

Объем требуемых инвестиций: **\$ 1 880 тыс.**

Направления использования:

<b>НИР и ОКР</b> (EXTERNET)	<b>10%</b>
<b>приобретение основных средств</b>	<b>5%</b>
<b>Модернизация продукции</b>	<b>10%</b>
<b>Маркетинг</b>	<b>70%</b>
<b>оборотные средства</b>	<b>5%</b>

Описание предприятия:

1. Дата создания - 13 марта 2003 г.
2. Стадия развития - Early stage. Разработка завершена, сертификаты и лицензии получены, ведутся активные продажи через представительства в регионах присутствия: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Н. Новгород.
3. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 500 тыс.; собственные средства - \$ 100 тыс.; заемные средства - \$ 400 тыс.
4. Область разработки и производства продукции - Программные системы биллинга и управления телекоммуникационным оборудованием, средства автоматизации бизнес-процессов
5. Область применения продукции - Новая услуга связи - EXTERNET, бесплатные междугородные переговоры между пользователями, возможность позвонить через 8 операторов. Основной рынок – кор-поративный сектор. В перспективе – 2008 г. – мобильная связь
6. Объем реализации за 2003 г. - \$30 тыс.
7. Основные фонды: оборудование - \$50 тыс.; программное обеспечение и нематериальные активы, лицензии, торговые марки, патенты оценке не поддаются.
8. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности - Зарегистрированы торговые марки, в Российский патентный офис подана заявка по процедуре РСТ.
9. Знаки общественного признания - Золотые медали сибирской ярмарки и диплом «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее малое предприятие по инновационному потенциалу».

Владельцы:

1-е физическое лицо	<b>78%</b>
2-е и 3-е физические лица	<b>Всего</b> <b>22%</b>
Совокупная доля госсобственности	<b>0%</b>

Менеджмент:

Веселов Андрей Анатольевич - директор, 29 лет, выпускник ММФ Новосибирского Университета (ин-форматика), автор патента. 12 лет опыта работы в программировании и компьютерных технологиях, 7 лет в управлении, 4 года успешной работы в международном бизнесе, руководил более 20 проектами по раз-работке программного обеспечения для зарубежных заказчиков, имеет большой опыт по организации биз-неса. Прошел 4 бизнес стажировки по различным программам ЕБРР и Министерства Торговли США.

Герасимов Дмитрий Олегович - исполнительный директор головного офиса, 29 лет, выпускник ММФ Новосибирского Университета (информатика), 13 лет предпринимательского опыта по созданию и про-движению различных проектов, 5 лет опыта оптимизации финансовых схем и управления активами, 4 года управленческого опыта. Бизнес-стажировка по программе «Бизнес-планирование» ЕБРР, курс обучения «Эффективный маркетинг в телекоммуникационной отрасли» Русской Школы Маркетинга.

Иванов Игорь Владимирович - исполнительный директор Московского представительства, 29 лет, выпускник Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения 9 лет опыта управления в области маркетинга и продаж, в т.ч. управления крупными сбытовыми структурами в несколько сотен человек.

Характеристика продукции:

Бесплатная связь между абонентами EXTERNET в т.ч. мобильными. Связь между абонентами EXTERNET не тарифицируется - Вы разговариваете неограниченное количество времени с собеседниками из других городов и стран при абонентской плате \$5 в месяц за действующую линию либо мобильный телефон EXTERNET. Система автоматически распознает своих пользователей и производит соединение напрямую. Для подключения к EXTERNET не требуется выезда специалистов, можно соединить любые организации, независимо от их географического месторасположения.

**Надежность и качество связи.** Если Вы пользуетесь услугами одного оператора, качество связи полностью зависит от него. Если сеть данного оператора перегружена, либо качество передачи голоса Вас не устраивает, единственный способ поговорить - это попробовать позвонить позднее. EXTERNET позволяет использовать сети сразу нескольких операторов связи. Для каждого направления можно задать основного оператора, через которого звонки будут доставляться по умолчанию, а также 2-х других операторов, через которых будет направлен звонок в случае недоступности или перегрузки основного. На сегодняшний день в системе EXTERNET 8 операторов связи, что обеспечивает максимально доступное качество и надежность телефонных переговоров.

**Гибкая тарифная политика.** Цены у операторов связи существенно отличаются. При этом некоторые направления для звонков выгодны у одних, а некоторые - у других операторов. EXTERNET позволяет пользователю самому сделать выбор оператора для каждого направления. Клиенты, для которых цена важнее качества, могут звонить по минимальным тарифам. Другие могут воспользоваться оптимизированными по качеству настройками маршрутизации, которые выполняет служба технической поддержки сети EXTERNET.

Сравнение с аналогами:

Характеристики	EXTERNET	Шлюзы альтернативных операторов	Биржевые площадки обмена VIP трафиком	Компьютерные решения	GSM и др.	Телефонные карточки
Год вывода на рынок	2003	2003	2003	1996	1994	1997
БЕСПЛАТНЫЕ звонки Между абонентами	+	-	-	-	-/+	-
Легкость: - в использовании - в установке	+ +	+/- +/-	- -	- -	+ -	- +
Экономия при использовании, %	60-70	50	60-70	65-75	-50	40-60
Стоимость подключения 2х каналов, \$	0	100-200	0	0	-	-
География рынка	Всемирный	Регион	Всемирный	Всемирный	Регион	Регион

ООО «ХитТелеком» одно из первых предприятий, начавшее продвигать услуги междугородней связи для корпоративного сектора на базе широкополосного Интернета других операторов. Его уникальная собственная разработка по оценкам специалистов дает минимум два года конкурентного преимущества на корпоративном рынке.

Рынки и конкуренция:

На начало 2001 г. суммарные обороты всех российских операторов IP-телефонии по данным J'son & Partners не превышали \$ 45-55 млн. С тех пор рынок значительно не изменился. На сегодня нет четкой статистики России в

области IP-телефонии, в том числе из-за того, что операторы IP-телефонии не публикуют свои обороты и объемы трафика. Рынок является не устоявшимся и волатильным. По экспертной оценке корпорации OCC (ноябрь 2003 г.) общий объем рынка IP-телефонии России составил 200-250 млн. мин/мес., около 50% всего трафика занимает корпоративный сектор.

ООО «ХитТелеком» имеет отличную возможность увеличивать свою долю на рынке корпоративных клиентов, внедряя новую технологию и новые сервисы для клиентов. К концу 2004 г.

ООО «ХитТелеком» планирует увеличить ежемесячный трафик до 0,3-0,5 млн. мин/мес. (\$50-70 тыс./мес.), а к концу 2005 г. - до 2-2,5 млн. мин/мес. (\$300-375 тыс./мес.), что составит 7-8% российского рынка IP-телефонии в корпоративном секторе. К 2008 г. ООО «ХитТелеком» планирует запуск мобильной технологии EXTERNAL (на основе транспорта Wi Max) и составит серьезную конкуренцию существующим операторам GSM. Кроме того, ООО «ХитТелеком» одно из первых начало внедрять новые технологии междугородней связи на базе широкополосного доступа в Интернет и по темпам развития опережает другие компании, успешно закрепляясь на рынке услуг связи в корпоративном секторе Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода и Новосибирска.