

# РЕШЕНИЕ

Самарская область, Тольятти

4.02.98 № 219

## О Программе телефонизации г.Тольятти

Заслушав и обсудив проект Программы телефонизации города Тольятти, предложенный мэрией и ЗАО «АИСТ», и предложения по использованию средств городского бюджета для компенсации установки муниципальных телефонов льготным категориям граждан, городская Дума

*р е ш и л а:*

1. Утвердить Программу телефонизации города Тольятти (Приложение № 1).
2. Утвердить Перечень льготных категорий граждан, имеющих право на установку телефона за счет городского бюджета, и условия предоставления абонентных телефонов (Приложение № 2).
3. Рекомендовать мэрии (г-н Жилкин С.Ф.) рассмотреть дополнительный перечень льготных категорий граждан, имеющих право на установку телефона за счет городского бюджета на 1999 год, представленный комиссией по социальной политике.
4. Предложить мэрии в срок до 01.03.98г.:
  - 4.1. Разработать Порядок предоставления телефонов льготным категориям граждан за счет средств городского бюджета.
  - 4.2. Создать комиссию по утверждению списков лиц, имеющих право на льготную установку телефонов за счет средств местного бюджета.
5. Предложить мэрии (г-н Жилкин С.Ф.) предусмотреть в Программе телефонизации участие представителей местного самоуправления в управлении ЗАО «АИСТ».
6. Контроль за выполнением настоящего решения возложить на бюджетно-экономическую комиссию городской думы (г-н Алешкин П.Д.).

Мэр города

С.Ф.Жилкин

Председатель Думы

А.Н.Дроботов

Приложение № 1  
к решению городской Думы  
№ 219 от 4.02.98г.

**Целевая программа  
телефонизации  
города Тольятти**

## Содержание документа

### **ПРЕАМБУЛА**

### **ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, СРОКИ И ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ

ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

### **РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ**

ПЕРЕЧЕНЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

### **ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОГРАММЕ ТЕЛЕФОНИЗАЦИИ Г. ТОЛЬЯТТИ**

### **МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

МАРКЕТИНГ

*Обоснование выбора головного исполнителя*

*Собственно маркетинговая составляющая*

ПРОИЗВОДСТВО

ФИНАНСИРОВАНИЕ

*Расходные статьи программы*

*Источники финансирования программы*

### **КОНТРОЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОГРАММЫ**

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММЫ

СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

### **РИСКИ**

**ПАСПОРТ ГОРОДСКОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ.**

|   |  |
|---|--|
| <b>Наименование программы</b>   | <b>«Программа телефонизации города Тольятти»</b>   |
| <i>Дата принятия решения о разработке программы</i>                                     |  |
| <i>Дата утверждения программы</i>   |  |
| <b>Заказчик</b>   | <b>Мэр г. Тольятти</b>   |
| <i>Основные разработчики программы</i>  | ЗАО «Ассоциация Информационных Сетей Тольятти» (ЗАО «АИСТ»)  |
| <i>Головной исполнитель</i>   | ЗАО «Ассоциация Информационных Сетей Тольятти»   |
| <b>Цель программы:</b>  | Обеспечение услугами телефонной связи населения города, включая социально незащищенные слои горожан                            |
| <b>Целевые показатели:</b>  | Установка в городе до 2001 года 160 000 новых телефонных номеров   |
| <b>Срок реализации программы:</b>   | 1997 – 2001 годы   |
| <b>Сроки и этапы реализации программы:</b>  |  |
| 1 этап -<br>20 000 телефонных номеров   | Сентябрь 1997 – Май 1998   |
| 2 этап -<br>40 000 телефонных номеров   | Июнь 1998 – Февраль 1999   |
| 3 этап -<br>40 000 телефонных номеров   | Март 1999 – Ноябрь 1999  |
| 4 этап -<br>30 000 телефонных номеров   | Декабрь 1999 – Август 2000   |
| 5 этап -<br>30 000 телефонных номеров   | Сентябрь 2000 – Май 2001   |
| <b>Исполнители подпрограмм и основных мероприятий</b>                                   | ЗАО «АИСТ», мэрия г. Тольятти  |
| <b>Объемы и источники финансирования (тыс. руб.)</b>                                    |  |
| <i>Средства населения, собственные средства ЗАО «АИСТ», товарный кредит</i>             | 840 000 000 000  |
| <i>Ассигнования из городского бюджета для компенсации льготным категориям населения</i> | 120 000 000 000  |
| <b>Ожидаемые конечные результаты программы</b>  | Увеличение плотности обеспечения телефонами до уровня 30 телефонов на 100 жителей, установка льготных телефонов 20 000 жителей |
| <b>Система организации контроля исполнения программы</b>                                | Контроль исполнения программы осуществляется под руководством программно-аналитического управления администрации г.Тольятти    |

## ПРЕАМБУЛА

Содержание проблемы, обоснование применения  
программно-целевых методов

Проблема местной телефонной связи во многих регионах России является одной из самых острых социально значимых проблем. Средний уровень плотности обеспечения телефонами в развитых странах составляет 50 телефонов на 100 жителей. В России на сегодня телефонная плотность остается в среднем на уровне 18, имея значительную территориальную дифференциацию данного показателя от 54 для Северо-Западного региона до 17.7 для Восточной Сибири (таблица 1).

Таблица 1. Обеспечение регионов России телефонной связью.

| Регион           | Число операторов | Телефонная плотность (на 100 человек) в регионе |
|------------------|------------------|---|
| Северо-Западный  | 4                | 54.0  |
| Поволжский       | 8                | 20.0  |
| город Тольятти   | 5                | 12  |
| Восточная Сибирь | 5                | 17.7  |

\*\*\* *Примечание. Источником информации является обзор «Российская электросвязь – широкий выбор для инвестиций», Рынок ценных бумаг, 1997г., N2.*

Поскольку проблема телефонизации населения является общероссийской, предпринимаются попытки ее решения на государственном уровне путем реализации с января 1995 года федеральной целевой программы "Российский народный телефон" (Приложение 1), получившей статус Президентской. Источником финансирования программы являются средства, привлекаемые от коммерческих структур и населения за счет инвестиций и кредитов, которые будут возвращаться кредиторам (отечественным и зарубежным) из доходов, полученных от эксплуатации сети. Техническими основами Президентской программы являются:

- современные комплексы технических средств связи, включающие как отечественное, так и зарубежное оборудование, позволяющие более экономично создавать сети связи путем их цифровизации и интеграции;
- оптимизация построения сетей связи за счет модернизации и развития местных сетей связи, являющихся наиболее инвестиционно-емкими частями телефонной сети общего пользования.

Экономические основы программы "Российский народный телефон" включают в себя:

- отработку механизма добровольного участия населения России в развитии телефонной связи путем покупки именных облигаций, векселей или акций;
- осуществление гибкой тарифной политики по предоставлению услуг связи.

Программа введена в действие с начала 1995 года, но в г. Тольятти до текущего момента не изменила существенно ситуации на рынке телефонных услуг. Хотя данные, приведенные выше, свидетельствуют об особой остроте проблемы для города. Так, показатель телефонной плотности в городе составляет всего 12 номеров, в то время как потребность населения оценивается порядка 20.7

номеров. Уровень развития связи в городе Тольятти по состоянию на 01.01.1997 году и уровень реального спроса на услуги телефонизации приведены согласно официальным данным в таблице 2.

Таблица 2. Уровень развития связи и реальный спрос на услуги телефонизации в г. Тольятти.

| №  | Наименование показателя  | Единица измерения | Обеспечение | Реальный спрос |
|----|--|-------------------|-------------|----------------|
| 1. | Численность населения  | ед.               | 723,500     |                |
| 2. | Количество операторов  | ед.               | 5           |                |
| 3. | Наличие основных телефонных аппаратов, установленных операторами связи, всего: | ед.               | 106,354     | 195,000        |
|    | • у населения  |                   | 86,708      | 150,000        |
|    | • у юридических лиц  |                   | 19,647      | 45,000         |
| 4. | Обеспеченность населения телефонами  | ед. на 100 чел.   | 12          | 20,7           |

\*\*\* Примечание. Источником информации является доклад мэра о «Социально-экономическом положении Тольятти в 1996г.». Включены объемы установки телефонов коммерческими операторами.

Особенностью ситуации на рынке телекоммуникаций Тольятти является наличие очередности на услуги телефонизации ОАО "Связьинформ" на полярных с точки зрения платежеспособности сегментах рынка. Первый сегмент – имеющие возможность установить коммерческий телефон, рыночная стоимость которого составляет ныне 10-18 миллионов рублей. Второй, также достаточно емкий сегмент - льготные категории граждан (участники войн, инвалиды, многодетные семьи, участники ликвидации последствий Чернобыльской аварии и др.), являющиеся в социальном плане наиболее незащищенными. Для большинства потребителей данной категории телефон – предмет острой жизненной необходимости. По данным ОАО "Связьинформ", только по трем новым кварталам города очередность составляет 4980 человек, из которых 950 человек относятся к льготным категориям граждан.

В 1997 году, в соответствии с докладом мэра г. Тольятти о социально-экономическом развитии города (Приложение 2), планировалось число основных телефонных аппаратов в городе довести до 122,5 тысяч единиц, в том числе квартирных - до 99,9 тысяч аппаратов. Показатель телефонной плотности при этом достигает величины лишь в 13,8, что составляет 62,5% от норматива. Однако по данным на ноябрь 1997 года (данные из доклада мэра, Приложение 2) прогноз Тольяттинского филиала «Связьинформ» (ГУЭС) существенно изменен: ожидаемое число телефонных аппаратов у населения к концу года не достигнет декларируемой величины 99,9, а составит лишь 87,2. Т.е. за 1997 год населению будет установлено 3 600 аппаратов против плановых 16 300. Объемы телефонизации по программе «Народный телефон» также невелики - в 1997 году ожидается телефонизировать всего 700 квартир.

В 1998 году Городским узлом электросвязи планируется установить 3 700 телефонных номеров, в том числе, ООО «Атака высоких технологий» -2 000 номеров, «Тольятти-Телеком» -1600 номеров. Принимая во внимание только количество очередников ГУЭС (76 863 чел.) и выполнение плановых показателей

предыдущих лет на 83-87%, такие темпы установки телефонов позволят ликвидировать существующую уже сегодня очередь лишь после 2020 года. Таким образом, обеспечение в Тольятти уровня телефонизации, соответствующего статусу крупного промышленного центра России, невозможно при сохранении текущей динамики установки телефонов, вследствие отсутствия технических и финансовых возможностей ОАО "Связьинформ" и названных операторов.

Для изменения существующей ситуации на рынке телефонии в рамках программы мэра г. Тольятти «Тольяттинский стандарт» работает крупная компания «Ассоциация Информационных Сетей Тольятти» (ЗАО "АИСТ"). Объем работы данной компании существенно изменит общий уровень телефонизации в городе: только до конца 1998 года планируется установить **60 000** телефонных номеров.

Однако, острота и масштабность проблемы требуют ее решения путем создания комплексной городской программы телефонизации. Дополнительным аргументом использования именно программных методов служит общероссийская программа «Народный телефон», определяющая основные направления решения данной проблемы в масштабах России и программа мэра «Тольяттинский стандарт» о перспективном развитии города.

Инструментарий решения проблемы также определен на Российском уровне и начал применяться в городе. Это - последовательно проводимая Государственным комитетом РФ по связи и информатизации политика ограничения естественных монополий и развития конкуренции на рынке услуг электросвязи. Поэтому в ближайшее время будет расти число частных операторов, имеющих лицензии на предоставление услуг местной, международной и междугородной электросвязи.

Предлагаемая для реализации городская программа телефонизации, разработанная с использованием программно-целевых методов, является логическим продолжением стратегии российского правительства на развитие конкуренции на рынке услуг связи и использование частных инвестиций для решения острых социальных проблем, в частности проблемы телефонизации, в масштабах города.

## ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, СРОКИ И ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

### ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ

Программа телефонизации г. Тольятти имеет целями своей реализации:

- создание необходимых условий для удовлетворения существующих и растущих потребностей населения г. Тольятти на типовые услуги телефонии и современные интеллектуальные телекоммуникационные услуги,
- смягчение негативных последствий снижения жизненного уровня наименее защищенных категорий населения путем обеспечения их услугами телефонной связи,
- привлечение частного инвестиционного капитала для решения одной из социально значимых для города проблем - проблемы телефонизации,
- создание в городе цифровой наложенной телекоммуникационной сети, построенной на уровне современных высоких технологий с применением оборудования компании "Ericsson",
- формирование принципиально нового уровня информатизации города.

### Задачи программы

Для достижения поставленных целей программа телефонизации г. Тольятти определяет следующие первоочередные задачи:

- финансирование установки телефонов для наименее защищенных категорий населения,
- организация установки телефонов горожанам в соответствии с объемами и этапами, предусмотренными в программе,
- сохранение в рамках реализации программы стоимости установки телефона для частных лиц на уровне 6 млн.руб.,
- сохранение размера ежемесячной абонентской платы на уровне расценок АО "Связьинформ".

### СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Программа телефонизации г. Тольятти рассчитана на период с 1997 по 2001 годы.

### ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Основные этапы реализации программы характеризуются объемами установки телефонов в определенных временных границах. Разделение на этапы обеспечивает непрерывность получения, монтажа и ввода в эксплуатацию оборудования. В целом, технология производства обуславливает следующие основные этапы реализации программы:

|   |                            |
|---|----------------------------|
| <i>1 этап - 20 000 телефонных номеров</i> | Сентябрь 1997 – Май 1998   |
| <i>2 этап - 40 000 телефонных номеров</i> | Июнь 1998 – Февраль 1999   |
| <i>3 этап - 40 000 телефонных номеров</i> | Март 1999 – Ноябрь 1999    |
| <i>4 этап - 30 000 телефонных номеров</i> | Декабрь 1999 – Август 2000 |
| <i>5 этап - 30 000 телефонных номеров</i> | Сентябрь 2000 – Май 2001   |

## РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

### ПЕРЕЧЕНЬ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Основными финансовыми ресурсами для реализации программы телефонизации г. Тольятти являются:

1. Привлеченные средства коммерческих структур.
2. Заемные средства компании «Эрикссон» в форме товарного кредита.
3. Денежные средства населения в виде платы за установку телефонов.
4. Бюджетные средства для финансирования установки телефонов гражданам, принадлежащим к льготным категориям.

Детализация источников финансирования в соответствии с объемами и этапами осуществления программы приведена в таблице 3.

Доля бюджетных ассигнований для осуществления программы составляет **12,5 %** от всей стоимости программы.

Таблица 3. Объемы и источники финансирования программы телефонизации г. Тольятти

| Срок              | Общий объем этапа<br>(к-во номеров) | Распределение объемов              |                                | Объемы финансирования в разрезе источников средств (тыс. руб.) |                                    |
|-------------------|-------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|--|------------------------------------|
|                   |                                     | Установка на коммерческих условиях | Установка на льготных условиях | Средства населения, Средства ЗАО «АИСТ», Товарный кредит       | Ассигнования из городского бюджета |
| 09.1997 – 05.1998 | 1 этап - 20 000                     | 19 000                             | 1 000                          | 114 000 000  | 6 000 000                          |
| 06.1998 – 02.1999 | 2 этап - 40 000                     | 38 000                             | 2 000                          | 228 000 000  | 12 000 000                         |
| 03.1999 – 11.1999 | 3 этап - 40 000                     | 30 000                             | 10 000                         | 180 000 000  | 60 000 000                         |
| 12.1999 – 08.2000 | 4 этап - 30 000                     | 25 000                             | 5 000                          | 150 000 000  | 30 000 000                         |
| 09.2000 – 05.2001 | 5 этап - 30 000                     | 28 000                             | 2 000                          | 168 000 000  | 12 000 000                         |
|                   | <b>Итого:</b>                       | <b>140 000</b>                     | <b>20 000</b>                  | <b>840 000 000</b>   | <b>120 000 000</b>                 |

\*\*\* Примечание. Расчеты произведены в ценах октября 1997 года.

### МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Финансирование программы осуществляется с учетом наличия нескольких источников ресурсов, охарактеризованных выше, и реализуется в следующем порядке.

1. В процессе утверждения бюджета города мэрия и городская дума изыскивают средства для финансирования городской программы телефонизации в части компенсации стоимости установки телефонов для горожан, пользующихся льготами.

2. Средства на реализацию городской программы телефонизации включаются в бюджет отдельной строкой.
3. Мэрия предоставляет финансовые гарантии поставщикам оборудования компании «АИСТ» на полную сумму контракта.
4. Предложения и экономические обоснования для включения в бюджет города затрат по программе телефонизации на 1998 и последующие годы готовятся компанией «АИСТ» совместно с городской администрацией.
5. Привлечение средств по первым трем позициям в перечне ресурсов обеспечивается компанией «АИСТ».

При проектировании и строительстве транспортной телекоммуникационной сети для реализации программы используются *собственные средства головной компании-оператора.*

Привлечение денежных средств населения происходит с обеспечением максимальных гарантий сохранности и возвратности. Горожане при заключении договора перечисляют средства на личную пластиковую карту частями вплоть до накопления полной стоимости установки телефона. *Средства клиентов находятся на их личных карточных счетах в банке и не могут использоваться компанией «АИСТ» до момента подписания акта приема-сдачи работ по установке телефона.*

Компания «АИСТ» в ходе реализации программы принимает на себя финансовые обязательства по *сохранению цены установки телефона для горожан в пределах 6 млн.руб. и сохранению уровня ежемесячной абонентской оплаты на уровне АО "Связьинформ" (ГУЭС).* Обязательства закрепляются в договорах с клиентами компании и не подлежат одностороннему изменению.

**ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОГРАММЕ ТЕЛЕФОНИЗАЦИИ Г. ТОЛЬЯТТИ**

| <b>Период</b>             | <b>Мероприятия</b>   | <b>Исполнители</b>   |
|---------------------------|--|--|
| Сентябрь 97<br>Ноябрь 97  | Разработка, согласование и утверждение программы телефонизации города.   | ЗАО «АИСТ»<br>Администрация<br>г. Тольятти<br>Городская Дума |
| Ноябрь 97-<br>Декабрь 97  | Создание актуальных списков льготных категорий граждан, нуждающихся в услуге телефонизации. Определение очередности предоставления телефонов.    | Администрация<br>г.Тольятти                                  |
| Ноябрь 97-<br>Декабрь 97  | Создание механизма финансирования программы  | Администрация<br>г.Тольятти                                  |
| Декабрь 97<br>Январь 98   | Поставка оборудования по первому этапу программы<br>(20 000 номеров), монтаж   | ЗАО «АИСТ»   |
| Январь 98                 | Согласование перечня льготных очередников с компанией-оператором   | Администрация<br>г.Тольятти, ЗАО<br>«АИСТ»                   |
| Январь 98                 | Оплата установки телефонов для льготных категорий граждан  | Администрация<br>г.Тольятти,                                 |
| Январь 98 -<br>Май 98     | Реализация и установка телефонных номеров первого этапа программы населению  | ЗАО «АИСТ»   |
| Июнь 98                   | Согласование результатов выполнения плана по установке телефонов для льготных категорий в рамках первого этапа программы                         |  |
| Июнь 98 -<br>Июль 98      | Поставка оборудования по второму этапу программы (40 000 номеров)  | ЗАО «АИСТ»   |
| Август 98                 | Монтаж оборудования  | ЗАО «АИСТ»   |
| Август 98                 | Создание списков льготных категорий граждан, нуждающихся в услуге телефонизации по второму этапу программы. Согласование с компанией-оператором. | Администрация<br>г.Тольятти                                  |
| Сентябрь 98               | Оплата установки телефонов для льготных категорий граждан  | Администрация<br>г.Тольятти,                                 |
| Октябрь 98-<br>Февраль 99 | Реализация и установка населению телефонов по второму этапу программы  | ЗАО «АИСТ»   |
| Март 99                   | Согласование результатов выполнения плана по установке телефонов для льготных категорий в рамках второго этапа программы                         |  |

|                                      |   |                            |
|--------------------------------------|---|----------------------------|
| <i>Март 99<br/>Апрель 99</i>         | Поставка оборудования по третьему этапу программы (40 000 номеров)  | ЗАО «АИСТ»                 |
| <i>Апрель 99</i>                     | Создание списков льготных категорий граждан, нуждающихся в услуге телефонизации по третьему этапу программы. Согласование с компанией-оператором.   | Администрация г. Тольятти  |
| <i>Май 99</i>                        | Монтаж оборудования   | ЗАО «АИСТ»                 |
| <i>Июнь 99</i>                       | Оплата установки телефонов для льготных категорий граждан   | Администрация г. Тольятти, |
| <i>Июль 99 –<br/>Ноябрь 99</i>       | Реализация и установка населению телефонов по третьему этапу программы  | ЗАО «АИСТ»                 |
| <i>Ноябрь 99</i>                     | Согласование результатов выполнения плана по установке телефонов для льготных категорий в рамках третьего этапа программы                           |                            |
| <i>Декабрь 99</i>                    | Поставка оборудования по четвертому этапу (30 000 номеров)  | ЗАО «АИСТ»                 |
| <i>Январь 2000</i>                   | Создание списков льготных категорий граждан, нуждающихся в услуге телефонизации по четвертому этапу программы. Согласование с компанией-оператором. | Администрация г. Тольятти  |
| <i>Февраль 2000</i>                  | Монтаж оборудования   | ЗАО «АИСТ»                 |
| <i>Март 2000</i>                     | Оплата установки телефонов для льготных категорий граждан   | Администрация г. Тольятти, |
| <i>Апрель 2000 –<br/>Август 2000</i> | Реализация и установка населению телефонов по четвертому этапу программы  | ЗАО «АИСТ»                 |
| <i>Сентябрь 2000</i>                 | Согласование результатов выполнения плана по установке телефонов для льготных категорий в рамках четвертого этапа программы                         |                            |
| <i>Сентябрь 2000</i>                 | Поставка оборудования по пятому этапу программы (30 000 номеров)  | ЗАО «АИСТ»                 |
| <i>Октябрь 2000</i>                  | Создание списков льготных категорий граждан, нуждающихся в услуге телефонизации по пятому этапу программы. Согласование с компанией-оператором.     | Администрация г. Тольятти  |
| <i>Ноябрь 2000</i>                   | Монтаж оборудования   | ЗАО «АИСТ»                 |
| <i>Декабрь 2000</i>                  | Оплата установки телефонов для льготных категорий граждан   | Администрация г. Тольятти, |
| <i>Январь 2001 –<br/>Май 2001</i>    | Реализация и установка населению телефонов по пятому этапу программы  | ЗАО «АИСТ»                 |

---

## МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

---

Под механизмом реализации программы понимается совокупность мер административного, политического, социального, экономического и финансового характера, обеспечивающих реализацию изложенной программы телефонизации г. Тольятти в полном объеме и в установленные сроки.

Основными областями реализации программы являются:

- Маркетинг,
- Производство,
- Финансы.

Схема основных коммуникационных потоков при реализации программы приведена в приложении 3. Детализация механизма осуществления программы производится с применением методов декомпозиции в соответствии с названными выше областями реализации программы.

### МАРКЕТИНГ

Обоснование выбора головного исполнителя

Отраслевая специфика определяет жесткие требования со стороны законодательных и инспектирующих органов, предъявляемые к операторам связи и являющиеся основополагающими для всех субъектов отрасли. Рычагами отраслевого управления и контроля со стороны Госкомсвязи РФ является лицензирование и сертификация. Объем лицензии демонстрирует утверждение ранга и статуса компании-оператора на рынке связи. Компания ЗАО «АИСТ» имеет полный набор лицензий для осуществления своей деятельности в качестве компании-оператора:

- лицензию САМ 006691а от 23.01.1997 на осуществление проектных работ, срок действия до 23.01.1998;
- лицензию САМ 006691б от 23.01.1997 на осуществление строительно-монтажных работ, срок действия до 23.01.1998;
- лицензию №5877 от 07.02.1997 на предоставление услуг передачи данных, срок действия до 01.02.2002;
- лицензию №5975 от 07.03.1997 на предоставление услуг местной телефонной связи, срок действия до 07.03.2007;
- лицензию №8669 от 24.10.1997 на предоставление в аренду каналов связи, срок действия до 24.10.2002;

(\*Копии разрешительных документов приведены в приложениях 4-8,14 к программе.)

В соответствии с лицензией №5975 ЗАО "АИСТ" уполномочено предоставлять услуги местной телефонной связи сети связи общего пользования на территории города Тольятти Самарской области. Общая монтированная емкость сети связи лицензиата не менее 160 000 номеров.

Дополнительно компанией получено официальное разрешение Госкомсвязи на применение коммутационной системы АХЕ-10 на городской телефонной сети г. Тольятти. Таким образом ЗАО «АИСТ», имея полный набор лицензий, обладает

правом выступать в роли головной компании - оператора по реализации городской программы телефонизации.

Полное лицензирование прав компании «АИСТ», в отличие от большинства коммерческих организаций, работающих на рынке связи, не является декларацией намерений. Преимущественное финансирование проекта на текущий момент за счет собственных средств подтверждает реальную возможность его осуществления на коммерческой основе. Квалифицированное использование современных финансовых инструментов при осуществлении крупномасштабных инвестиций служит базой для партнерских отношений со шведской фирмой «ERICSSON». Данная фирма является одной из крупнейших в мире на рынке телекоммуникаций, лидером в области современных телекоммуникационных технологий, старейшим представителем данной отрасли на российском рынке. Подписание долгосрочного договора о сотрудничестве с фирмой такого уровня демонстрирует высокую оценку текущей деятельности компании «АИСТ» в соответствии с критериями мировых инвестиционных стандартов. На городском рынке связи нет иной фирмы, заслужившей столь высокое профессиональное признание.

Лицензированные права и финансовые возможности Ассоциации Информационных Сетей подкреплены наличием реально существующей производственной базы для осуществления проекта телефонизации. На ноябрь 1997 года фирмой проложено 60 километров оптоволоконных линий связи (ВОЛС). Это максимальный из всех имеющихся в городе объем транспортной информационной сети, базирующейся на передовых телекоммуникационных технологиях. Он обеспечивает полную технологическую независимость фирмы «АИСТ» от производственных мощностей ГУЭС. Финансирование строительства транспортной информационной сети производится за счет собственных средств компании оператора, без привлечения бюджетных ассигнований.

Осуществление процесса телефонизации города в намеченных ранее рамках (силами ГУЭС и работающих на рынке мелких операторов) не может снять остроту проблемы. Причина, прежде всего, заключается в том, что имеющийся старый парк АТС не позволяет предоставлять населению современный комплекс услуг связи. Наиболее грамотным техническим решением в этой ситуации является строительство новых телефонных узлов с применением современного однотипного коммутационного оборудования. Именно эту технологическую стратегию предлагает и реализует в своем проекте «АИСТ».

Учитывая остроту проблемы телефонизации в городе и уровень рыночных цен, недоступный для большинства категорий населения, компания «АИСТ» принимает на себя жесткие обязательства по сохранению цены установки телефона на фиксированном уровне и цены абонентской платы на уровне ГУЭС в рамках реализации программы.

Комплекс объективных – финансовых, производственных, правовых аспектов позволяет рассматривать коммерческую фирму «Ассоциация Информационных Сетей Тольятти» в качестве головного исполнителя целевой программы телефонизации города.

Собственно маркетинговая составляющая

В ближайшие годы отраслевая рыночная ситуация будет характеризоваться наличием значительного спроса на элементарные услуги связи и растущими потребностями в современных информационных услугах. Сравнительно высокий уровень рентабельности бизнеса, с одной стороны, и ограниченные финансовые,

технические и организационные возможности компании-монополиста (ГУЭС) и основных операторов, с другой стороны, будут привлекать все новых потенциальных конкурентов на рынок. Но их выход на рынок будет в значительной мере ограничиваться высокими постоянными издержками вне зависимости от масштабов оказываемых услуг, а также достаточно жесткими требованиями по лицензированию деятельности.

Динамика развития отрасли в целом, общий уровень и дифференциация спроса и предложения на услугу по телефонизации позволяют охарактеризовать рынок данного товара как растущий и ненасыщенный. Исходя из этого, в качестве общей маркетинговой стратегии при реализации программы на первоначальном этапе избрана стратегия *проникновения на рынок и его развития*. Данная стратегия предполагает построение эффективного сбыта товара на существующем рынке при помощи рациональной организации производства и минимизации издержек за счет роста объемов реализации, интенсификации товародвижения, наступательного продвижения товара, установления конкурентоспособных цен. Необходимым инструментом для реализации стратегии программы служит разделение общей массы потенциальных клиентов на отдельные сегменты по определенным критериям. Фирмой «АИСТ» применяются следующий вариант сегментации потребителей по социально-групповым признакам:

Таблица 4. Сегментация потребителей.

|                     |   |
|---------------------|---|
| 1. Частные клиенты: | – клиенты, приобретающие товар на рыночных условиях;                                    |
|                     | – целевые клиенты - проживающие в кварталах с полным отсутствием телефонизации квартир; |
|                     | – клиенты, пользующиеся льготами - субсидируемые городскими властями.                   |
| 2. Организация      | Сегментация второго уровня осуществляется по признаку объема потенциальной потребности  |

В соответствии с сегментацией рынка формируются стратегические маркетинговые позиции. При установке телефонов в организациях обоснована товарная стратегия лидерства - придание продукту особых качеств, отличных от конкурирующих продуктов. Для второго сектора - частных клиентов предполагается реализовать стратегию низких издержек совместно со стратегией лидерства. В частности, для слоя населения с низкими доходами, где главное достоинство товара - доступная цена, целесообразна стратегия минимизации собственных издержек.

Товарной стратегии реализации программы соответствуют ценовая стратегия – поддержания конкурентного уровня цен. Для практической детализации данной стратегии служат конкретные методы ценообразования - *установление цены ниже, чем у большинства компаний-операторов*; изменение метода в процессе осуществления программы на скользкую падающую цену, которая устанавливается в зависимости от соотношения спроса и предложения и постепенно снижается по мере насыщения рынка.

По реализации программных мероприятий конкретный уровень цен определяется постановлением мэра г. Тольятти от 08.08.97 N 1049-1/08-97 (Приложение 13). В

соответствии с данным постановлением *стоимость установки одного телефона не превышает 6 млн.рублей, размер ежемесячной абонентской платы сохраняется на уровне расценок ГУЭС.*

Планируемый уровень издержек варьируется в зависимости от этапа работ, объема реализации и иных факторов. Исходя из калькуляции себестоимости (Приложение 9), величина издержек на единицу продукции (установку одного телефона) составляет **5 530 200** рублей в ценах октября 1997 года.

Механизм продаж.

Механизм продаж основывается на предоставлении населению возможности накопления средств на приобретение телефона. Клиент при заключении договора получает личную пластиковую карту и перечисляет на нее частями средства вплоть до накопления полной стоимости установки телефона. Средства клиента находятся на его личном карточном счете в банке и не могут использоваться компанией «АИСТ» до момента подписания клиентом акта приема-сдачи работ по установке телефона.

Эффективное продвижение товара на рынке обеспечивается использованием прямого распределения продукта без участия посредников по продажам. На поздних этапах реализации программы способ прямых продаж в силу территориальной специфики города планируется дополнить организацией сети районных филиалов.

## Производство

Для обеспечения развития сети телефонных станций необходима транспортная сеть с большой пропускной способностью и высокой надежностью. Такими свойствами обладает транспортная магистраль, построенная по SDH технологии с использованием оптоволоконного одномодового кабеля. Оптоволокно – самый перспективный на сегодняшний день физический носитель, позволяющий передавать цифровые потоки информации. Оптоволоконные магистрали, объединенные в единую сеть, позволят одновременно развивать сеть SDH и сеть передачи данных, строящуюся по технологии FDDI. В качестве телефонного коммутатора используется АТС городского класса AXE-10. Критерии выбора станции:

- наличие сертификата для использования на сети общего пользования в качестве городской станции; возможность предоставления новых телекоммуникационных услуг;
- возможность и наличие оборудования для работы в единой сети синхронизации; возможность организации динамического управления потоками нагрузки на сети и подключения сетей подвижной связи;
- качество, гарантированное торговой маркой «ERICSSON».

Исходя из отраслевых СНИП, технологических характеристик оптоволоконного кабеля и мирового опыта решения аналогичных вопросов прокладка ВОЛС ведется комбинацией двух методов - открытого способа прокладки по

существующим опорам и традиционного закрытого (подземного). Статистические данные по аварийным ситуациям имеющегося кабельного хозяйства для этих альтернативных вариантов технических решений свидетельствуют о близкой степени их технологического риска и обосновывают верность выбора технического решения.

Для быстрого строительства и охвата максимально возможных территорий предполагается комбинирование проводных и беспроводных технологий. В качестве беспроводной используется микро-сотовая технология DECT, наиболее привлекательная для районов города с высокой плотностью населения. Основные преимущества применения DRA-1900 наиболее ярко проявятся и в новых кварталах, и в районах старых исторических центров, где строительство кабельной канализации для проводной телефонии чаще всего невозможно. Развитие проводных кабельных систем планируется осуществлять в непосредственной близости от мест установки модулей станции АХЕ –10, при максимальной длине абонентской телефонной линии до 1.5 км, что существенно скажется на качестве связи в сторону его улучшения.

Реализация программы в части проектирования, производства, маркетинга осуществляется силами компании «АИСТ» в соответствии с отраслевыми, нормативными и технологическими требованиями.

#### ФИНАНСИРОВАНИЕ

Одной из основных составляющих программы является процесс финансирования, обеспечивающий ее реализацию. Долгосрочность и масштабность проекта требуют замены традиционных методов финансовых расчетов, ограниченных рамками технико-экономического обоснования, на методы динамического имитационного моделирования, реализуемые в рамках проектного подхода.

*Таблица 5. Исходная информация по программе.*

|                           |                  |
|---------------------------|------------------|
| Дата начала программы     | 1997             |
| Срок действия программы   | 5 лет            |
| Основная валюта программы | Российский рубль |

Налоговые условия при реализации программы установлены в виде, реально существующем на момент начала ее осуществления.

#### Расходные статьи программы

Состав основных статей расходов по реализации программы телефонизации:

- затраты на производство и сбыт продукции и услуг,
- средства на приобретение активов,
- средства по обслуживанию товарного кредита,
- средства на выплату налогов.

Объектами производственного планирования являются работы по строительству ВОЛС (волоконно-оптической линии связи) по городу, приобретение АТС городского класса (АХЕ-10 "Эриксон") на 160 тысяч абонентских номеров, создание современной высокоскоростной магистрали на базе технологии SDH,

объединяющей все районы города, приобретение радиооборудования технологии DECT.

*Затраты по данным позициям несет компания «АИСТ» за счет собственных средств.*

Величина совокупных издержек на единицу продукции (установку одного телефона) составляет **5 530 200** рублей в ценах октября 1997 года. Обоснование издержек приведено в Приложении 9 к программе.

Источники финансирования программы

При финансировании программы предполагается активное использование комплекса источников формирования средств. Наиболее существенным моментом является при этом то, что из городского бюджета финансируется минимальная часть программы – компенсация установки телефонов льготным категориям граждан, составляющая **12,5 %** от общей стоимости программы. Для финансирования большей части программы (87,5 %) средства городского бюджета не используются.

Финансирование программы телефонизации осуществляется из следующих источников:

- средства клиентов, приобретающих телефонные номера на коммерческих условиях,
- собственные средства компании - генерального исполнителя программы,
- заемные средства компании-поставщика оборудования,
- бюджетные ассигнования в части компенсации установки телефонов льготным категориям граждан.

Имитационное многоинтеграционное моделирование финансовых потоков позволяет определить условия финансирования программы, при которых обеспечивается положительное сальдо денежных поступлений и платежей в течение реализации программы и внутри каждого интервала планирования.

Для выполнения общих условий финансирования программы необходимо сочетание поступления средств из всех источников финансирования. Три первых источника финансирования обеспечиваются силами головной компании. Необходимая динамика бюджетных ассигнований, как составной части общего объема финансовых ресурсов, является следующей:

*Таблица 6. Динамика бюджетных ассигнований по программе.*

| Год                           | 1997      | 1998       | 1999       | 2000       | 2001  | Итого       |
|-------------------------------|-----------|------------|------------|------------|-------|-------------|
| Сумма (тыс.руб.)              | 6 000 000 | 12 000 000 | 60 000 000 | 42 000 000 |       | 120 000 000 |
| Количество номеров (льготных) | 1 000     | 2 000      | 10 000     | 5 000      | 2 000 | 20 000      |

*\*\*\* Примечание. Расчеты произведены в ценах октября 1997 года. Годовые суммы получены на базе технологических этапов с учетом их переходного характера.*

В целях оптимизации денежных потоков при реализации программы целесообразно использовать предложения по организации российской программы телефонизации (Приложение 1). К рекомендованным шагам относится, прежде всего, уменьшение доли отчислений налогов в местный бюджет на величину, равную инвестициям, направляемым на реализацию программы. Для отработки механизмов налогообложения, реализации таможенных льгот, отработки

тарифной политики следует использовать в качестве базовой созданную для осуществления местной программы головную компанию-оператора.

В целом программа может быть реализована с обеспечением приемлемых характеристик финансовой состоятельности при выполнении следующих условий:

- отсутствие резких скачков инфляции;
- сохранение тенденции опережающего роста рыночной цены установки телефонов по отношению к затратам;
- соблюдение расчетного режима финансирования по всем категориям финансовых ресурсов.

Использование комплексного механизма реализации программы, предусматривающего интеграцию рыночного проектного подхода с программно-целевыми методами при применении современных финансовых инструментов, увеличивает гарантии успешной реализации программы.

---

---

## КОНТРОЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

---

---

Обеспечение достижения программой телефонизации поставленных целей, а также соответствия процесса реализации программным положениям обеспечивается системой комплексного контроля.

Основными средствами осуществления *предварительного* контроля по программе являются:

- создание согласованной системы планов участниками проекта - головной компанией и Администрацией города, Городской Думой;
- выработка и реализация правил и процедур для осуществления планов с позиций всех участников программы по отношению к материальным и финансовым ресурсам.

Текущий, а также поэтапный контроль хода реализации программы базируется на измерении соотношения плановых и фактических показателей. Осуществление данных контрольных функций происходит с применением систем обратной связи в рамках внутренних структур всех участников проекта - ЗАО «АИСТ», Администрация города, Городская Дума, и далее - на уровне межструктурных коммуникаций между участниками.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОГРАММЫ

Исходя из определения эффективности как отношения чистых положительных результатов (превышения желательных последствий над нежелательными) и допустимых затрат, общая эффективность программы телефонизации определяется при декомпозиции ее на несколько составляющих.

### ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММЫ

Наиболее значимыми в современных экономических условиях и по сути определяющими возможность реализации любой инвестиционной программы являются факторы ее экономической эффективности. Для программы телефонизации факторами экономической эффективности являются:

- использование частного капитала для решения социальной проблемы города,
- использование иностранных инвестиций для решения социальной проблемы города,
- отработка механизмов привлечения финансовых средств населения и инвесторов по реализации местной целевой программы,
- сохранение и создание новых рабочих мест,
- бюджетная эффективность проекта.

Реализация программы производственным потенциалом и преимущественным финансовым участием коммерческой структуры обеспечивает дополнительный доход для бюджетов всех уровней, а также внебюджетных фондов. Плановый объем поступлений в бюджет и внебюджетные фонды всех уровней при реализации программы составит более **350** млрд. рублей.

Интегральный бюджетный эффект за весь период осуществления инвестиционной программы, *определяемый как превышение доходов бюджетов всех уровней над расходами по компенсациям для льготных категорий населения*, равен величине **237** млрд. рублей.

Существенным моментом программы является локальная бюджетная эффективность – размер средств, поступающих городу в виде налоговых и иных отчислений в процессе реализации программы. Планируемая динамика такого рода отчислений приведена в таблице.

*Таблица 7. Динамика планируемых налоговых и иных отчислений местного характера*

| Год              | 1998      | 1999      | 2000      | 2001      | Итого      |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Сумма (тыс.руб.) | 8 227 739 | 5 867 808 | 5 086 877 | 5 542 978 | 24 725 402 |

\*\*\* Примечание. Расчеты произведены в ценах октября 1997 года.

### СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Программа телефонизации города как комплекс организационных, производственно-технологических, проектных и финансовых мероприятий в силу социальной значимости проблемы имеет высокую социальную эффективность. Факторы социальной эффективности:

- решение социальной проблемы – низкого уровня телефонизации города,
- сведение к минимальной очереди на установку телефонов,
- обеспечение телефонами социально незащищенных слоев населения,
- сохранение и создание новых рабочих мест,
- содействие формированию в городе принципиально нового уровня информатизации,
- создание базы для формирования современного уровня коммуникационных услуг в городе, и, как следствие, увеличение деловой активности.

### ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Факторы политической эффективности программы:

- подтверждение высокого профессионального уровня всех ветвей городской власти при организации широкомасштабных инвестиционных проектов,
- отработка механизма добровольного участия горожан в осуществлении масштабных городских программ,
- демонстрация горожанам как избирателям возможности решать существующие городские проблемы в условиях жестких бюджетных ограничений.

---

## РИСКИ

---

Идентификация и учет рисков имеет своей задачей защитить партнеров по реализации программы от непредвиденных убытков. Преодоление рисков *статического* характера осуществляется путем:

- найма высококвалифицированного персонала;
- обеспечением комплексной безопасности реализации программы.

Защитой от *динамических* рисков (технологического, маркетингового, политического) служит деловая репутация фирмы-поставщика оборудования, высокий профессиональный уровень специалистов технологических подразделений, комплекс маркетинговых мер.

Социально-политические риски, связанные с возможным невыполнением головной компанией своих обязательств по объемам и ценам, преодолеваются путем жесткого контроля исполнения взаимных договорных обязательств. В частности, ценовые рамки для компании "АИСТ" определяются постановлением мэра N 1049: по установке телефонов цена не должна превышать 6 млн.руб., ежемесячная абонентская плата сохраняется на уровне ГУЭС на весь период реализации программы.

Минимальный уровень рыночных рисков обеспечивается реальным соотношением неудовлетворенного спроса на услуги телефонизации и потенциальных объемов реализации.

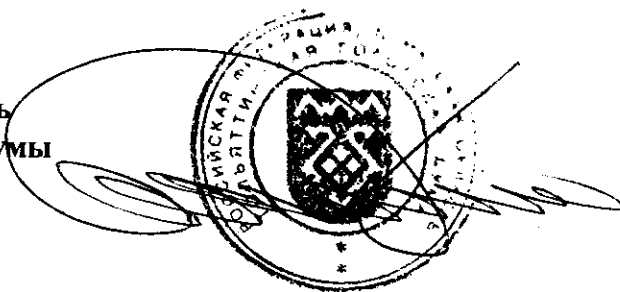
Приложение № 2  
к решению городской Думы  
№ 219 от 4.02.98г.

**Перечень льготных категорий граждан, имеющих право  
на установку телефона за счет городского бюджета,  
и условия предоставления абонентных телефонов**

| <i>Наименование категории</i>  | <i>Размер льготы за установку</i>    | <i>Размер льготы по абонентной плате</i> | <i>На основании каких документов</i>    |
|--|--------------------------------------|--|---|
| Инвалиды ВОВ и инвалиды боевых действий на территории других государств  | внеочередная, приоритетная<br>100 %  | 50 %                                     | удостоверение установленного образца    |
| Участники ВОВ, имеющие группу инвалидности от общего заболевания, трудового увечья и по другим причинам  | внеочередная, приоритетная<br>100 %  | 50 %                                     | удостоверение установленного образца    |
| Несовершеннолетние узники фашистских концлагерей, гетто, др. мест принудительного содержания, имеющие группу инвалидности от общего заболевания  | внеочередная, приоритетная<br>100 %  | 50%                                      | удостоверение установленного образца    |
| Военнослужащие и лица рядового начальствующего состава органов внутренних дел, ставшие инвалидами вследствие ранения, контузии, увечья, полученных при исполнении обязанностей военной службы (служебных обязанностей).  | внеочередная, приоритетная<br>100 %  | 50%                                      | удостоверение установленного образца    |
| Военнослужащие, имеющие инвалидность вследствие ранения, контузии, заболевания, полученных в результате выполнения задач в условиях вооруженного конфликта немеждународного характера в Чеченской Республике и на непосредственно прилегающих к ней территориях Северного Кавказа, отнесенных к зоне вооруженного конфликта. | внеочередная,<br>100 %               | 50 %                                     | удостоверение установленного образца    |
| Герои СССР, РФ, полные кавалеры ордена Славы, пережившие их супруги и родители, пользовавшиеся льготами при жизни Героев и кавалеров ордена Славы  | первоочередная,<br>100 %             | 100 %                                    | удостоверение установленного образца    |
| Реабилитированные лица от репрессивных мер в период 30-40гг., начала 50-х годов  | первоочередная, приоритетная<br>100% | 50 %                                     | удостоверение установленного образца    |
| Лица, пострадавшие от политических репрессий, по достижении пенсионного возраста (женщины 55 лет, мужчины 60 лет), при наличии 1 и 2 группы инвалидности   | внеочередная,<br>50 %                | 50 %                                     | свидетельство установленного образца    |
| Почетные жители города Гольягти, их семьи в случае смерти Почетного гражданина   | первоочередная,<br>100 %             | 50 %                                     | решение органов местного самоуправления |

|  |                                       |       |   |
|--|---------------------------------------|-------|---|
| Герои социалистического труда, полные кавалеры ордена Трудовой Славы   | внеочередная,<br>50 %                 | 100 % | удостоверение установленного образца                |
| Жители блокадного Ленинграда: награжденные медалью "За оборону Ленинграда" или знаком "Жителю блокадного Ленинграда"   | внеочередная,<br>50 %                 | 50 %  | удостоверение установленного образца                |
| Граждане, получившие или перенесшие лучевую болезнь, другие заболевания, инвалиды вследствие чернобыльской катастрофы, а также граждане, подвергшиеся воздействию радиации вследствие аварии на ПО «Маяк», в результате ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне (1 и 2 группа) | внеочередная,<br>50 %                 | 50 %  | удостоверение установленного образца                |
| Неработающие пенсионеры и инвалиды проживающие самостоятельно, получающие минимальную пенсию с учетом трудового стажа  | внеочередная,<br>50 %                 | 50 %  | пенсионное удостоверение, трудовая книжка           |
| Инвалиды 1, 2 групп, инвалиды с детства (без учета размера их пенсий)  | внеочередная,<br>50 %                 | 50 %  | справка ВТЭК или МСЭ                                |
| Участники ВОВ  | внеочередная,<br>приоритетная<br>50 % | 50 %  | удостоверение установленного образца                |
| Несовершеннолетние узники фашистских концлагерей, гетто, др. мест принудительного содержания   | внеочередная,<br>приоритетная<br>50 % | 50 %  | удостоверение установленного образца                |
| Семьи, имеющие детей-инвалидов   | внеочередная,<br>50 %                 | 50 %  | справка КЭК, справка отдела социального обеспечения |
| Семьи военнослужащих, погибших при выполнении задач по защите конституционных прав граждан в условиях чрезвычайного положения и при вооруженных конфликтах   | внеочередная,<br>50 %                 | 50 %  | удостоверение установленного образца                |

Председатель  
городской Думы



А.Н.Дроботов

**ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**  
**к Программе**  
**телефонизации города Тольятти**

## 1. ВВЕДЕНИЕ

Предметом настоящего документа является обоснование целесообразности разработки и реализации городской целевой программы телефонизации. Программа включает в себя мероприятия по созданию в городе Тольятти цифровой наложенной телекоммуникационной сети, построенной по новейшей цифровой технологии на базе оборудования компании «Эрикссон» (Швеция). Программа телефонизации города Тольятти рассчитана на период с 1997 года по 2001 год.

Цели программы телефонизации города Тольятти:

- создание необходимых условий для удовлетворения существующих и растущих потребностей населения города Тольятти на типовые услуги телефонии и современные интеллектуальные телекоммуникационные услуги;
- смягчение негативных последствий снижения жизненного уровня наименее защищенных категорий населения путем обеспечения их услугами телефонной связи;
- привлечение частного инвестиционного капитала для решения одной из социально значимых для города проблем - проблемы телефонизации;
- создание в городе цифровой наложенной телекоммуникационной сети, построенной на уровне современных высоких технологий с применением оборудования компании «Эрикссон»;
- формирование принципиально нового уровня информатизации города.

Социальное значение программы заключается в удовлетворении существующего постоянно растущего спроса на услуги телефонной связи, включая социально незащищенные категории горожан.

Основные этапы реализации программы с учетом сроков реализации объемов установки телефонных номеров в рамках города Тольятти:

|        |                           |                             |
|--------|---------------------------|-----------------------------|
| 1 этап | 20 000 телефонных номеров | Сентябрь 1997 – Апрель 1998 |
| 2 этап | 40 000 телефонных номеров | Май 1998 – Февраль 1999     |
| 3 этап | 40 000 телефонных номеров | Март 1999 – Ноябрь 1999     |
| 4 этап | 30 000 телефонных номеров | Декабрь 1999 – Август 2000  |
| 5 этап | 30 000 телефонных номеров | Сентябрь 2000 – Май 2001    |

Основными финансовыми ресурсами для реализации программы телефонизации города Тольятти являются привлеченные средства коммерческих структур, заемные средства компании «Эрикссон» в форме товарного кредита, денежные средства населения в виде платы за установку телефонов и бюджетные средства для финансирования установки телефонов гражданам, принадлежащим к льготным категориям.

Основным исполнителем Программы телефонизации города Тольятти является компания «АИСТ». Закрытое акционерное общество «Ассоциация информационных сетей Тольятти» учреждено 16 июля 1996 года в городе Тольятти. Учредителями являются сотрудники компании.

Закрепленное в общем контракте между компанией «Эрикссон» и компанией «АИСТ» соглашение предусматривает поставку оборудования на 160,000 телефонных номеров, разбитую на несколько фаз. Разделение на фазы обеспечивает непрерывность получения, монтажа и ввода в эксплуатацию оборудования для компании «АИСТ» и минимальный риск для поставщика – компании «Эрикссон».

Содержание пояснительной записки является кратким изложением инвестиционного проекта компании «АИСТ» применительно к рамкам городской программы телефонизации. Инвестиционный проект принят в качестве экономического обоснования при заключении контракта с фирмой «Эрикссон» и приведен в части, не представляющей коммерческой тайны двустороннего контракта.

---

---

## 2. СОДЕРЖАНИЕ

---

---

### 1. ВВЕДЕНИЕ

### 2. СОДЕРЖАНИЕ

### 3. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

#### 3.1. МЕНЕДЖМЕНТ

### 4. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

### 5. ЛИЦЕНЗИИ

#### 5.1. ТРЕБОВАНИЯ ПО ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ

### 6. АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ОКРУЖЕНИЯ

#### 6.1. СЕКТОР ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

### 7. ПЛАН МАРКЕТИНГА

#### 7.1. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ПО КЛИЕНТАМ, МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ

#### 7.2. СЕРВИСНЫЕ ЦЕНОВЫЕ СХЕМЫ, МЕХАНИЗМ ПРОДАЖ

#### 7.3. КАНАЛЫ ПРОДАЖ.

### 8. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

#### 8.1. ТЕХНИЧЕСКИЙ ПЛАН

##### 8.1.1. *Описание технического состояния городской телефонной сети*

##### 8.1.2. *Описание разворачиваемой технологии*

##### 8.1.3. *Экология*

##### 8.1.4. *Описание технических мероприятий*

##### 8.1.5. *Требования к содержанию и обслуживанию*

##### 8.1.6. *Описание поставщика*

##### 8.1.7. *План будущего развития*

### 9. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

#### 9.1. ИЗДЕРЖКИ

### 10. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

#### 10.1. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

#### 10.2. ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПО ПРОЕКТУ

#### 10.3. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

#### 10.4. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

#### 10.5. БЮДЖЕТНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

##### 10.5.1. *Бюджетная эффективность*

##### 10.5.2. *Экономическая эффективность*

### 11. АНАЛИЗ РИСКОВ

### 3. ОПИСАНИЕ КОМПАНИИ

Закрытое Акционерное Общество «Ассоциация Информационных Сетей Тольятти» учреждено 16 июля 1996 года в городе Тольятти. Основными учредителями являются менеджмент и сотрудники компании.

Основная задача компании - осуществление деятельности в области телекоммуникаций на территории города Тольятти и Самарской области. На ближайшую перспективу главным приоритетом компания считает построение высокоскоростной интегрированной телекоммуникационной сети в городе Тольятти.

Адрес офиса - 445037, Самарская область, г.Тольятти, ул.Юбилейная-31 "Е", тел. 7-(8469)-34-17-25.

#### 3.1. МЕНЕДЖМЕНТ

Высший менеджмент фирмы призван определять стратегические направления развития, устанавливать взаимодействия между подразделениями фирмы, реализовывать полный спектр управленческих функций для обеспечения достижения целей бизнеса - развития рынка телекоммуникационных услуг на территории региона. Организация работы менеджмента фирмы построена по принципу функциональной структуризации областей управления.

Обязанностью основных руководителей является эффективное руководство компанией для выполнения ее стратегических задач. В соответствии с функциональной ориентацией задачи руководителей подразделений состоят в следующем:

- определение миссии фирмы, стратегических и иных целей фирмы в целом и каждого из подразделений;
- разработка стратегических, тактических и оперативных планов деятельности подразделений и фирмы в целом для достижения поставленных целей;
- организация структуры и системы взаимодействий для реализации планов фирмы;
- создание современной системы мотивации, отвечающей специфике деятельности;
- контроль над реализацией проектов и планов, их корректировки и адаптация;
- обособленное решение специальных задач в рамках подразделения;
- определение прав и функциональных обязанностей всех элементов системы;
- организация взаимодействий по вертикали.

Руководители отделов, бюро, ведущие специалисты в фирме в соответствии с типовой иерархией целей имеют свои задачи, решение которых направлено на решение задач более высокого уровня и в итоге всей фирмы в целом. Уровень квалификации руководителей этой категории позволяет надеяться на грамотное исполнение управленческих и непосредственно производственных функций каждым из них. Все руководители среднего и нижнего уровня имеют высшее специальное образование и практический опыт работы по специальности в среднем 5-7 лет. Следует отметить, что для кадрового состава рядовых

специалистов также характерно наличие высшего образования и опыта работы по специальности.

При решении вопроса о системе мотивации руководством фирмы за основу принята система денежных вознаграждений. Составные элементы этой системы - оклады, комиссионные от продаж для службы сбыта и премиальные вознаграждения по результатам работы для всей компании. Комбинированное применение данной системы преследует цель обеспечения гарантированного минимума оплаты в размере оклада и стимулирование путем вознаграждения по конкретному показателю: успешному монтажу, количеству установленных телефонов, размеру прибыли и пр. Размер оклада, превышающий средний по городу, и реальный уровень безработицы среди инженерного персонала служит основой для предотвращения текучести кадров. Средняя продолжительность трудовых контрактов сотрудников - 1 год. Все специалисты принимаются на работу с испытательным сроком в 3 месяца, что позволяет сделать выводы о профессиональных качествах, степени коммуникабельности, исполнительности и человеческих качествах будущего сотрудника и таким образом осуществить предварительный контроль по приему персонала.

#### **4. Законодательство**

Основы законодательного оформления деятельности в отрасли связи обеспечивает Федеральный «Закон о связи», действующий с 16.02.95. В основу концепции Закона положен принцип ответственности перед пользователями связи Правительства Российской Федерации и органов исполнительной власти за состояние связи в стране с закреплением за единой системой Федеральных органов исполнительной власти в области связи прав государственного регулирования.

Согласно Закону, Министерство связи России, преобразованное в марте 1997 года в Государственный комитет по связи и информатизации (Госкомсвязи России), как федеральный орган исполнительной власти является органом государственного регулирования связи в стране с функциями лицензирования деятельности по предоставлению услуг связи, сертификации средств связи, организации и обеспечения технического надзора за деятельностью предприятий связи независимо от принадлежности и форм собственности. В стране предусмотрено структурирование и акционирование предприятий электросвязи с контрольным пакетом акций в федеральной собственности.

С целью обеспечения в условиях рыночной экономики работоспособности взаимоувязанной сети связи России, защиты прав потребителей, пользующихся услугами связи, обеспечения электромагнитной совместимости радиоэлектронных средств, контроля над приобретением, ввозом технических средств радио- и электросвязи и их эксплуатацией, осуществления надзора за лицензируемой деятельностью операторов, предоставляющих услуги связи, создана служба государственного надзора за связью Российской Федерации (Госсвязьнадзор России).

Лицензирование проектной и строительно-монтажной деятельности, связанной с созданием телекоммуникационных магистральных линий, проводят региональные центры государственного лицензирования (в Самарской области - центр "Самарастройлицензия").

Госкомсвязи проводит политику ограничения естественных монополий и развития конкуренции на рынке услуг электросвязи и рычагами управления являются

лицензирование и сертификация (требования, предъявляемые к операторам связи со стороны законодательных и инспектирующих органов, являются основополагающими для всех субъектов отрасли и перечислены в разделе о лицензировании). Поэтому в ближайшее время будет расти число частных операторов, имеющих лицензии на предоставление услуг международной и междугородной электросвязи. Кроме того, изменения на рынке телекоммуникаций могут также произойти в связи с продажей части акций холдинга "Связьинвест" на внутреннем и внешнем рынке.

---

## 5. ЛИЦЕНЗИИ

---

ЗАО "АИСТ" имеет следующие лицензии (копии прилагаются):

- Лицензия № 5975 от 07.03.1997 Министерства Связи РФ на предоставление услуг местной телефонной связи (сеть на 160.000 абонентов). Срок действия до 07.03.2007.
- Лицензия № 5877 от 07.02.1997 Министерства Связи РФ на предоставление услуг передачи данных (сеть не менее 17.000 абонентов). Срок действия до 01.02.2002.
- Лицензия САМ 006691а от 23.01.1997 на осуществление проектных работ в области систем связи. Срок действия до 23.01.1998.
- Лицензия САМ 006691б от 23.01.1997 на осуществление строительно-монтажных работ в области систем связи. Срок действия до 23.01.1998,
- Лицензию №8669 от 24.10.1997 на предоставление в аренду каналов связи, срок действия до 24.10.2002.

В соответствии с лицензией №5975 ЗАО "АИСТ" уполномочено предоставлять услуги местной телефонной связи сети связи общего пользования на территории города Тольятти Самарской области.

Дополнительно компанией получено официальное разрешение Госкомсвязи на применение коммутационной системы АХЕ-10 на городской телефонной сети г.Тольятти. Комплекс разрешительных документов официально подтверждает право компании «АИСТ» на позицию самого крупного оператора в городе наряду с Тольяттинским филиалом «Связьинформа».

### 5.1. ТРЕБОВАНИЯ ПО ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ

1. Общая монтированная емкость сети связи "АИСТ" не менее 160,000 номеров.
2. Присоединение сети связи "АИСТ" к сети связи общего пользования Российской Федерации осуществляется на уровне местной телефонной сети согласно техническим условиям, выдаваемым ОАО "Связьинформ" Самарской области. ЗАО "АИСТ" должен участвовать в пропорциональном развитии сети связи общего пользования Российской Федерации. Вид, размер и порядок передачи вклада для этой цели будет определен после их установления.
3. ЗАО "АИСТ" при обращении к нему других операторов связи общего пользования Российской Федерации, имеющих лицензию на предоставление услуг местной телефонной связи на территории города Тольятти, обязан выдать технические условия на присоединения к своей сети с соблюдением действующих норм и правил пропуска дополнительного трафика присоединительной сети.
4. Предоставление услуг местной телефонной связи с использованием радиорелейных систем передачи допускается после получения разрешения службы государственного надзора за связью Российской Федерации на использование рабочих частот.
5. Нумерация в сети связи "АИСТ" должна соответствовать плану нумерации связи общего пользования Российской Федерации.
6. ЗАО "АИСТ" должно выполнять требования Министерства связи Российской Федерации о порядке пропуска трафика и предоставления услуг.

7. Предоставление услуг междугородной и международной телефонной связи пользователями сети "АИСТ" осуществляется только по сети связи общего пользования.
8. Компания "АИСТ" обязана предоставлять услуги связи 24 часа в сутки ежедневно, за исключением перерывов для проведения необходимых профилактических и ремонтных работ, которые будут планироваться на время, когда это может нанести наименьший ущерб пользователю.
9. Создание сети связи компании "АИСТ" допускается только при наличии проектной документации, разработанной в соответствии со Строительными нормами и правилами и Ведомственными нормами технологического проектирования, применяемыми в России, и согласованной в установленном порядке.
10. Тарифы на услуги связи устанавливаются на договорной основе. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, по отдельным видам услуг связи, а именно междугородные телефонные разговоры, предоставление магистральных телефонных и телеграфных каналов связи для организаций, финансируемых из соответствующих бюджетов, передача данных по каналам связи, тарифы могут регулироваться государством. (Размер этих тарифов фактически соответствует уровню рыночных цен и не окажет негативного влияния на ценовую стратегию компании). Вызов экстренных оперативных служб всеми физическими и юридическими лицами производится бесплатно. Плата за межсетевые соединения устанавливается на основе договоров, условий и положений, согласованных между соответствующими предприятиями связи. Пользователям не выставляются счета за вызовы, если соединение не состоялось.
11. Компания "АИСТ" обязана обеспечить соблюдение тайны связи, принимать меры к предотвращению несанкционированного вмешательства в управление создаваемой сетью и несанкционированного контроля над ее функционированием.
12. Использование технических средств связи допускается при наличии сертификата Министерства связи Российской Федерации.
13. Начало предоставления услуг связи возможно при наличии разрешения службы государственного надзора за связью Российской Федерации на эксплуатацию сети.
14. Лицензия не может передаваться другому лицу, в том числе в качестве залога кредитором или гарантом.
15. Лицензия может быть отозвана, действие сетей и средств связи компании "АИСТ" приостановлено уполномоченными на то государственными органами в случае использования средств связи в преступных целях, наносящих ущерб интересам личности, общества и государства.

Лицензия является инвестицией, размер которой определяется в соответствии с "Положением о порядке внесения и размерах платы за оформление лицензий в области связи в Российской Федерации".

Лицензия №5877 позволяет компании "АИСТ" значительно расширить спектр деятельности, используя волоконно-оптические сети связи и оборудование «Эрикссон», и предоставлять услуги передачи данных, обеспечивая при этом высокий качественный уровень. Основные требования по данному виду лицензирования аналогичны условиям по лицензии на предоставление услуг местной телефонной связи.

Лицензии №№ САМ 006691а и САМ 006691б регламентируют деятельность компании "АИСТ" по строительству телекоммуникационных магистральных линий. Условия и требования по лицензированию приведены в приложении к копиям указанных лицензий.

Лицензии № 8669 А 007740 Государственного комитета Российской Федерации по связи и информатизации разрешает компании "АИСТ" осуществление деятельности по предоставлению в аренду каналов связи на срок до 24.10.2002.

---

## 6. АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ОКРУЖЕНИЯ

---

### 6.1. СЕКТОР ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Связь является одной из наиболее благополучных и высокорентабельных отраслей экономики России. В настоящее время сформировались три основные подотрасли связи: почтово-телеграфная, электро- и радиосвязь. Наиболее широко представленной и фондоемкой (80% основных производственных фондов в отрасли) является электросвязь. Основные виды деятельности электросвязи - обеспечение телефонных разговоров на территории города или поселков городского типа (ГТС), сельского административного района (СТС), а также предоставление телефонных аппаратов, прямых соединительных линий к другим АТС, станциям абонентского телеграфа и междугородным телефонным станциям. Международная телефонная связь осуществляет междугородные и международные переговоры, передачу данных и предоставляет в аренду телефонные каналы.

Исторически сложилось так, что каждый российский регион (область или большой город) имеет одного оператора местной электросвязи. К настоящему моменту все они преобразованы в акционерные общества, контрольный пакет акций в которых принадлежит государству. Международная и частично междугородная связь осуществляется национальным оператором связи - АО "Ростелеком".

Сегодня российская сеть связи имеет три уровня:

- первичный - телефонная сеть в пределах населенного пункта;
- внутризоновый - телекоммуникационная сеть между первичными сетями в пределах одного субъекта Российской Федерации;
- магистральный - телекоммуникационная сеть, обеспечивающая межзональную и международную коммутацию.

Эксплуатацией первичных и внутризоновых сетей занимаются 86 телекоммуникационных компаний (из них 76 эксплуатируют телефонные сети, остальные занимаются предоставлением услуг телеграфа), а магистральной - Ростелеком.

Качественное состояние первичной сети низкое - только 15% от общего числа номеров цифровые, остальные - аналоговые. Состояние магистральной сети по сравнению с первичными и внутризоновыми сетями существенно лучше.

Основные проблемы развития и модернизации телефонной сети - реструктуризация топологии сети и замена физически и морально устаревшего оборудования. В ближайшее время в крупных городах планируется создать основное волоконно-оптическое кольцо, а также малые кольца, которые будут функционировать на местном уровне.

Развитие систем связи в России осуществляется с помощью западных технологий. В реализации проектов, наряду с «Эрикссон», участвуют такие крупнейшие международные корпорации, как NOKIA, Siemens, Samsung, US West, Alcatel, Bosch, AT&T, Lucent. Создаются учебные центры с участием этих компаний. Намечалась тенденция переноса в Россию производства коммутационного и линейного оборудования.

За сравнительно небольшой срок были достигнуты определенные результаты по преодолению технического отставания телекоммуникаций России от ведущих стран мира. Построены волоконно-оптические и цифровые линии связи, в том

числе оборудованные системами синхронной иерархии, внедрены цифровые коммуникационные системы, оснащенные сигнализацией ОКС-7, современные комплексы управления сетями, созданы сети передачи данных с пакетной коммутацией, на базе конверсионных частот в 49 регионах России организованы аналоговые и цифровые сети подвижной радиосвязи.

В последнее время на российском рынке появилось несколько десятков видов новых услуг сотовой, пейджинговой, транкинговой связи, документальной электросвязи, мультимедиа, непосредственного телевидения через спутники.

С 1993 по 1996 год введены в строй крупнейшие цифровые волоконно-оптические линии международной связи Россия-Дания, Россия-Япония-Корея, Россия-Финляндия, Италия-Турция-Украина-Россия, Россия-Эстония, в начале 1997 года - Россия-Китай. Завершено строительство самой протяженной в мире цифровой радиорелейной линии Москва-Хабаровск. С созданием этих объектов национальная сеть получила три независимых выхода на глобальную сеть электросвязи; через всю территорию России замкнулось мировое телекоммуникационное кольцо, образовав наиболее рациональный путь трафика из Европы в Тихоокеанский регион. Сегодня в России 66 тысяч каналов международной связи.

В сетях сотовой связи постоянно расширяется перечень предоставляемых сервисных услуг. В 1996 году в федеральных сетях сотовой связи стандартов NMT-450 и GSM появилась услуга автоматического роуминга, то есть обслуживание визитных абонентов. На национальном уровне такая услуга организована между Москвой и Санкт-Петербургом.

Организован также и международный роуминг. В сетях NMT-450 он был открыт с четырьмя странами Северной Европы - Литвой, Данией, Норвегией, Швецией. Международный роуминг в сетях GSM Москвы и Санкт-Петербурга организован почти со всеми странами Европы.

По прогнозам Минсвязи, в ближайшие годы рост российского рынка сотовой связи будет происходить почти в геометрической прогрессии. Структура постепенно будет смещаться от аналоговых систем NMT к цифровому стандарту GSM, доля которого в дальнейшем будет превалировать.

На рынке пейджинговых услуг специалисты ожидают образования более мощных компаний путем слияния мелких. Кроме того, ожидается расширение перечня услуг для менее обеспеченных слоев населения и развитие регионального рынка, что должно обеспечить стабильный рост сбыта продукции.

Ситуация на региональных рынках телекоммуникационных услуг характеризуется общим отставанием от европейского уровня. ЗАО "АИСТ" осуществляет деятельность в Поволжском регионе на рынке телекоммуникаций города Тольятти. Будучи одним из крупнейших городов Поволжья, Тольятти по численности населения, промышленному потенциалу и уровню деловой активности остается в то же время наименее обеспеченным телефонной связью (см. таблицу). Средний мировой уровень плотности - 10, в развитых странах - 50.

Таблица seq Table 1\* Arabic 1\* Mergeformat 1. Обеспечение регионов России телефонной связью.

| Регион                 | Число операторов | Телефонная плотность (среднее число номеров на 100 человек) в регионе |
|------------------------|------------------|---|
| Северо-западный        | 4                | 54.0  |
| Центральный            | 14               | 42.8  |
| Северный               | 5                | 27.2  |
| Дальневосточный        | 8                | 24.7  |
| Центрально-Черноземный | 5                | 22.2  |
| Урал                   | 8                | 21.8  |
| Западная Сибирь        | 7                | 21.8  |
| Западный               | 1                | 21.5  |
| Северо-Кавказский      | 6                | 21.2  |
| Волго-Вятский          | 5                | 20.9  |
| <b>Поволжский</b>      | <b>8</b>         | <b>20.0</b>   |
| <b>г.Тольятти</b>      | <b>5</b>         | <b>12.0</b>   |
| Восточная Сибирь       | 5                | 17.7  |

Показатель телефонной плотности в Тольятти составляет всего 12.0 номеров, в то время как потребность населения оценивается порядка 20.7 номеров. Уровень развития связи в городе Тольятти по состоянию на 01.01.1997 году и уровень реального спроса на услуги телефонизации приведены согласно официальным данным городского управления статистики в таблице.

Таблица seq Table 1\* Arabic 1\* Mergeformat 2. Уровень развития связи и реальный спрос на услуги телефонизации в г.Тольятти.

| № пп | Наименование показателя  | Единица измерения  | Обеспечение                        | Реальный спрос                           |
|------|--|--------------------|------------------------------------|--|
| 1.   | Численность населения  | Ед.                | <b>723,500</b>                     |  |
| 2.   | Количество операторов  | Ед.                | 5                                  |  |
| 3.   | Наличие основных телефонных аппаратов, установленных операторами связи, всего: <ul style="list-style-type: none"> <li>• у населения</li> <li>• у юридических лиц</li> </ul>  | Ед.                | <b>106,354</b><br>86,708<br>19,647 | <b>195,000</b><br>150,000<br>45,000      |
| 4.   | Обеспеченность населения телефонами  | ед. на 100 человек | 12.0                               | 20.7                                     |
| 5.   | Количество абонентов с учетом перспектив развития предприятий и 100%-ной телефонизации жилого фонда города всех учреждений, всего: <ul style="list-style-type: none"> <li>• промышленные предприятия;</li> <li>• жилой фонд и учреждения в его черте.</li> </ul> | ед.                |                                    | <b>480,000</b><br><br>120,000<br>360,000 |

На состояние платежеспособного спроса населения города оказывает влияние ряд факторов, в том числе устойчивое снижение темпов инфляции на 112.6 процентных пунктов, стабилизация уровня товарных запасов потребительского рынка и рост реальных располагаемых денежных доходов жителей на 15.3% (цифры приведены согласно официальным данным городского управления статистики в отчете "Социально-экономическое развитие г.Тольятти в 1996 году"). Произошла переориентация потребительского спроса с товаров первой необходимости на товары высшего качества, так называемые нормальные товары, в том числе аудио-, видео- и сложную бытовую технику, мебель и другие дорогостоящие товары.

Этот процесс способствовал существенному увеличению спроса на услуги телефонной связи как количественно, так и качественно. Кроме того, на состоянии спроса отражаются и политико-экономические факторы. Образование суверенных республик, вышедших из состава бывшего Союза, ужесточение паспортно-визового контроля, рост цен на транспортные услуги привели к ситуации, когда телефонная связь является единственной возможностью значительной части населения для общения с близкими и родственниками, проживающими в других городах России и странах СНГ. Особенностью ситуации на рынке телекоммуникаций Тольятти является наличие очередности на услуги телефонизации ОАО "Связьинформ" как для льготных категорий граждан (участники войн, инвалиды, многодетные семьи, участники ликвидации последствий Чернобыльской аварии и др.), так и для желающих установить коммерческий телефон, стоимость установки которого составляет 2087\$. По данным ОАО "Связьинформ", только по трем новым кварталам города Тольятти очередность составляет 4980 человек, из которых 950 человек относятся к

льготным категориям граждан. В целом по городу количество нуждающихся в установке телефона – 76 863 чел, льготников – 12 702. Таким образом, при наличии платежеспособного спроса ОАО "Связьинформ" и другие операторы не в состоянии его удовлетворить, поскольку нет достаточных технических и финансовых возможностей телефонизировать новые кварталы Автозаводского района города и расширить имеющиеся телефонные магистрали.

Для решения проблемы телефонизации населения существуют несколько методов. Один из них - попытки ее решения на государственном уровне путем реализации с января 1995 года федеральной целевой программы "Российский народный телефон", получившей статус Президентской (Приложение №1). Источником финансирования являются средства, привлекаемые от коммерческих структур и населения за счет инвестиций и кредитов, которые будут возвращаться кредиторам (отечественным и зарубежным) из доходов, полученных от эксплуатации сети. Техническими основами Президентской программы являются:

- современные комплексы технических средств связи, включающие как отечественное, так и зарубежное оборудование, позволяющие более экономично создавать сети связи путем их цифровизации и интеграции;
- оптимизация построения сетей связи за счет модернизации и развития местных сетей связи, являющихся наиболее инвестиционно емкими частями телефонной сети общего пользования.

Цифровизация магистральных участков сети будет осуществляться по мере цифровизации первичной сети. Взаимоувязанной сети связи Российской Федерации, а также путем выбора цифровых каналов на тех участках, где они уже существуют.

Экономические основы программы "Российский народный телефон" включают в себя:

- отработку механизма добровольного участия населения России в развитии телефонной связи путем покупки именных облигаций, векселей или акций;
- осуществление гибкой тарифной политики по предоставлению услуг связи в рамках программы "Российский народный телефон".

Необходимо отметить, что уже реализуемое тарифное регулирование обеспечивает высокую рентабельность телефонных услуг, поскольку государством устанавливается фиксированный размер тарифов на международные телефонные разговоры только для государственных бюджетных организаций.

С целью привлечения финансовых средств для реализации программы "Российский народный телефон" предполагается привлечь финансово-промышленные группы, региональные фонды субъектов федерации, отечественных и зарубежных инвесторов, коммерческие структуры, Центральный банк России, Сбербанк России, коммерческие банки и инвестиционные фонды, региональные компании, непосредственно реализующие программу развития сети в регионах, а также денежные средства населения.

Программа введена в действие с начала 1995 года, но в г.Тольятти до конца 1996 года не находила широкого практического применения.

Важный способ решения существующей проблемы – силами местных властей. В 1997 году в Тольятти начата реализация городской программы телефонизации в рамках программы мэра «Тольяттинский стандарт». При этом коммерческой структуре ЗАО «АИСТ» отводится роль компании, реализующей широкомасштабную телефонизацию города. Деятельность компании жестко

регламентируется мэром в части фиксирования цены установки телефона и уровня абонентской платы. Этот шаг местных властей является логическим продолжением линии российского правительства на использование частного капитала при решении крупных социальных проблем.

Дополнительный путь частичного решения проблемы телефонизации - создание собственных сетей юридическими лицами города. В настоящее время суммарная емкость всех учрежденческих сетей составляет примерно 50,000 номеров, но их техническое состояние уже не обеспечивает потребности пользователей. Необходимость в качественной междугородной и международной телефонной связи, доступе к базам данных и применение информационных технологий в целях активизации бизнеса создает проблему построения широко интегрированной цифровой телекоммуникационной сети. В связи с этим сформировался устойчивый спрос государственных и коммерческих организаций, характеризуемый общностью требований к сети:

- наличие между точками клиента высокоскоростных каналов передачи информации;
- явно выраженное дистанцирование пользователя от вопросов строительства, эксплуатации и обслуживания сети;
- высокая заинтересованность в быстром строительстве сети.

Комплексная оценка рыночной ситуации дает основания сделать следующие выводы. Отдельные меры, предлагаемые до сих пор на разных уровнях, не решают проблемы телефонизации в должном объеме и с необходимой динамичностью. Назрела объективная необходимость разработки комплексной программы в статусе целевой городской для эффективного решения проблемы телефонизации города.

## 7. ПЛАН МАРКЕТИНГА

### 7.1. СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ПО КЛИЕНТАМ, МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ

Динамика развития отрасли, общий уровень и дифференциация спроса и предложения на услугу по телефонии позволяют охарактеризовать рынок данного товара как растущий и ненасыщенный. Исходя из этого, в качестве общей маркетинговой стратегии фирмы на первоначальном этапе избрана стратегия *проникновения на рынок и его развития*. Данная стратегия предполагает построение эффективного сбыта товара на существующем рынке при помощи рациональной организации производства и минимизации издержек за счет роста объемов реализации, интенсификации товародвижения, наступательного продвижения товара, установления конкурентоспособных цен. Первым этапом осуществления избранной стратегии является телефонизация новых кварталов города. При реализации общая стратегия конкретизируется на узкие стратегические направления в рамках комплекса маркетинга - продукта, цены, каналов распределения и продвижения товара.

Разделение общей массы потенциальных клиентов на отдельные сегменты по определенным критериям позволит дифференцировать маркетинговые стратегии и применить для каждого из сегментов свой наиболее эффективный подход в привлечении клиентов. Исходя из этого, фирма применяет следующие варианты сегментации потребителей:

Уровень 1:

- частные клиенты,
- организации.

Уровень 2.

Организации:

- крупные институциональные клиенты (предприятия градообразующего характера, с численностью работающих более 3,000 человек и имеющие собственные телефонные станции),
- средний и мелкий бизнес,
- бюджетные предприятия.

Частные клиенты:

- обычные клиенты - клиенты, приобретающие товар на рыночных условиях;
- целевые клиенты - проживающие в кварталах с полным отсутствием телефонизации;
- клиенты, пользующиеся льготами, субсидируемыми городскими властями.

В рамках программы телефонизации приоритетной является именно последняя группа клиентов. Перечень категорий клиентов, пользующихся льготами по оплате за установку телефона или абонентской плате:

1. Инвалиды Великой Отечественной войны и инвалиды боевых действий на территориях других государств. Примечание: Льготы, предоставляемые инвалидам войны, распространяются на военнослужащих и лиц рядового и начальствующего состава органов внутренних дел, ставших инвалидами

вследствие ранения, контузии, увечья, полученных при исполнении обязанностей военной службы (служебных обязанностей); на участников Великой Отечественной войны, ставших инвалидами вследствие общего заболевания, трудового увечья и других причин (за исключением лиц, инвалидность которых наступила вследствие их противоправных действий).

2. Участники Великой Отечественной войны.
3. Воины-интернационалисты.
4. Семьи погибших (умерших) воинов.
5. Бывшие несовершеннолетние труженики тыла, награжденные медалью "За доблестный труд в годы ВОВ 1941-1945 гг".
6. Бывшие несовершеннолетние узники фашистских концлагерей.
7. Жители блокадного города-героя Ленинграда, награжденные медалью "За оборону Ленинграда" или знаком "Жителю блокадного Ленинграда".
8. Ветераны труда, награжденные орденами или медалями, либо удостоенные почетных званий СССР или РФ, либо награжденные ведомственными знаками отличия в труде и имеющие трудовой стаж, дающий право на пенсию по старости или за выслугу лет, при выходе на пенсию.
9. Лица, пострадавшие от аварии на ЧАЭС, в том числе: - граждане, получившие и перенесшие лучевую болезнь; - инвалиды вследствие Чернобыльской катастрофы; - граждане, принимавшие в 1986-1987 годах участие в работах по ликвидации последствий катастрофы в пределах зоны отчуждения; - граждане, эвакуированные в 1986г из зоны отчуждения или переселенные, в том числе выехавшие добровольно из зоны отселения в 1986г и в последующие годы; - семьи погибших в результате катастрофы (умерших инвалидов и больных лучевой болезнью).
10. Лица, подвергшиеся воздействию радиации вследствие аварии в 1957 г. на производственном объединении "Маяк" и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча и других объектах ядерных испытаний.
11. Герои Советского Союза, Герои Российской Федерации, полные кавалеры ордена Славы, пережившие их супруги и родители Героев и полных кавалеров ордена Славы.
12. Герои Социалистического Труда и полные кавалеры ордена Трудовой Славы.
13. Реабилитированные лица от репрессивных мер в период 30-40г., начала 50-х годов.
14. Лица, признанные пострадавшими от политических репрессий, из числа инвалидов и пенсионеров.
15. Инвалиды 1, 2 гр. и инвалиды с детства (без учета размера их пенсии).
16. Неработающие пенсионеры по возрасту и инвалиды, проживающие самостоятельно, получающие минимальную пенсию с учетом трудового стажа.
17. Офицеры, прапорщики (мичманы), военнослужащие сверхсрочной службы внутренних войск, состоящие на военной службе, а также уволенные с военной службы по возрасту, болезням, сокращению численности войск и штатов или ограниченному состоянию здоровья и имеющие выслугу 20 и более календарных лет.
18. Сотрудники органов внутренних дел и члены их семей, проживающие с ними, а также сотрудники, уволенные из органов внутренних дел по возрасту, выслуге срока службы, сокращению штата, болезни, ограниченному состоянию здоровья. Примечание: Льготы для военнослужащих МВД, а также для

сотрудников МВД предоставлены в виде компенсации к их заработной плате, пенсии.

19. Судьи РФ, работники аппаратов судов РФ, которым присвоены классные чины.

20. Прокуроры и следователи, научные и педагогические работники прокуратуры, имеющие классные чины.

21. Военнослужащие, проходящие военную службу по контракту, а также уволенные с военной службы граждане по достижению предельного возраста пребывания на военной службе, состоянию здоровья и в связи с организационно-штатными мероприятиями, общая продолжительность военной службы которых составляет 20 лет и более.

22. Сотрудники налоговой полиции.

Объемы сегментов с точки зрения платежеспособного спроса на услугу по телефонизации приведены в разделе характеристики рыночной ситуации и текущего уровня спроса. Оценка количества льготных телефонных номеров произведена на основе пропорций реального спроса при работе с клиентами. Количество представителей льготных категорий граждан, приведенное в проекте – расчетное, вполне корректируемое. Однако следует учесть, что сведения Тольяттинского ГУЭС содержат данные об очередниках, «нуждающихся в установке телефонов», т.е. обратившихся в ГУЭС. Социально незащищенный слой нуждающихся в установке телефонов значительно объемнее – семьи с детьми-инвалидами, инвалиды 3 группы, ветераны труда и иные категории граждан, для которых телефон – не роскошь, а предмет жизненной необходимости. Специалистами фирмы «АИСТ» скорректированы предоставленные ГУЭС цифры, исходя из результатов реальной работы с обратившимися клиентами.

Многоуровневый характер финансирования льгот имеет место и приведен в приложениях к программе. Учитывая возможности всех видов бюджета и тенденции социальной реформы, категории льготников, возможно, будут сокращены. Однако эти обстоятельства не уменьшают потребности льготных категорий горожан в телефонах и не решают существующей проблемы. Но одна из целей городских властей - найти свои пути решения социальных вопросов и обеспечить допустимый жизненный уровень для социально-незащищенных категорий горожан. Финансовая помощь при установке телефонов – шаг на пути к этой цели.

Вариант сегментации рынка по характеристикам потребителей позволяет выбрать разные товарные стратегии для целевых рынков. При установке телефонов в организациях избрана стратегия лидерства. Ее реализация будет заключаться в придании продукту особых качеств, отличных от конкурирующих продуктов, и обеспечении тем самым повышенного спроса на рынке. В первую очередь, речь идет о надежности, гарантированной торговой маркой поставщика оборудования, поддерживаемой высоким технологическим уровнем исполнения работ и высококвалифицированным послепродажным обслуживанием. Возможность выступления на рынке в качестве технического лидера обеспечивается благодаря лидерству в технологии, наличию лицензий на комплекс информационных услуг. Отдельно следует отметить возможность реализации не одной услуги по телефонизации фирмы, а целого комплекса современных услуг в сфере телекоммуникационных технологий. Так, по запросу клиента благодаря применению высокотехнологичного оборудования может быть предложен комплекс услуг интегрированного доступа, состоящий в использовании на одном

носителе телефона и компьютера, а при необходимости и мультимедийных приложений.

Для другого сектора - частных клиентов - предполагается реализовать стратегию низких издержек совместно со стратегией лидерства. Такая комбинация аргументируется большой дифференциацией платежеспособности и характера спроса потенциальных клиентов. Среди потенциальных потребителей, приобретающих товар на рыночных условиях, можно выделить страт наиболее обеспеченных клиентов и имеющих высокий уровень требований к комплексу услуг. Для этой группы потребителей актуальна стратегия технологического лидерства и оказания полного спектра телекоммуникационных услуг. Что касается иного по обеспеченности полюса - слоя населения с низкими доходами, то главное достоинство товара для них - доступная цена, и фирма должна строить работу с ними исходя из минимизации собственных издержек. Товарная стратегия при этом тесно соприкасается со стратегией ценовой.

Таким образом, при общей маркетинговой стратегии проникновения на рынок и его развития фирма предполагает в зависимости от сегмента рынка применение товарных стратегий лидерства и низких издержек при безусловном выполнении рамок ценовых обязательств, предусмотренных в программе.

## **7.2. СЕРВИСНЫЕ ЦЕНОВЫЕ СХЕМЫ, МЕХАНИЗМ ПРОДАЖ**

В качестве сервисных ценовых схем для привлечения клиентов стоит рассматривать продажи с условием рассрочки на некоторый период полной оплаты стоимости услуги по подключению. Механизм рассрочки платежей нашел широкое применение в городе при реализации такого дорогостоящего товара, как жилье, и отделом маркетинга компании разработан применительно к телефонизации.

Механизм продаж основывается на предоставлении населению возможности накопления средств на приобретение телефона. Клиент при заключении договора получает личную пластиковую карту и перечисляет на нее частями средства вплоть до накопления полной стоимости установки телефона. Средства клиента находятся на его личном карточном счете в банке и не могут использоваться компанией «АИСТ» до момента подписания клиентом акта приема-сдачи работ по установке телефона.

## **7.3. Каналы продаж.**

При выборе каналов распределения фирма руководствовалась следующими соображениями. Главная задача функционирования канала распределения - сделать товар доступным для пользователя. Специфика стратегии продвижения с организацией на первом этапе работы бизнес-сети определяет использование прямого распределения продукта без участия посредников по продажам. Данный выбор позволяет фирме сохранить контроль над товаром, продвижением, реализационной ценой и послепродажным обслуживанием. Увеличение издержек, которое свойственно данному способу распределения, не влияет существенно на реализационную цену. На следующих этапах способ прямых продаж, в силу территориальной специфики города, планируется дополнить организацией сети районных филиалов. Это позволит удовлетворить потребности покупателей при расширении рынка быстрыми темпами, увеличить количество сделок, сделать товар доступным не только для институциональных, но и для частных клиентов.

---

## 8. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

---

### 8.1. ТЕХНИЧЕСКИЙ ПЛАН

#### 8.1.1. Описание технического состояния городской телефонной сети

Существующая городская телефонная сеть построена по схеме "каждая с каждой" на базе декадно-шаговых, координатных и квазиэлектронных станций. В Центральном районе города для магистральных и распределительных линий используется кабельная телефонная канализация. В Автозаводском районе под эти цели используется система разветвленных коллекторов и кабельная телефонная канализация. В новых микрорайонах из-за отставания строительства инфраструктуры местами полностью отсутствует внутриквартальная распределительная сеть и телефонная канализация. Практически такая же ситуация наблюдается в старых кварталах, где кабельные сети заняты практически полностью.

Существующая сеть межстанционных соединительных линий (МСС) между станциями построена на оборудовании ИКМ-30, ИКМ-120, КАМА или использует неуплотненные физические линии. Аппаратура ИКМ-30, ИКМ-120, КАМА установлена на медном кабеле. ВОЛС, соединяющая АТС Автозаводского, Центрального и Комсомольского районов, построена с использованием разнотипного оптоволокна и одномодового кабеля и аппаратуры ИКМ-480.

При создании АТС АО "АвтоВАЗ" емкостью приблизительно 15,000 номеров проводилась предварительная работа по оценке стоимости включения в существующую городскую сеть. Расчет показал, что для этого необходимо инвестиций на сумму около 8 миллионов долларов для модернизации существующего оборудования. Следовательно, основным препятствием в развитии городской телефонной сети является наличие станций, оснащенных устаревшим оборудованием, а также структура существующей телефонной сети.

Решить проблему передачи информационных потоков по городу на сегодня можно лишь строительством транспортной сети SDH. Кроме того, необходимость создания современной высокоскоростной магистрали на базе технологии SDH, объединяющей все районы города, обусловлена причинами, не позволяющими в настоящее время предоставлять качественные телекоммуникационные услуги населению и предприятиям, расположенным в разных районах города:

- исторически сложившееся разделение города Тольятти на территориально отдаленные друг от друга районы большой протяженности;
- наличие большого парка технически устаревшего станционного и каналобразующего оборудования;
- большое количество магистральных и распределительных линий связи с низкими техническими параметрами, как медных, так и оптических.

#### 8.1.2. Описание разворачиваемой технологии

Описание транспортной магистрали (каналобразующего оборудования). Для обеспечения развития сети телефонных станций, замены старого оборудования, предоставления услуг передачи данных по выделенным каналам необходима транспортная сеть с большой пропускной способностью и высокой надежностью. Такими свойствами обладает транспортная магистраль, построенная по SDH

технологии с использованием оптоволоконного одномодового кабеля и коммутаторов STM-4 (622 мБ/с), STM-1 (155 мБ/с). Оптоволоконно с затуханием 0.4 при  $L=1.3$  мкм до 0.25 при  $L=1.55$  мкм позволяет увеличивать пропускную способность магистрали заменой коммутаторов на коммутаторы с большей пропускной способностью. Для объединения районных узлов на первом этапе планируется установить коммутаторы STM-4 с пропускной способностью 622 Мб/с. На каждом узле устанавливается дополнительное кросс-коннекторное оборудование, позволяющее увеличить гибкость и надежность транспортной магистрали. Локальные внутрирайонные магистрали рассчитаны на первом этапе на пропускную способность 155 Мб/с. Оптоволоконные магистрали, объединенные в единую сеть, позволят одновременно развивать сеть SDH и сеть передачи данных, строящуюся по технологии FDDI. Для абонентов, желающих арендовать выделенные каналы передачи данных, предоставляется возможность выбора скорости от 64 Кб/с до 2048 Кб/с.

При принятии решения о выборе в качестве телефонной станции оборудования АХЕ-10 решающее значение имели следующие критерии:

- наличие сертификата для использования на сети общего пользования в качестве городской станции;
- возможность предоставления новых услуг, в том числе и ISDN;
- возможность и наличие оборудования для работы в единой сети синхронизации;
- использование системы сигнализации ОКС-7;
- использование последних версий программного обеспечения и дальнейшая поддержка во время эксплуатации;
- возможность организации динамического управления потоками нагрузки на сети;
- возможность подключения сетей подвижной связи;
- сдача смонтированной станции под "ключ";
- обучение специалистов.

Станция имеет в своем составе:

- устройства электропитания;
- устройства централизованного учета стоимости разговоров и систему расчетов;
- контрольно-измерительную аппаратуру;
- необходимый монтажный материал, средства для эксплуатации и технического обслуживания;
- ЗИП.

При предварительном проектировании предусматривалась общая емкость сети 160,000 номеров, в том числе:

- центральная станция с процессором, способным обслуживать до 200 000 абонентов;
- система вынесенных концентраторов емкостью от 1 000 до 4 000 номеров каждый.

Принято максимальное расстояние абонентской линии не более 1500 метров для обеспечения качественных показателей услуг телефонии и передачи данных. С этой целью применяется метод «прямой запитки» абонентов.

Основным недостатком кабельной распределительной системы является необходимость закладывания резерва для дальнейшего развития сети, замораживающего капиталовложения и отодвигающего срок окупаемости. В то же время преимуществом кабельной распределительной сети является многоплановость применения. При эксплуатации выделяется основной недостаток кабельного распределения: сложность эксплуатации и необходимость содержания большого штата персонала.

Для быстрого строительства и охвата максимально возможных территорий наиболее приемлемым является выбор оборудования радиодоступа, действующего по технологии DECT и обеспечивающего немедленную электросвязь для значительного числа абонентов. Стандарт DECT позволяет обеспечить телефонную связь для целого района, например, дачного, с практически неограниченным количеством абонентов. Территориальное расположение города Тольятти позволяет наиболее полно применить эту технологию.

Основные преимущества оборудования радиодоступа:

- быстрота развертывания;
- гибкость структуры;
- независимость от кабельной инфраструктуры;
- возможность постепенного охвата территории;
- отсутствие частотного планирования (для оператора).

Основные преимущества применения DRA-1900 наиболее ярко проявятся и в новых кварталах, и в районах старых исторических центров, где строительство кабельной канализации чаще всего невозможно.

### 8.1.3. Экология

Представленный в данном документе проект не оказывает никакого отрицательного воздействия на окружающую среду. Он не предусматривает производства продукции, связанного с выбросом отходов, содержащих токсичные вещества, в атмосферу, в воду или на землю. Не предусматривается потребления природных сырья и материалов. Проект также не предусматривает эксплуатации оборудования, работающего с высоким уровнем шума или высокочастотными акустическими воздействиями. Таким образом, помещения, содержащие оборудование, необходимое для функционирования телефонной сети, можно размещать в населенных районах, а именно в районах города Тольятти.

### 8.1.4. Описание технических мероприятий

Для организации высокоскоростной магистрали строится оптоволоконная линия связи, имеющая на первом этапе пропускную способность 622 Мбит/с. С запуском первой очереди проекта создается основное магистральное кольцо ВОЛС со значительными возможностями роста пропускной способности. Разворачиваются два комплекта оборудования STM-4 совместно с узлами кросс коммутации и 16 комплектов STM-1, объединенных в 5 колец с пропускной способностью 155 Мбит/с.

Для предоставления услуг телефонной связи первоначально устанавливается центральный коммутатор на базе оборудования AXE-10 для 10,000 абонентов и пять удаленных коммутаторов на базе выносных абонентских ступеней RSS по 2,000 номеров каждый.

Для быстрого охвата старых районов города и строящихся районов на первом этапе создаются коммутаторы на базе оборудования радиодоступа DRA-1900 общей емкостью до 3,000 номеров.

Одновременно с созданием собственной сети телефонных станций планируется объединение существующих учрежденческих электронных станций предприятий и банков.

#### 8.1.5. Требования к содержанию и обслуживанию

Ниже приведены процедуры, необходимые для обслуживания всех составляющих телефонной сети.

Процедуры обслуживания транспортных магистралей:

- текущее обслуживание ВОЛС;
- аварийный ремонт ВОЛС;
- ежегодные профилактические работы на ВОЛС;
- текущее обслуживание оборудования SDH;
- управление и регулирование потоков нагрузки на магистралях SDH;
- расширение сети.

Процедуры обслуживания оборудования станции AXE-10:

- текущее обслуживание центрального коммутатора телефонной станции и оборудования выносов номерной емкости;
- ежегодные профилактические работы на оборудовании телефонной станции и оборудовании выносов;
- включение абонентов, обслуживание заявок и устранение возникающих повреждений;
- ведение справочно-информационной базы по абонентам;
- учет стоимости разговоров и подготовка расчетных документов для абонентов;
- текущее обслуживание и аварийный ремонт абонентских и распределительных линий.

Процедуры обслуживания оборудования радиодоступа DRA-1900:

- текущее обслуживание оборудования DRA-1900;
- ежегодные профилактические работы на оборудовании DRA-1900;
- включение абонентов, обслуживание заявок и устранение возникающих повреждений;
- текущее обслуживание и аварийный ремонт оборудования DRA-1900.

Для организации технического обслуживания оборудования созданы следующие отделы:

- отдел АТС (обслуживание и эксплуатация AXE-10 и станций бизнес-связи);
- отдел телекоммуникаций (обслуживание и эксплуатация магистралей ВОЛС и средств радиодоступа);
- отдел АСУ (обслуживание и эксплуатация систем передачи данных);
- отдел сетевого планирования (развитие и строительство сети передачи данных).

Для управления и контроля над состоянием сети планируется организация центра управления сетью с круглосуточным дежурством. Техническое обслуживание системы осуществляется из общего центра, где сосредоточены узлы наблюдения и контроля всех составляющих сети: AXE-10, DRA-1900, SDH, сети передачи

данных. Организуется центральный узел и районные узлы обслуживания, имеющие в своем составе линейный персонал, работающий под управлением центрального узла. Основное значение для обслуживания имеет надежность линейных коммуникаций, при создании которых необходимо учитывать современные технологии и обеспечение защиты от вандализма и внешних воздействий. Персонал, обслуживающий AXE-10, DRA-1900, коммутаторы STM должен пройти соответствующее обучение в центре «Эрикссон» в Москве.

#### 8.1.6. Описание поставщика

В качестве основного поставщика телекоммуникационного оборудования и сопутствующего программного обеспечения выбрана компания Ericsson Business Network AB. При выборе технического решения основополагающее значение имели следующие факторы:

- большое количество станций производства фирмы «Эрикссон» на предприятиях и фирмах города и региона;
- большой опыт деятельности фирмы «Эрикссон» на отечественном рынке связи через дочернюю компанию "Никола Тесла" (Хорватия);
- испытанная надежность оборудования фирмы «Эрикссон»;
- наличие в компании "АИСТ" обученного высококвалифицированного персонала, имеющего навыки работы с оборудованием фирмы «Эрикссон»;
- предоставляемая фирмой «Эрикссон» возможность создания единой интегрированной системы контроля и управления сетью телекоммуникаций;
- возможность широкого использования радиотехнологий для ускорения разворачивания системы и предоставления услуг потребителям вне зависимости от наличия распределительной кабельной инфраструктуры.

#### 8.1.7. План будущего развития

Планируемое развитие компании "АИСТ" предполагает наращивание телефонной емкости сети до 160,000 номеров за 5 лет, а также создание внутригородской транспортной сети на основе оборудования SDH.

Создаваемая транспортная сеть позволит организовать структуру внутрирайонных узлов, входящих и исходящих соединений на базе современного оборудования. Предлагаемая районированная структура позволит без значительных затрат вводить в эксплуатацию новые станции и в дальнейшем легко изменить существующую шестизначную нумерацию на семизначную (ориентировочная свободная емкость существующей на сегодня нумерации 380,000 номеров).

Учитывая большую потребность в интеграции локальных вычислительных сетей предприятий и банков, имеющих разветвленную сеть территориально удаленных подразделений, создаваемая транспортная инфраструктура позволит предоставить, кроме телефонизации, полный комплекс качественных услуг по передаче данных, включая и выделенные каналы передачи данных с пропускной способностью от 64 Кб/с до 2 Мб/с и выше. Кроме этого существует возможность, опираясь на транспортную инфраструктуру, развернуть комплекс оборудования на базе радиотехнологий Aironet, позволяющий потребителям объединять свои локальные сети с пропускной способностью до 2 Мбит/с. Использование радиотехнологий позволит в короткие сроки оснастить кассы банков, супермаркеты рабочими местами для обработки пластиковых карточек с предоставлением услуг телефонной связи.

## 9. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

### 9.1. Издержки

В процессе моделирования участвуют представленные ниже виды издержек. Затраты, связанные с возведением объектов инвестиций, следующие:

- Оплата работ по продолжению строительства ВОЛС (волоконно-оптической линии связи) по городу. В этот пункт включаются затраты на создание основного магистрального кольца ВОЛС для запуска первой очереди проекта. Стоимость этих работ переносится на стоимость продукта постепенно в виде амортизационных отчислений.
- Оплата получения лицензий. Сюда входят затраты на приобретение необходимых для работы лицензий, подробно описанных в главе "Лицензии".
- Оплата оборудования AXE, SDH+PDH, DRA-1900. Стоимость приобретаемого оборудования определена контрактом и переносится на стоимость продукта постепенно в виде амортизационных отчислений.
- Оплата растаможивания оборудования. Величина затрат по растаможиванию устанавливается действующим законодательством и согласована с таможней города Тольятти.
- Оплата работ по монтажу оборудования. Стоимость этих работ ложится на фирму "Эрикссон" в части, предусмотренной контрактом, остальной монтаж оборудования производится персоналом ЗАО "АИСТ", затраты на оплату которого учтены в текущих административных издержках.

Все затраты финансируются из источников головной компании оператора. Ниже приведена калькуляция себестоимости в расчете на один телефонный номер.

| № | Статья затрат   | Сумма, руб.      |
|---|---|------------------|
| 1 | Строительство линий ВОЛС, развитие кабельного хозяйства, разводка медного кабеля        | 1,088,922        |
| 2 | Приобретение, строительство, подготовка, отделка, ремонт помещений для выносных станций | 241,345          |
| 3 | Аренда производственных помещений   | 22,326           |
| 4 | Оборудование фирмы "Эрикссон", поставка и монтаж в течение всего проекта                | 1,843,750        |
| 5 | Налоги в течение всего проекта, в том числе таможенная пошлина                          | 2,230,707        |
| 6 | Содержание и эксплуатация оборудования в течение всего проекта                          | 8,407            |
| 7 | Заработная плата персонала в течение всего проекта                                      | 78,747           |
| 8 | Содержание офиса, юридические услуги, командировочные расходы в течение всего проекта   | 15,983           |
|   | <b>ВСЕГО:</b>   | <b>5,530,187</b> |

Таким образом, себестоимость одного телефонного номера составляет в среднем 5,530,187 рублей.

## 10. Финансовый план

### 10.1. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Финансовый план осуществления проекта создан в процессе многовариантного имитационного моделирования финансовых потоков с помощью компьютерной системы финансового анализа инвестиционных проектов. Эта система разработана на базе известной методики международного комитета по промышленному развитию ЮНИДО, являющейся стандартом «де-факто» и адаптированной к российской экономической, правовой и налоговой практике.

Соответствие компьютерной системы финансового анализа общепринятым международным стандартам обеспечивает возможность оценки эффективности инвестиций и финансового состояния компании, реализующей проект, при помощи методов, широко используемых в мировой экономической практике, например: ведомости расходов и доходов (Income Statement), баланса (Balance Sheet), анализа денежных потоков (Cash-Flow analysis), а также общепринятых критериев экономической эффективности, характеризующих прибыльность проекта и финансовое состояние компании, реализующей проект.

Единственной альтернативой финансовому моделированию с помощью компьютерной системы является использование традиционных методов технико-экономического обоснования, отличающихся простотой реализации, но дающих фиктивно-демонстративные конечные результаты при полном отсутствии динамических характеристик процесса реализации проекта. Даже для внутреннего потребления результатов финансового планирования, не говоря об их использовании на международном рынке инвестиций, указанные методы становятся все более неприемлемыми.

### 10.2. Исходная информация по проекту

Финансовый план реализации проекта разработан для условий, приведенных ниже в таблицах.

*Таблица seq Table 1\* Arabic 1\* Mergeformat 3. Исходная информация по проекту.*

|                                       |          |
|---------------------------------------|----------|
| Дата начала проекта                   | 01.05.97 |
| Срок действия проекта в месяцах       | 60       |
| Основная валюта проекта               | USD      |
| Курс рубля по отношению к доллару США | 5,750    |

*Таблица seq Table 1\* Arabic 1\* Mergeformat 4. Условия налогового окружения реализации проекта.*

| Налоговые ставки в %                        |      |
|---|------|
| на прибыль                                  | 35.0 |
| на добавленную стоимость                    | 20.0 |
| на активы:                                  |      |
| на землю                                    | 2.0  |
| на здания                                   | 2.0  |
| на оборудование                             | 2.0  |
| на запасы                                   | 2.0  |
| отчисления в страховые и внебюджетные фонды | 39.5 |

В порядке комментариев к этим данным следует указать на следующее:

- Срок действия проекта принят в размере 60 месяцев с тем, чтобы проанализировать в полной мере все фазы развития проекта (начальную инвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную). Это дает возможность продемонстрировать не только гарантию возврата кредитных ресурсов, но показать динамику наращивания инвестиционного потенциала компании на этапе эксплуатации объекта инвестиций.
- Налоговые условия установлены в виде, реально существующем на момент начала реализации проекта. Некоторые тенденции ослабления налогового бремени, наметившиеся в последнее время, могут только улучшить реальные показатели проекта.

Детализация финансового плана целесообразна лишь в части бюджетных ассигнований на компенсацию установки телефонов льготным категориям населения. Это обусловлено тем, что остальные позиции финансирования программы телефонизации города происходят не за счет бюджета, а из иных источников: собственных и заемных средств компании оператора, привлеченных средств населения.

Динамика бюджетных ассигнований по программе.

| Год                           | 1997      | 1998       | 1999       | 2000       | 2001  | Итого       |
|-------------------------------|-----------|------------|------------|------------|-------|-------------|
| Сумма (тыс.руб.)              | 6 000 000 | 12 000 000 | 60 000 000 | 42 000 000 |       | 120 000 000 |
| Количество номеров (льготных) | 1 000     | 2 000      | 10 000     | 5 000      | 2 000 | 20 000      |

\*\*\* Примечание. Расчеты произведены в ценах октября 1997 года.

Объемы бюджетных ассигнований получены из расчета цены установки телефона, равной 6 млн. руб., и объемов установки по годам. Учитывая переходящий характер технологических этапов и необходимую для осуществления динамику оплаты, сформированы итоговые величины расходов по году. Так, в 1997 году из резервного фонда оплачена установка 1000 номеров. Однако для выполнения плановых пропорций установки телефонов льготным категориям первый этап предполагает установку 2 500 номеров. Оставшиеся с 1997 года неоплаченными 1 500 номеров перенесены на 1998 год и добавлены к плановым 5 000.

### 10.3. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА

Инвестиционный капитал проекта складывается из собственного (акционерного) и заемного капитала компании. Размер собственного капитала определяется его реальным наличием на начало реализации проекта. Размеры и параметры кредитной линии определены условиями контракта с фирмой "Эрикссон". Динамика привлечения средств клиентов определяется маркетинговым планом компании. Доля бюджетных ассигнований составляет величину, утвержденную в программе.

### 10.4. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

В процессе имитационного моделирования финансовых потоков, сопровождающих реализацию проекта, получены следующие основные результаты: в целом проект, реализуемый в рамках программы, заслуживает

положительную оценку финансовой состоятельности и относится к категории крупных и долгосрочных. Проект может быть реализован с обеспечением приемлемых характеристик финансовой состоятельности при выполнении следующих условий:

- отсутствие резких скачков инфляции;
- при сохранении тенденции превышения цены установки телефонов по отношению к затратам при планомерном уменьшении последних.

## 10.5. БЮДЖЕТНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

### 10.5.1. Бюджетная эффективность

Показатели бюджетной эффективности отражают влияние результатов осуществления инвестиционного проекта на доходы и расходы государственного бюджета.

Основным показателем этой группы является бюджетный эффект, определяемый как превышение доходов над расходами бюджета.

В состав доходов бюджета по проекту входят:

- налоги на добавленную стоимость и прибыль от реализации проекта, а также другие налоговые поступления;
- поступления во внебюджетные фонды - пенсионный, занятости, медицинского и социального страхования.

Реализация программы производственным потенциалом и преимущественным финансовым участием коммерческой структуры обеспечивает дополнительный доход для бюджетов всех уровней, а также внебюджетных фондов. Плановый объем поступлений в бюджет и внебюджетные фонды всех уровней при реализации программы составит более 350 млрд. рублей.

Интегральный бюджетный эффект за весь период осуществления инвестиционной программы, определяемый как превышение доходов бюджетов всех уровней над расходами по компенсациям для льготных категорий населения, равен величине 237 млрд. рублей.

Существенным моментом программы является локальная бюджетная эффективность – размер средств, поступающих городу в виде налоговых и иных отчислений в процессе реализации программы. Планируемая динамика такого рода отчислений приведена в таблице.

Таблица seq Table 1\* Arabic 1\* Mergeformat 5. Динамика планируемых налоговых и иных отчислений местного характера

| Год              | 1998      | 1999      | 2000      | 2001      | Итого      |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Сумма (тыс.руб.) | 8 227 739 | 5 867 808 | 5 086 877 | 5 542 978 | 24 725 402 |

\*\*\* Примечание. Расчеты произведены в ценах октября 1997 года.

Цифры о плановых налоговых поступлениях в бюджеты всех уровней, в том числе и городской, являются расчетными, базирующимися на существующем развернутом

инвестиционном проекте компании «АИСТ», одобренном шведской компанией «Эрикссон».

Это дополнительное подтверждение корректности расчетов и довод для городской администрации в пользу содействия реализации проекта.

#### 10.5.2. Экономическая эффективность

Показатели экономической эффективности отражают эффективность проекта с точки зрения интересов всего народного хозяйства в целом, а также для участвующих в осуществлении проекта регионов, организаций и предприятий.

Экономическая (народнохозяйственная) эффективность проекта складывается из следующих факторов:

- производственных результатов в форме объема выручки от установки телефонов и взимания абонентской платы;
- социальных результатов в виде телефонизации города;
- создания в городе новых рабочих мест.

По экономическим, социальным и экологическим последствиям инвестиционный проект относится к категории крупных и долгосрочных.

На протяжении всего осуществления проекта не возникает дефицита денежных средств, сохраняется положительное сальдо денежных поступлений и платежей.

Проект имеет высокую бюджетную и общехозяйственную эффективность.

---

## 11. АНАЛИЗ РИСКОВ

---

Учет рисков имеет своей задачей защитить фирму и ее партнеров по бизнесу от катастрофических убытков, а также минимизировать затраты на прирост стоимости капитала. Анализ рисков может быть осуществлен при помощи качественного и количественного подхода. Фирмой используется качественный анализ, поскольку на этапе начала развития бизнеса важно определить факторы риска, этапы работы, на которых этот риск возникает, то есть зоны риска, и идентифицировать все возможные риски.

Исходя из классификации рисков на динамические и статические, фирма считает *статическим* риском риск потерь реальных активов вследствие нанесения ущерба собственности. Преодоление рисков статического характера фирма намерена осуществить двумя путями:

- наймом высококвалифицированного персонала для недопущения потерь по несоблюдению технологической дисциплины,
- организацией в своих рамках службы безопасности для обеспечения комплексной безопасности бизнеса.

*Динамический* риск - риск непредвиденных изменений внутрифирменной ситуации, рыночных или политических обстоятельств. Подразделяя в свою очередь динамические риски на технологический, маркетинговый, политический фирма строит стратегию преодоления каждого из рисков.

К *технологическим* рискам относятся прежде всего технологические риски поставок, монтажа и технического обслуживания. Защитой от этой категории рисков служит надежность фирмы-контрагента и условия договора о поставке, монтаже и обслуживании оборудования. Высокий профессиональный уровень специалистов технологических подразделений и организация действенного контроля со стороны их руководителей позволят минимизировать риски по текущему обслуживанию оборудования. Технологическим риском с точки зрения появления на рынке альтернативной технологии является распространение технологии радиодоступа на основе стандарта CDMA, реализуемого на оборудовании Qualcomm, лицензии на установку которого начало выдавать на основе тендеров Госкомсвязи РФ. Предотвращение опасностей этого характера достигается ценовой политикой, учетом тех обстоятельств, что компании, использующие такие технологии, вынуждены устанавливать высокие цены за минуту разговора по отношению к существующему уровню рыночных цен, и, что чрезвычайно важно, первенством в установке оборудования и предоставлении услуг. К тому же технология CDMA в отличие от технологии DECT требует больших (до 3 миллионов долларов) разовых вложений, независимо от количества пользователей. Оборудование, реализованное по стандарту DECT, позволяет начать инвестиции со 100 тысяч долларов.

Первым из *маркетинговых* рисков следует определить риск поставок, поскольку реализация проекта существенно зависит от поставщика оборудования в отношении качества, количества, сроков и цен. Гарантией надежности в этом плане служит деловая репутация партнера - фирмы "Эрикссон".

*Рыночные* риски являются рисками в сфере спроса. Реальное соотношение неудовлетворенного спроса на услугу телефонизации и потенциальных объемов реализации фирмы позволяют надеяться на выполнение плана по объему продаж. Что касается ценовой позиции по спросу, то, как уже отмечалось, объективная возможность вариации в пределах диапазона цен и относительно

низкий уровень издержек позволят фирме выдержать изменения тарифов в худшую сторону. В случае резких и непредотвратимых изменений фирма, согласно данным финансового плана, имеет достаточный запас финансовой устойчивости.

С прочими рисками ситуация обстоит следующим образом.

Проблемы, связанные с правами на получение частотного спектра, решены путем получения лицензии на предоставление услуг местной телефонной связи и решения Государственного комитета по радиочастотам на применение в городе оборудования радиодоступа DECT.

Право собственности на землю в России до сих пор законодательно не введено и при приобретении объектов недвижимости земля отводится в долгосрочную аренду. Поскольку необходимые для осуществления деятельности предприятия объекты недвижимости фирмой приобретены, то этот риск можно считать несущественным. Кроме того, фирма имеет разрешение на осуществление проектных работ и строительно-монтажных работ, подробно охарактеризованное в разделе лицензий.

Макроэкономические изменения, приводящие к резкому ухудшению финансового состояния предприятий и организаций, в том числе порожденные изменениями курса рубля к доллару, безусловно, представляют серьезную опасность, но вероятность их относительно мала, при отсутствии резких изменений политической системы. Политический фактор в настоящее время следует признать наиболее значимым, однако изменение политической системы следует относить к категории форс-мажорных обстоятельств, при наступлении которых теряют смысл любые коммерческие проекты. Несколько последних лет движения страны по курсу реформ дают надежду на дальнейшую стабилизацию политической ситуации в целом и на предусмотренный проектом период в частности.

В качестве дополнительного способа борьбы со всеми рисками и *финансовыми* в частности, фирмой избран способ резервирования средств на покрытие непредвиденных расходов. Сущность данного способа - установление соотношения между потенциальными рисками и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в реализации плана. Примером структуризации такого резерва может быть их детализация по категориям затрат - на рабочую силу, материалы, субконтракты, либо на типы рисков - маркетинговый, технологический рыночный, политический. Уточнение размеров производится исходя из соотношения с элементами базовой структуры. Предполагаемые направления использования резервов:

- финансирование вновь выявленных работ по проекту,
- увеличение ассигнований на работу, для выполнения которой было выделено недостаточно средств,
- компенсация непредвиденных изменений затрат (трудовых, накладных, и пр.)

*Общий вывод по анализу риска состоит в том, что в отсутствие форс-мажорных обстоятельств риск невыполнения проекта следует считать низким. Динамический качественный, и, впоследствии, количественный анализ рисков, осуществляемый службами маркетинга и безопасности, позволит разработать меры по их своевременному устранению и создать эффективную систему минимизации потерь от всех категорий рисков.*

## Аннотация

Проблема телефонизации Тольятти, города, имеющего статус крупного промышленного центра России, является одной из самых насущных городских проблем. Использование традиционных методов решения данной проблемы – силами существующих структур и в рамках общероссийских программ, не дали существенных результатов. При сохранении темпов развития ситуации очередь на установку телефонов в городе будет ликвидирована после 2020 года. Считая данное положение недопустимым для Тольятти и его жителей, представителям властных городских структур предлагается рассмотреть и принять программу телефонизации города.

Важность и масштабность проблемы обуславливают статус документа как целевой городской программы и необходимость принятия его на уровне высшего органа представительной власти. В связи с особой остротой проблемы телефонизации для социально незащищенных категорий населения перед Городской Думой стоят следующие задачи:

1. Обозначение статуса проблемы как одной из важнейших городских проблем и необходимости контроля ее решения высшим представительным органом власти города.
2. Определение общего количества жителей города, имеющих право на льготную установку телефона, с компенсацией стоимости установки телефона из городского бюджета, на весь срок реализации программы и с разбивкой по годам.

*Примечание:*

*Разработчиками программы за 4 года реализации программы предлагается установить 20 000 льготных телефонов. Фактически в 1997 году из резервного фонда мэра профинансирована установка 1000 телефонных номеров. На 1998 год разработчиками программы предлагается установить еще 6500 льготных телефонов. Плановые показатели, приведенные в программе, имеют расчетный характер. Однако следует учесть, что динамика установки телефонов, предусмотренная в программе, позволит лишь наполовину сократить официально существующий, но далеко неполный список очередников-льготников.*

3. Определение качественного состава категорий горожан, пользующихся льготами при установке телефонов и ежемесячной абонентской оплате.

*Примечание:*

*На практике существует многоуровневый характер льготирования – республиканский, территориальный и местный. Перечень категорий, узаконенный на федеральном и губернском уровнях, в соответствии с источниками финансирования прилагается к программе. Аналогичные определения необходимо сделать и для городского уровня. Причем, проблему можно рассмотреть шире с учетом того, что социально незащищенный слой нуждающихся в установке телефонов значительно объемнее, чем*

*официальное количество очередников–льготников по узкому федеральному перечню.*

Разработчиками программы предложен перечень возможных льгот. Предлагается совместно с органами исполнительной власти определить конкретный качественный состав перечня.

4. Определение размера компенсации льготным категориям горожан за установку телефона и ежемесячную абонентскую плату.

*Примечание:*

*В программе предлагается источником средств для компенсации стоимости установки телефона и последующей абонентской платы считать местный бюджет. На практике полная компенсация для некоторых категорий льготников предполагает разбивку на два источника поступления средств: из бюджетов двух уровней. Однако реальная возможность получения средств из федерального и территориального бюджетов на эти цели низка. Это обуславливает рассмотрение местного бюджета приоритетным и наиболее реальным источником компенсаций льготникам при реализации городской программы.*

*Исполнение данной позиции программы целесообразно адресовать органам исполнительной власти.*

5. Определение механизма целевого использования льгот по установке телефонных номеров.

*Примечание:*

*Финансирование установки телефонов для льготных категорий населения требует контроля за целевым и адресным использованием льгот. В силу того, что в органах исполнительной власти отработаны механизмы контроля по аналогичным, либо близким проблемам, предлагается исполнение данного пункта адресовать мэрии города.*

**КАЛЬКУЛЯЦИЯ**  
себестоимости одного абонентского телефонного номера в ЗАО «АИСТ»

| <i>№№<br/>п/п</i> | <i>Статьи затрат</i>  | <i>Сумма, \$</i>   |
|-------------------|---|--------------------|
| 1                 | Строительство линий ВОЛС, развития кабельного хозяйства, разводка медного кабеля        | 29 530 000         |
| 2                 | Приобретение, строительство, подготовка, отделка, ремонт помещений для выносных станций | 6 544 915          |
| 3                 | Аренда производственных помещений   | 605 492            |
| 4                 | Оборудование фирмы «Эриксон», поставка и монтаж в течение всего проекта                 | 50 000 000         |
| 5                 | Налоги в течение всего проекта, в том числе таможенная пошлина                          | 60 493 701         |
| 6                 | Содержание и эксплуатация оборудования в течение всего проекта                          | 228 051            |
| 7                 | Заработная плата персонала в течение всего проекта                                      | 2 135 593          |
| 8                 | Содержание офиса, юридические услуги, командировочные расходы в течение всего проекта   | 433 407            |
|                   | <b>ИТОГО:</b>   | <b>149 971 159</b> |
|                   | Себестоимость 1 телефонного номера, рублей  | 5 530 187          |

Форма № \_\_\_\_\_

**Бюджетная заявка на 1998 год**  
**по целевым программам, НИР и прочим расходам**

| <i>№№<br/>п/п</i> | <i>Наименование программ и мероприятий</i> | <i>Классификация</i> | <i>План на 1998 год</i> | <i>Ожидаемое исполнение бюджета за 1998 год</i> | <i>Прогноз на 1999 год</i> | <i>Примечания</i>   |
|-------------------|--|----------------------|-------------------------|---|----------------------------|---|
| 1                 | Программа телефонизации города Тольятти    |                      | 12 000                  | 12 000  | 60 000                     | Количество льготных телефонных номеров по 2 этапу (1998) программы 2.000 по 3 этапу (1999) программы - 10.000 |
|                   | <b>ИТОГО:</b>                              |                      | <b>12 000</b>           | <b>12 000</b>                                   | <b>60 000</b>              |   |

**Председатель**  
**городской Думы**

**А.Н.Дроботов**

10

*Проект решения постоянной  
комиссии по социальной политике  
Тольяттинской городской Думы,  
согласованный с членами создаваемой  
комиссии по утверждению списков  
горожан, имеющих право на  
установку муниципальных телефонов на  
льготных условиях*

**«О Целевой программе телефонизации  
города Тольятти, предложенной ЗАО «АИСТ»**

Заслушав и обсудив проект Целевой программы телефонизации города Тольятти, предложенный ЗАО «АИСТ» и использование средств городского бюджета для компенсации установки муниципальных телефонов льготным категориям горожан, городская Дума

**РЕШИЛА:**

1. Утвердить Целевую программу телефонизации города Тольятти (Приложение N 1).
2. Считать установку муниципальных телефонов и тарифы по данной Целевой программе телефонизации для льготных категорий горожан социально - значимыми товарами и услугами, внося соответствующее дополнение в Перечень социально - значимых цен и тарифов (решения городской Думы N 259 от 10.07.96 г., N 86, от 21.05.97 г., N200 от 10.12.97 г., N \_\_\_\_\_ от 04.02.98г.).
3. Утвердить «Перечень льготных категорий горожан, преимуществ по очередности и оплате за установку и абонентную плату муниципального телефона», имеющих право на льготную установку телефона за счет городского бюджета.
4. Предложить мэрии города (г-н Жилкин С.Ф.) в срок до 01.03.98 г.:
  - 4.1. Разработать и утвердить Порядок предоставления абонентных муниципальных телефонов (в т.ч. льготным категориям горожан) ЗАО «АИСТ»;
  - 4.2. Создать комиссию по утверждению списков горожан, имеющих право на установку муниципальных телефонов на льготных условиях за счет средств городского бюджета (Приложение N 3).
5. Оплату за установку муниципальных телефонов для льготных категорий горожан за счет средств городского бюджета производить после подключения абонентов.
6. Контроль за исполнением настоящего решения возложить на постоянные комиссии городской Думы: бюджетно - экономическую (г-н Алешкин П.Д.), по социальной политике (г-н Брусникин А.Ю.).

**Мэр города Тольятти**

**С.Ф. Жилкин**

**Председатель Тольяттинской  
городской Думы**

**А.Н. Дроботов**


**Приложение N 2 к решению городской Думы  
N 219 от 04.02.98 г.  
( не получившее единогласной поддержки на  
согласительной комиссии )**

**Перечень льготных категорий горожан, преимуществ по очередности и оплате за  
установку и абонентную платы муниципального телефона**

| <b>Наименование категории</b>   | <b>Размер льготы за установку</b> | <b>Размер льготы по абонентной плате</b> | <b>На основании каких документов</b> |
|---|-----------------------------------|--|--------------------------------------|
| Лица, награжденные орденами и медалями за самоотверженный труд и безупречную службу в тылу в годы Великой Отечественной войны                     | внеочередная<br>50%               | 50%                                      | удостоверение установленного образца |
| Работники спец формирований, действовавших в период 1941-45 г.г.  | внеочередная<br>50%               | 50%                                      | -----//-----                         |
| Вдовы погибших ветеранов войны  | внеочередная<br>50%               | 50%                                      |                                      |
| Инвалиды III группы   | внеочередная<br>50%               | 50%                                      | удостоверение установленного образца |
| Воины интернационалисты, а также лица, направленные в служебные командировки в Республику Афганистан в период: с декабря 1979 г. по 15.02.89 года | внеочередная<br>50%               | 50%                                      | -----//-----                         |
| Почетные доноры СССР (РФ)   | внеочередная<br>50%               | 50%                                      | -----//-----                         |
| Лица, имеющие звание почетного, заслуженного работника отраслей народного хозяйства   | внеочередная<br>50%               | 50%                                      | Решения соответствующих министерств  |

