

Объем требуемых инвестиций: **\$ 48 500 тыс.**

Направления использования:

Приобретение основных средств	63%
Маркетинг	37%

Описание предприятия:

1. Дата создания - 28 мая 2001 г.
2. Стадия развития - Расширение производства
3. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 744,3 тыс. - кредиты, доп. эмиссия
4. Область разработки и производства продукции - Услуги связи (телефония, Интернет, кабельное ТВ)
5. Область применения продукции - Телекоммуникация
6. Объем реализации за 2003 г. - \$ 2 042 тыс.
7. Краткая характеристика и стоимость основных фондов – Общая стоимость активов на 01.07.04 г. – \$ 2 154 тыс.
8. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности - Лицензии на предоставление: услуг местной и внутризональной телефонной связи (№ 21626), каналов связи в аренду (№ 20246), услуг телематических служб (№ 19926), услуг передачи данных (№ 19836), услуг по трансляции телевизионных и звуковых программ по сети кабельного телевидения (А030248 № 030248), биллинговая система (Комплекс программных средств автоматизированной системы расчетов за услуги связи «RIAS» - сертификат соответствия «Связь» № ОС/1-СТ-228).
9. Знаки общественного признания - Статья о Пермском кабельном телевидении «Диван-ТВ» в журнале «Телеспутник» (www.telesputnik.ru) № 7 (105), 2004 г., Диплом IV Российской Венчурной Ярмарки.

Владельцы:

ЗАО «Группа компаний «ЭР»»	25,01%
НО «Пермский фонд содействия венчурным инвестициям»	16,67%
ООО «Бизнес-контакт»	12,50%
12 физических лиц	45,82%
Совокупная доля госсобственности	0%

Менеджмент:

Семериков Андрей Николаевич - генеральный директор, 37 лет, опыт работы в отрасли 15 лет, обладает высокой квалификацией в разработке и осуществлении стратегических планов компаний. В 2002 г. журналом «Коммерсантъ» включен в число «200 лучших предпринимателей России».

Воробьев Михаил Владимирович - коммерческий директор, 32 года, опыт работы в отрасли 8 лет, обладает большими навыками в коммерческой деятельности и управлении персоналом, высокой деловой активностью.

Гусев Сергей Александрович - первый заместитель генерального директора, 37 лет, опыт работы в отрасли 8 лет, обладает высокой квалификацией в сфере телекоммуникаций и опытом построения кабельной сети телевидения

Характеристика продукции:

Реализуемыми продуктами ЗАО «ЭР-Телеком» являются:

- «Традиционная телефония» - местная, междугородная и международная связь для предприятий с подключением к телефонной сети общего пользования с выделением номерной емкости Пермской ГТС. Объем трафика 260 тыс. мин/мес. (\$ 64 тыс.). Преимущества - высокое качество обслуживания, индивидуальный подход к клиенту.
- «IP - телефония» - междугородная и международная связь через альтернативные каналы связи для предприятий Перми и частных лиц при помощи телефонных карт «Восток-Запад». Объем трафика 66 тыс. мин/мес. (\$ 8 тыс.). Преимущества – отсутствие затрат на подключение, низкие тарифы на связь, техническая поддержка, известная торговая марка («Восток-Запад»), широкая дилерская сеть (350 точек продаж).
- «Постоянный доступ в Интернет» - высокоскоростной (10 Мб/с) доступ в Интернет для предприятий города. Объем трафика 213 Гб/мес., (\$ 30 тыс.). Преимущества – высокое качество обслуживания, индивидуальный подход,

комплексные интегрированные решения для предприятий.

- «Коммутируемый доступ в Интернет» - доступ в Интернет для организаций и для частных лиц посредством карт «Интернет как 2x2» (сильная, четко позиционированная торговая марка). Объем трафика 411 тыс. мин/мес. (\$ 45 тыс.). Число клиентов – 11 000. Преимущества - качество услуги, большой спектр дополнительных услуг, широкая дилерская сеть (350 точек продаж). Новые продукты, выведенные на рынок:
- Кабельное телевидение (КТВ) «Диван-ТВ» - для частных лиц и организаций с помощью собственной транспортной сети. Преимущества – высокое качество услуги (цифровое телевидение), большее число каналов. Сеть охвачено 55 000 квартир и подключено 5 200 абонентов (13,5 % проникновения). Объем реализации \$ 12 тыс./мес.
- Интернет 4x4 - постоянный доступ в Интернет для частных лиц по собственной транспортной сети. Ско-рость от 10 Мб/с. Преимущества – разнообразные тарифные планы, ориентация на массовый рынок. объем продаваемого трафика 19,6 Гб/мес. (\$ 12,4 тыс.). Число клиентов - 950.

Сравнение с аналогами:

Характеристики	Диван-ТВ	Другие операторы	Антенны и спутниковое ТВ
Технические	HFC (гибридная оптико-коаксиальная технология). Высокая пропускная способность, отсутствие эфирных помех	MMDS (эфирно-кабельное телевидение). Технологически устаревшая сеть.	Антенны: трансляция эфирных каналов; Спутниковое ТВ: цифровое спутниковое ТВ, «НТВ плюс»
Эксплуатационные	Оптический способ передачи сигнала. Возможность трансляции до 100 каналов	Передача сигнала через эфир. Ограничение - от 18 до 24 каналов	
Ценовые, \$	43 канала - \$ 4,77/мес.	20 каналов - \$ 2,70/мес.	Антенны - 16 эфирных каналов за \$1,17; «НТВ плюс» -

Рынки и конкуренция:

Основную долю почти всех видов телекоммуникационных услуг на территории Пермской области предоставляет ОАО «Уралсвязьинформ». Наряду с ней комплексным предоставлением этих услуг в г. Перми занимается только ЗАО «ЭР-Телеком».

Рынок телефонии: Наиболее прибыльным является предоставление междугородней и международной связи. Общий объем рынка в 2004 г. составляет \$ 183 млн. с устойчивым ростом 15-20%/год. Доля ЗАО «ЭР-Телеком» на сегодня составляет 1%.

Рынок Интернет: Общая емкость рынка в 2004 г. - \$ 60 млн. (360 тыс. Гб трафика). Ежегодный рост до 30%. Доля ЗАО «ЭР-Телеком» на данном рынке составляет 5%.

Рынок КТВ: Потенциальная емкость рынка \$ 48 млн./год. Рынок демонстрирует устойчивый рост в 5% в год. Сегодня ЗАО «ЭР-Телеком» занято 2% рынка, 15% - другими операторами, 83% – остальной рынок. Согласно проведенному маркетинговому исследованию у населения имеется существенный неудовлетворенный платежеспособный спрос на услуги кабельного телевидения.

	Показатель	Диван-ТВ	Другие операторы	Антенны
	География – г. ПЕРМЬ Объем рынка \$8,0 млн.			
2004	Доля компании на рынке, \$ тыс./%	160 / 2%	1 200 / 15%	6 640 / 83%
	География - ПЕРМЬ, Самара, Уфа, Волгоград, Воронеж, Ростов-на-Дону Объем рынка \$58,3 млн.			
2008	Доля компании на рынке \$ тыс./%	30 900 / 53%	7 000 / 12%	20400/ 35%