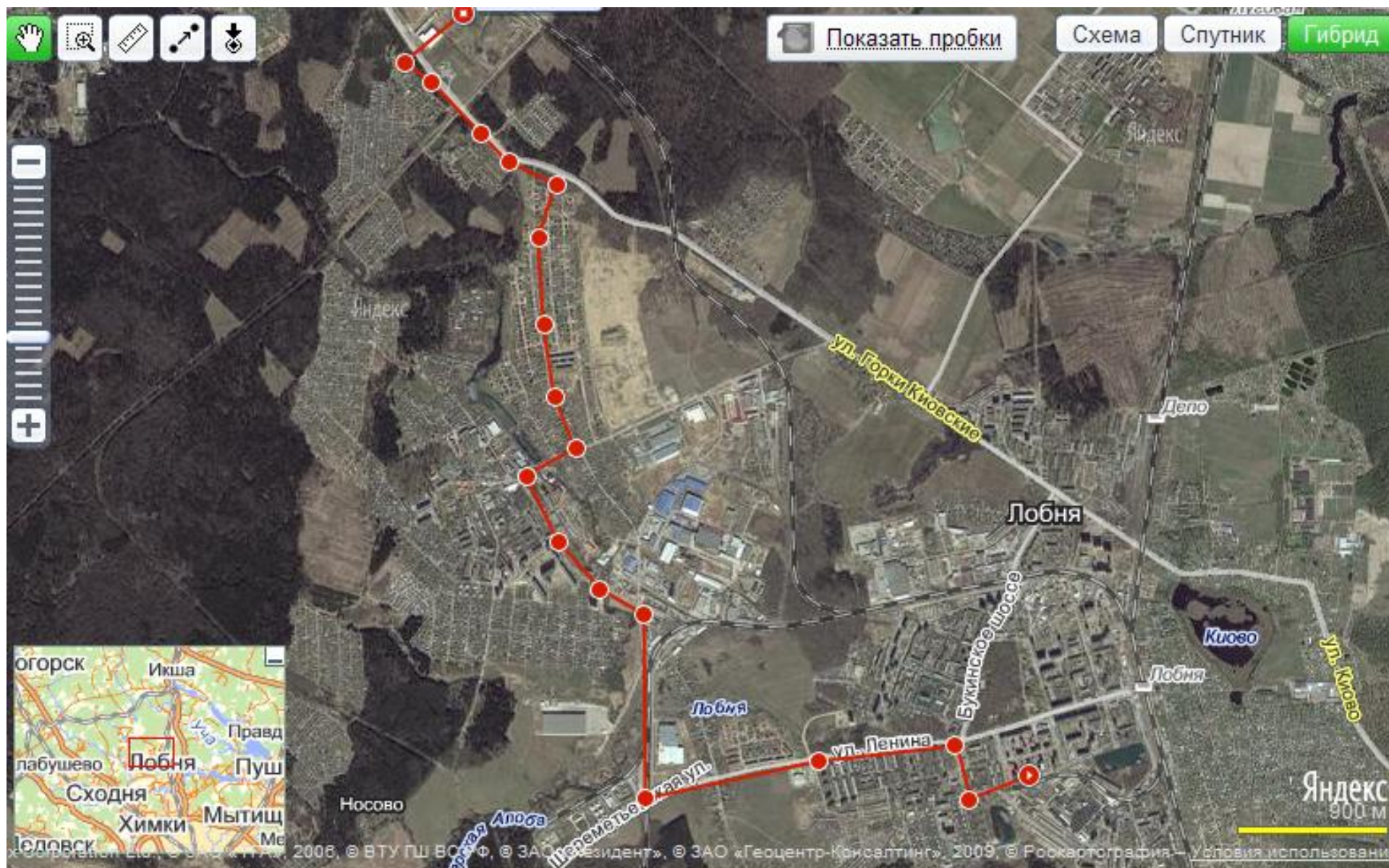


Рисунок 1. Трасса прокладки магистральной ВОЛС.



### 3.2. Этап 2. Развитие сети в мкр. Красная Поляна (г.о. Лобня, Мытищинский р-н)

Красная Поляна является интенсивно развивающимся городским микрорайоном г.о. Лобня. Вследствие того, что он географически удален от остальной части г.о. Лобня, по сравнению с другими районами города, количество операторов, предоставляющих здесь услуги заметно меньше, чем в остальной части Лобни. Микрорайон представлен квартирной застройкой и расположенной по близости промышленной зоной с такими предприятиями, как: «ТетраПак», «Деллер», «МеталлПрофиль», «МосЭлектроМаш», «Краснополянский Керамический Завод», «СтройАтомКонтакт», «Монолит», «Москомет», «Рольф» и другие. Все указанные потенциальные клиенты расположены на площади 15-20 Га и являются потенциальными клиентами и возможными будущими потребителями интегрированных телекоммуникационных услуг.

В данном микрорайоне предполагается:

- Построить 17 домовых узлов и 2,9 км распределительной ВОЛС – всего **621 тыс. руб.**
  - ü Из расчета себестоимости за один узел 28 тыс. руб. – всего 17 узлов.
  - ü Из расчета 50 тыс. руб. за 1 км распределительной ВОЛС – всего 2,9 км.
- Проложить магистральную ВОЛС протяженностью около 2,2 км (Лобня ул. Мирная – Кр. Поляна, ул. Текстильная) – всего **378 тыс. руб.**
  - ü Из расчета себестоимости прокладки магистральной ВОЛС в канализации 171,59 тыс. руб. за 1 км. – всего 2,2 км.

#### ИТОГО по Этапу 2:

- ü Сумма необходимых инвестиций около **999 тыс. руб.**
- ü Время необходимое для начала подключения первых абонентов (Строительство сети, Реклама) **около 6 мес.**
- ü Срок окупаемости **23 мес.** \*\* (См. Таблица 1. План развития сети в микрорайоне Красная поляна).



Таблица 1. План развития сети в микрорайоне Красная поляна

Период	План по увеличению абонентской базы (без учета влияния сезонности на спрос). ед.	План по подключенных, ед.	Суммарная инсталляционная выручка, руб.	ARPU, руб. (Интернет + (Телефония, IP TV)*	План по увеличению операционной выручки, руб.	План по значению выручки, руб.	План по численному значению операционных затрат, руб. (1 Абонент = 1300 руб.)	Прибыль до вычета %, налогов и амортизации, руб.
1-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
2-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
3-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
4-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
5-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
6-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
7-й мес.	10	10	0	580	5 800	5 800	13 000	-7 200
8-й мес.	10	20	0	580	5 800	11 600	13 000	-1 400
9-й мес.	10	30	0	580	5 800	17 400	13 000	4 400
10-й мес.	15	45	0	580	8 700	26 100	19 500	6 600
11-й мес.	15	60	0	580	8 700	34 800	19 500	15 300
12-й мес.	20	80	0	580	11 600	46 400	26 000	20 400
13-й мес.	20	100	0	580	11 600	58 000	26 000	32 000
14-й мес.	20	120	0	580	11 600	69 600	26 000	43 600
15-й мес.	20	140	0	580	11 600	81 200	26 000	55 200
16-й мес.	20	160	0	580	11 600	92 800	26 000	66 800
17-й мес.	20	180	0	570	11 400	104 200	26 000	78 200
18-й мес.	20	200	0	570	11 400	115 600	26 000	89 600



19-й мес.	20	220	0	570	11 400	127 000	26 000	101 000
20-й мес.	25	245	0	570	14 250	141 250	32 500	108 750
21-й мес.	25	270	0	570	14 250	155 500	32 500	123 000
22-й мес.	25	295	0	570	14 250	169 750	32 500	137 250
23-й мес.	25	320	0	570	14 250	184 000	32 500	151 500
<b>Итого:</b>	<b>320</b>				<b>184 000</b>		<b>416 000</b>	<b>1 025 000</b>

**Примечания:**

\*\* - Прямо зависит от развития Этапа 1 (Строительство магистральной ВОЛС 2,2 км).

### **3.3. Этап 3. Развитие сети в пос. Пучки (г.о. Лобня, Мытищинский р-н)**

Близ пос. Пучки планируется строительство нового микрорайона. В настоящий момент уже начаты земляные работы, огорожена территория. Новый поселок будет в своем составе иметь собственный торговый центр и школу. Здания в основном типа «таунхаус» и виде отдельных домов. Здесь, несомненно, потребуются услуги широкополосного доступа в Интернет, телефония и кабельное телевидение. Объем рынка потенциальных клиентов не менее 200 единиц.

В данном микрорайоне предполагается:

- Построить 1 магистральный узел по технологии GPON и 2 км распределительной ВОЛС – всего **740 тыс. руб.**
  - ü Из расчета себестоимости за один магистральный узел по технологии GPON 640 тыс. руб. – всего 1 узел.
  - ü Из расчета 50 тыс. руб. за 1 км распределительной ВОЛС – всего 2 км.
- Проложить магистральную ВОЛС протяженностью около 2,6 км (Кр. Поляна, ул. Текстильная – Кр. Поляна, Пучки) – всего **446 тыс. руб.**
  - ü Из расчета себестоимости прокладки магистральной ВОЛС в канализации 171,59 тыс. руб. за 1 км. – всего 2,6 км.

#### **ИТОГО по Этапу 3:**





- ü Сумма необходимых инвестиций около **1 186 тыс. руб.**
- ü Время необходимое для начала подключения первых абонентов (Строительство сети, Реклама) **12 мес. \***
- ü Срок окупаемости **26 мес. \*\*** (См. Таблица 2. План развитие сети в пос. Пучки).

Таблица 2. План развитие сети в пос. Пучки

Период	План по увеличению абонентской базы (без учета влияния сезонности на спрос). ед.	План по подключенных, ед.	Суммарная инсталляционная выручка, руб.	ARPU, руб. (Интернет + Телефония, IP TV)*	План по увеличению операционной выручки, руб.	План по значению выручки, руб.	План по численному значению операционных затрат, руб. (1 Абонент = 1300 руб.)	Прибыль до вычета %, налогов и амортизации, руб.
1-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
2-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
3-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
4-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
5-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
6-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
7-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
8-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
9-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
10-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
11-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
12-й мес.	0	0	0	850	0	0	0	0
13-й мес.	10	10	10000	850	8 500	8 500	13 000	5 500
14-й мес.	10	20	10000	850	8 500	17 000	13 000	14 000
15-й мес.	10	30	10000	850	8 500	25 500	13 000	22 500
16-й мес.	15	45	15000	850	12 750	38 250	19 500	33 750
17-й мес.	15	60	15000	850	12 750	51 000	19 500	46 500



18-й мес.	20	80	20000	850	17 000	68 000	26 000	62 000
19-й мес.	20	100	20000	850	17 000	85 000	26 000	79 000
20-й мес.	20	120	20000	850	17 000	102 000	26 000	96 000
21-й мес.	20	140	20000	850	17 000	119 000	26 000	113 000
22-й мес.	20	160	20000	850	17 000	136 000	26 000	130 000
23-й мес.	20	180	20000	850	17 000	153 000	26 000	147 000
24-й мес.	20	200	20000	840	16 800	169 800	26 000	163 800
25-й мес.	20	220	20000	840	16 800	186 600	26 000	180 600
26-й мес.	25	245	25000	840	21 000	207 600	32 500	200 100
<b>Итого:</b>	<b>245</b>				<b>207 600</b>		<b>318 500</b>	<b>1 293 750</b>

**Примечания:**

\* - Прямо зависит от сроков застройки массива. В бизнес-план заложен срок окончания строительства микрорайона в 3-м квартале 2010 г. В случае заморозки проекта жилого массива Пучки расходы на узел и распределительную ВОЛС можно пропорционально сократить вплоть до 0.

\*\* - Прямо зависит от развития Этапа 1 (Строительство магистральной ВОЛС).

**3.4. Этап 4. Развитие сети в пос. Озерецкое (Дмитровский р-н)**

Данный поселок имеет собственную волоконно-оптическую сеть. На площади около 2 Га сосредоточились около 500 абонентов, и это только десятая часть всего жилого массива. На сегодняшний день клиент ждет предложения на услуги широкополосного доступа в Интернет, телефонии, СКТВ. Сложность в том, что у ЛинкИнтел нет непрерывного отрезка волоконно-оптического кабеля от своего ЦУС до этого поселка. Готово (в эксплуатации) около 3-х километров волокна (уже проложено), но до узла ЛинкИнтел в Лобне прямого волокна нет. Услуга в этом районе предоставляется от узла в свх. Останкино (Дмитровский р-н), который по беспроводному каналу соединен с ЦУС в Лобне. Для запуска поселка требуется достроить около 3 км волоконно-оптического кабеля в грунте по территории свх. Останкино (с учетом завершения Этапов 2 и 3). В данном микрорайоне строительство узлов НЕ предполагается – распределительная сеть готова.

В данном поселке предполагается:

- Построить 1 магистральный узел по технологии Ethernet – всего **28 тыс. руб.**



ü Из расчета себестоимости за один магистральный узел 28 тыс. руб. – всего 1 узел.

- Проложить магистральную ВОЛС протяженностью около 3 км в грунте (Кр. Поляна, Пучки – Свх. Останкино) – всего **2 000 тыс. руб.**

ü Из расчета себестоимости прокладки магистральной ВОЛС в грунте 666 тыс. руб. за 1 км. – всего 3 км.

#### **ИТОГО по Этапу 4:**

ü Сумма необходимых инвестиций около **2 028 тыс. руб.**

ü Время необходимое для начала подключения первых абонентов (Реклама) **4 мес. \***

ü Срок окупаемости **12 мес. \*\*** (См.Таблица 3. План развития сети в пос. Озерецкое).

Таблица 3. План развития сети в пос. Озерецкое

Период	План по увеличению абонентской базы (без учета влияния сезонности на спрос). ед.	План по подключенных, ед.	Суммарная инсталляционная выручка, руб.	ARPU, руб. (Интернет + (Телефония, IP TV)*	План по увеличению операционной выручки, руб.	План по значению выручки, руб.	План по численному значению операционных затрат, руб. (1 Абонент = 800 руб.)	Прибыль до вычета %, налогов и амортизации, руб.
1-й мес.	0	0	0	990	0	0	0	0
2-й мес.	0	0	0	990	0	0	0	0
3-й мес.	0	0	0	990	0	0	0	0
4-й мес.	0	0	0	990	0	0	0	0
5-й мес.	50	50	2000	990	49 500	49 500	40 000	9 500
6-й мес.	80	130	2000	990	79 200	128 700	64 000	64 700
7-й мес.	120	250	2000	990	118 800	247 500	96 000	151 500
8-й мес.	130	380	2000	990	128 700	376 200	104 000	272 200
9-й мес.	120	500	2000	990	118 800	495 000	96 000	399 000



10-й мес.	0	500	2000	990	0	495 000	0	495 000
11-й мес.	0	500	2000	990	0	495 000	0	495 000
12-й мес.	0	500	2000	990	0	495 000	0	495 000
<b>Итого:</b>	<b>500</b>				<b>495 000</b>		<b>400 000</b>	<b>2 381 900</b>

**Примечания:**

\* - НЕ зависит от сроков строительства распределительной сети. Распределительная ВОЛС в поселке построена.

\*\* - Прямо зависит от 100% выполнения Этапа 1 (Строительство магистральной ВОЛС).

**3.5. Этап 5. Развитие сети в мкр. Москвич и Катюшки (г.о. Лобня, Мытищинский р-н)**

Микрорайон Катюшки уже активно застраивается (застройщик Morton <http://www.morton.ru>) на площади около 22 Га. На территории застройки запланировано возведение школы, 2-х детских садов, Храма. По генеральному плану объемы строительства около 5700 квартир. В этом году уже построена первая очередь домов до 10 единиц. Трасса прокладки магистральной ВОЛС проходит мимо данного микрорайона. Денежные средства нужны для развития распределительной сети внутри микрорайона и прокладки магистральной ВОЛС.

В данном микрорайоне:

- Построить 14 узлов по технологии Ethernet – всего **442 тыс. руб.**
  - ü Из расчета себестоимости за один магистральный узел 28 тыс. руб. – всего 14 узлов.
  - ü Из расчета 50 тыс. руб. за 1 км распределительной ВОЛС – всего 1 км.
- Проложить магистральную ВОЛС протяженностью около 2,2 км в канализации (Лобня, ул. Крупской – Лобня, ул. Мирная) – всего **378 тыс. руб.**
  - ü Из расчета себестоимости прокладки магистральной ВОЛС в грунте 171,59 тыс. руб. за 1 км. – всего 2,2 км.

**ИТОГО по Этапу 4:**

- ü Сумма необходимых инвестиций около **820 тыс. руб.**
- ü Время необходимое для начала подключения первых абонентов (Строительство сети, Реклама) **18 мес. \***
- ü Срок окупаемости **34 мес. \*\*** (См.Таблица 4. План развития микрорайона Катюшки)



Таблица 4. План развития микрорайона Катюшки

Период	План по увеличению абонентской базы (без учета влияния сезонности на спрос). ед.	План по подключенных, ед.	Суммарная инсталляционная выручка, руб.	ARPU, руб. (Интернет + (Телефония, IP TV)*	План по увеличению операционной выручки, руб.	План по значению выручки, руб.	План по численному значению операционных затрат, руб. (1 Абонент = 1300 руб.)	Прибыль до вычета %, налогов и амортизации, руб.
1-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
2-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
3-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
4-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
5-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
6-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
7-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
8-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
9-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
10-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
11-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
12-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
13-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
14-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
15-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
16-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
17-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
18-й мес.	0	0	0	580	0	0	0	0
19-й мес.	10	10	0	580	5 800	5 800	13 000	-7 200



20-й мес.	10	20	0	580	5 800	11 600	13 000	-1 400
21-й мес.	10	30	0	580	5 800	17 400	13 000	4 400
22-й мес.	15	45	0	580	8 700	26 100	19 500	6 600
23-й мес.	15	60	0	580	8 700	34 800	19 500	15 300
24-й мес.	20	80	0	580	11 600	46 400	26 000	20 400
25-й мес.	20	100	0	580	11 600	58 000	26 000	32 000
26-й мес.	20	120	0	580	11 600	69 600	26 000	43 600
27-й мес.	20	140	0	580	11 600	81 200	26 000	55 200
28-й мес.	20	160	0	580	11 600	92 800	26 000	66 800
29-й мес.	20	180	0	570	11 400	104 200	26 000	78 200
30-й мес.	20	200	0	570	11 400	115 600	26 000	89 600
31-й мес.	20	220	0	570	11 400	127 000	26 000	101 000
32-й мес.	25	245	0	570	14 250	141 250	32 500	108 750
33-й мес.	25	270	0	570	14 250	155 500	32 500	123 000
34-й мес.	25	295	0	570	14 250	169 750	32 500	137 250
<b>Итого:</b>	<b>373</b>				<b>169 750</b>		<b>383 500</b>	<b>873 500</b>

**Примечания:**

\* - Прямо зависит от сроков застройки массива. В бизнес-план заложен срок окончания строительства микрорайона в 3-м квартале 2010 г. В случае заморозки проекта жилого массива Катюшки расходы на узел и распределительную ВОЛС можно пропорционально сократить вплоть до 0.

\*\* - Прямо зависит от развития Этапа 1 (Строительство магистральной ВОЛС 2,2 км в канализации).

**3.6. Сводный план развития сети.**

С учетом изложенных выше 5-ти этапов строительства, для формирования сводного плана имеем следующие входные данные:

**ЭТАП 1: СТРОИТЕЛЬСТВО МАГИСТРАЛЬНОЙ ВОЛС (Лобня, Крупской – свх. Останкино 10 км).**

Строительство сети: **около 4 мес.**



Сумма инвестиций: **3200 тыс. руб.**

#### **ЭТАП 2: РАЗВИТИЕ СЕТИ В МКР КРАСНАЯ ПОЛЯНА.**

Строительство сети: **около 6 мес.**

Сумма инвестиций: **999 тыс. руб. (в том числе строительство магистральной ВОЛС в канализации протяженностью 2,2 км Лобня ул. Мирная – Кр. Поляна, ул. Текстильная).**

Срок окупаемости вложений: **около 23 мес.**

#### **ЭТАП 3: РАЗВИТИЕ СЕТИ В ПОСЕЛКА ПУЧКИ.**

Строительство сети: **около 12 мес. (в бизнес-план заложен срок окончания строительства микрорайона в 3-м квартале 2010 г.).**

Сумма инвестиций: **1 186 тыс. руб. (в том числе строительство магистральной ВОЛС в канализации протяженностью 2,6 км Кр. Поляна, ул. Текстильная – Кр. Поляна. Пучки)**

Срок окупаемости вложений: **около 26 мес.**

#### **ЭТАП 4: РАЗВИТИЕ СЕТИ В ПОСЕЛКЕ ОЗЕРЕЦКОЕ.**

Строительство сети: - (распределительная сеть уже построена).

Сумма инвестиций: **2 028 тыс. руб. (в том числе строительство магистральной ВОЛС в грунте протяженностью 3 км Кр. Поляна, ул. Пучки – свх. Останкино).**

Срок окупаемости вложений: **около 12 мес.**

#### **ЭТАП 5: РАЗВИТИЕ СЕТИ В МКР КАТЮШКИ.**

Строительство сети: **около 18 мес. (С бизнес-план заложен срок окончания строительства микрорайона в 3-м квартале 2010 г.).**

Сумма инвестиций: **820 тыс. руб. (в том числе строительство магистральной ВОЛС в канализации протяженностью 2,2 км Лобня, ул. Крупской – Лобня, ул. Мирная).**

Срок окупаемости вложений: **около 34 мес.**



Вариант развития	Порядок по этапам	Суммарные инвестиции	Увеличение ежемес. прибыли через 12 мес.	Увеличение ежемес. прибыли через 24 мес.	Увеличение ежемес. прибыли через 34 мес.	Срок окупаемости
1	ЭТАП 1 и ЭТАП 2, 5	1 819 тыс. руб.	20 тыс. руб.	204 тыс. руб.	321 тыс. руб.	27 мес.
2	ЭТАП 1 и ЭТАП 2, 4	3 851 тыс. руб.	382 тыс. руб.	559 тыс. руб.	591 тыс. руб.	18 мес.
3	ЭТАП 1 и ЭТАП 2, 4, 3	4 591 тыс. руб.	469 тыс. руб.	861 тыс. руб.	926 тыс. руб.	19 мес.
4	ЭТАП 1 и ЭТАП 2, 4, 3, 5	5 033 тыс. руб.	411 тыс. руб.	767 тыс. руб.	987 тыс. руб.	19 мес.

Таблица 5. Сводные планы развития сети (соответственно) Варианту 4, Варианту 3, Варианту 2, Варианту 1 (сверху вниз).

**План по Варианту 4 (Развитие сети в пос. Озерецкое, пос. Пучки, мкр. Красная поляна, мкр. Катюшки)**

Период	План по увеличению абонентской базы (без учета влияния сезонности на	План по количеству подключенных, ед.	Суммарная инсталляционная выручка, руб.	Усредненное ARPU, руб. (Интернет + (Телефония, IP TV)*	План по увеличению операционной выручки, руб.	План по численному значению выручки, руб.	План по численному значению операционных затрат, руб.	Прибыль до вычета %, налогов и амортизации, руб.
1-й мес.	0	0	0	750	0	0	0	0
2-й мес.	0	0	0	750	0	0	0	0
3-й мес.	0	0	0	750	0	0	0	0
4-й мес.	0	0	0	750	0	0	0	0
5-й мес.	50	50	2000	750	37 500	37 500	40 000	-500
6-й мес.	80	130	2000	750	60 000	97 500	64 000	35 500
7-й мес.	130	260	2000	750	97 500	195 000	109 000	88 000
8-й мес.	140	400	2000	750	105 000	300 000	117 000	185 000





9-й мес.	130	530	2000	750	97 500	397 500	109 000	290 500
10-й мес.	15	545	2000	750	11 250	408 750	19 500	391 250
11-й мес.	15	560	2000	750	11 250	420 000	19 500	402 500
12-й мес.	20	580	2000	750	15 000	435 000	26 000	411 000
13-й мес.	30	610	2000	750	22 500	457 500	39 000	420 500
14-й мес.	30	640	10000	750	22 500	480 000	39 000	451 000
15-й мес.	30	670	10000	750	22 500	502 500	39 000	473 500
16-й мес.	35	705	15000	750	26 250	528 750	45 500	498 250
17-й мес.	35	740	15000	750	26 250	555 000	45 500	524 500
18-й мес.	40	780	20000	750	30 000	585 000	52 000	553 000
19-й мес.	50	830	20000	750	37 500	622 500	65 000	577 500
20-й мес.	55	885	20000	750	41 250	663 750	71 500	612 250
21-й мес.	55	940	20000	750	41 250	705 000	71 500	653 500
22-й мес.	60	1000	20000	750	45 000	750 000	78 000	692 000
23-й мес.	60	1060	20000	750	45 000	795 000	78 000	737 000
24-й мес.	40	1100	20000	750	30 000	825 000	78 000	767 000
25-й мес.	40	1140	20000	750	30 000	855 000	52 000	823 000
26-й мес.	45	1185	25000	750	33 750	888 750	58 500	855 250
27-й мес.	20	1205	25000	750	15 000	903 750	58 500	870 250
28-й мес.	20	1225	0	750	15 000	918 750	26 000	892 750
29-й мес.	20	1245	0	750	15 000	933 750	26 000	907 750
30-й мес.	20	1265	0	750	15 000	948 750	26 000	922 750
31-й мес.	20	1285	0	750	15 000	963 750	26 000	937 750
32-й мес.	25	1310	0	750	18 750	982 500	32 500	950 000
33-й мес.	25	1335	0	750	18 750	1 001 250	32 500	968 750
34-й мес.	25	1360	0	750	18 750	1 020 000	32 500	987 500
<b>Итого:</b>	<b>1360</b>				<b>1 020 000</b>		<b>1 576 500</b>	<b>17 879 000</b>

**План по Варианту 3 (Развитие сети в пос. Озерцкое, пос. Пучки, мкр. Красная поляна)**

Период	План по увеличению абонентской базы (без учета влияния сезонности на	План по количеству подключенных, ед.	Суммарная инсталляционная выручка, руб.	Усредненное ARPU, руб. (Интернет + (Телефония, IP TV)*	План по увеличению операционной выручки, руб.	План по численному значению выручки, руб.	План по численному значению операционных затрат, руб.	Прибыль до вычета %, налогов и амортизации, руб.
1-й мес.	0	0	0	575	0	0	0	0
2-й мес.	0	0	0	575	0	0	0	0
3-й мес.	0	0	0	575	0	0	0	0
4-й мес.	0	0	0	575	0	0	0	0
5-й мес.	0	0	0	575	0	0	0	0
6-й мес.	0	0	0	575	0	0	0	0
7-й мес.	10	10	0	575	5 750	5 750	13 000	-7 250
8-й мес.	10	20	0	575	5 750	11 500	13 000	-1 500
9-й мес.	10	30	0	575	5 750	17 250	13 000	4 250
10-й мес.	15	45	0	575	8 625	25 875	19 500	6 375
11-й мес.	15	60	0	575	8 625	34 500	19 500	15 000
12-й мес.	20	80	0	575	11 500	46 000	26 000	20 000
13-й мес.	20	100	0	575	11 500	57 500	26 000	31 500
14-й мес.	20	120	0	575	11 500	69 000	26 000	43 000
15-й мес.	20	140	0	575	11 500	80 500	26 000	54 500
16-й мес.	20	160	0	575	11 500	92 000	26 000	66 000
17-й мес.	20	180	0	575	11 500	103 500	26 000	77 500
18-й мес.	20	200	0	575	11 500	115 000	26 000	89 000
19-й мес.	30	230	0	575	17 250	132 250	39 000	93 250
20-й мес.	35	265	0	575	20 125	152 375	45 500	106 875
21-й мес.	35	300	0	575	20 125	172 500	45 500	127 000
22-й мес.	40	340	0	575	23 000	195 500	52 000	143 500
23-й мес.	40	380	0	575	23 000	218 500	52 000	166 500



24-й мес.	20	400	0	575	11 500	230 000	26 000	204 000
25-й мес.	20	420	0	575	11 500	241 500	26 000	215 500
26-й мес.	20	440	0	575	11 500	253 000	26 000	227 000
27-й мес.	20	460	0	575	11 500	264 500	26 000	238 500
28-й мес.	20	480	0	575	11 500	276 000	26 000	250 000
29-й мес.	20	500	0	575	11 500	287 500	26 000	261 500
30-й мес.	20	520	0	575	11 500	299 000	26 000	273 000
31-й мес.	20	540	0	575	11 500	310 500	26 000	284 500
32-й мес.	25	565	0	575	14 375	324 875	32 500	292 375
33-й мес.	25	590	0	575	14 375	339 250	32 500	306 750
34-й мес.	25	615	0	575	14 375	353 625	32 500	321 125
<b>Итого:</b>	<b>615</b>				<b>353 625</b>		<b>799 500</b>	<b>3 909 750</b>

**План по Варианту 2 (Развитие сети в пос. Озерцкое, мкр. Красная поляна)**

Период	План по увеличению абонентской базы (без учета влияния сезонности на	План по количеству подключенных, ед.	Суммарная инсталляционная выручка, руб.	Усредненное ARPU, руб. (Интернет + (Телефония, IP TV)*	План по увеличению операционной выручки, руб.	План по численному значению выручки, руб.	План по численному значению операционных затрат, руб.	Прибыль до вычета %, налогов и амортизации, руб.
1-й мес.	0	0	0	700	0	0	0	0
2-й мес.	0	0	0	700	0	0	0	0
3-й мес.	0	0	0	700	0	0	0	0
4-й мес.	0	0	0	700	0	0	0	0
5-й мес.	50	50	2000	700	35 000	35 000	40 000	-3 000
6-й мес.	80	130	2000	700	56 000	91 000	64 000	29 000
7-й мес.	130	260	2000	700	91 000	182 000	109 000	75 000
8-й мес.	140	400	2000	700	98 000	280 000	117 000	165 000
9-й мес.	130	530	2000	700	91 000	371 000	109 000	264 000
10-й мес.	15	545	2000	700	10 500	381 500	19 500	364 000
11-й мес.	15	560	2000	700	10 500	392 000	19 500	374 500



12-й мес.	20	580	2000	700	14 000	406 000	26 000	382 000
13-й мес.	20	600	0	700	14 000	420 000	26 000	394 000
14-й мес.	20	620	0	700	14 000	434 000	26 000	408 000
15-й мес.	20	640	0	700	14 000	448 000	26 000	422 000
16-й мес.	20	660	0	700	14 000	462 000	26 000	436 000
17-й мес.	20	680	0	700	14 000	476 000	26 000	450 000
18-й мес.	20	700	0	700	14 000	490 000	26 000	464 000
19-й мес.	20	720	0	700	14 000	504 000	26 000	478 000
20-й мес.	25	745	0	700	17 500	521 500	32 500	489 000
21-й мес.	25	770	0	700	17 500	539 000	32 500	506 500
22-й мес.	25	795	0	700	17 500	556 500	32 500	524 000
23-й мес.	25	820	0	700	17 500	574 000	32 500	541 500
24-й мес.	25	845	0	700	17 500	591 500	32 500	559 000
25-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
26-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
27-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
28-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
29-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
30-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
31-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
32-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
33-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
34-й мес.	0	845	0	700	0	591 500	0	591 500
<b>Итого:</b>	<b>845</b>				<b>591 500</b>		<b>848 500</b>	<b>13 237 500</b>



## 4. Анализ рисков

### 4.1. *Технические риски*

Следующие риски необходимо нужно предвидеть и предпринимать необходимые действия для предотвращения:

- задержка в выполнении монтажных работ и поставки и пуско-наладки активного оборудования;
- поздний запуск производства в связи с погодными условиями и наличия непредвиденных остановок;
- непредвиденные остановки серверного оборудования, автоматизированной системы расчетов, маршрутизаторов и коммутаторов;
- низкое качество предоставляемых услуг (ненадежность – низкая отказоустойчивость, низкая пропускная способность каналов связи)
- несоблюдение государственных нормативов;
- долговечность услуги: устаревание предложения, плохая конкурентоспособность услуги и низкое ее воздействие на потребителя, как следствие увеличение оттока абонентской базы;
- новые внешние условия, влияющие на технологию производства.

### 4.2. *Финансовые риски*

- задержка сроков по финансированию этапов развития в соответствии с данным бизнес-планом;
- валютные риски (рост цен на импортное оборудование и материалы), девальвация рубля;
- Изменение общей кредитной политики: торможение и заморозка строек жилого сектора.



## 5. Заключение

Данный бизнес-план целиком сфокусирован на экстенсивном развитии оператора. Качественное развитие существующих узлов, активного оборудования, резервирования линий связи и т.д. здесь не рассматривалось.