

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний



[Питер-Консалт]


[Питер-Консалт]

[08.04.2010]

Оглавление

I. Резюме	2
II. Бизнес-идея	2
III. Анализ рынка.....	2
IV. Организационный план	4
1. Организационно-правовая форма слияния	4
2. Факторы сокращения затрат	4
V. Финансовый план	4
Приложение 1. Компания 1. Прогноз.....	6
Приложение 2. Компания 1. Исходные данные	7
Приложение 3. Компания 1. Финансовые результаты	8
Приложение 4. Компания 1. План движения денежных средств	9
Приложение 5. Компания 2. Прогноз.....	10
Приложение 6. Компания 2. Исходные данные.....	11
Приложение 7. Компания 2. Финансовые результаты.....	12
Приложение 8. Компания 2. План движения денежных средств	13
Приложение 9. Управляющая компания. Возврат кредита	14

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

I. Резюме

Показатели финансовой состоятельности и экономической эффективности проекта за 4 года:

	Компания 1	Компания 2	Итого
Выручка, руб	351 164 718	323 819 756	695 013 504
Маржинальная прибыль, руб	297 597 219	259 204 759	556 801 978
Чистая прибыль, руб	18 627 421	2 118 341	20 745 761
Сумма кредита, руб			100 000 000
Годовая процентная ставка, %			20
Срок возврата кредита, мес			32

II. Бизнес-идея

В бизнес-плане рассматривается проект слияния 2-х компаний, предоставляющих телекоммуникационные услуги на рынке Санкт-Петербурга. Слияние предполагается осуществить путём покупки инициаторами проекта обеих компаний на кредитные средства.

Инициаторы проекта полагают, что в результате слияния, с одной стороны, удастся, по меньшей мере, сохранить клиентов обеих компаний, а значит суммарную выручку бизнесов. С другой стороны, в результате слияния планируется достичь существенной экономии в расходной части объединённого бизнеса, что позволит гарантированно выплачивать кредитные проценты и вернуть кредит в течение 4-х лет.

В бизнес-плане покупаемые телекоммуникационные компании именуются, как «Компания 1» и «Компания 2», а будущий получатель кредита – как «Управляющая компания».

III. Анализ рынка

Особенностью развития любого сегмента телекоммуникационного рынка в 2009 году стала борьба и выживание в кризисной ситуации. Самые трудные времена пришлось на конец 2008 – начало 2009 года. По оценкам аналитического агентства RusTele.com, в первом квартале 2009 года петербургский рынок сократился на 22 % (доходы операторов снизились на \$188 млн) по сравнению с аналогичным периодом предыдущего. Однако нельзя сказать, что рынок не развивался. Так, сокращение корпоративными пользователями издержек на ИТ, смена оператора в связи с выбором более дешёвого решения или вследствие переезда на более бюджетные площади повлекло за собой появление новых предложений. В целом основные игроки достаточно активно отреагировали на новые рыночные условия и смогли не только остаться на плаву, но и усилить свои позиции, чего **нельзя сказать о более мелких операторах.**

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Рассмотрим основные тенденции текущего года, которые отметили участники петербургского рынка фиксированной связи. Финансовый кризис повлек за собой снижение корпоративной активности и стремление к оптимизации расходов на услуги связи в сегменте организаций. Были массовые отключения в связи с реорганизацией или банкротством компаний, массовые переезды и сокращение объема потребляемых услуг. В компании «Северо-Западный Телеком» отдельно отметили снижение доходов на рынке внутризональной связи и объемов МГ/МН-трафика. В итоге ужесточилась конкуренция среди операторов за каждого клиента. Для абонентов формировались новые решения, специальные тарифы и предложения. Все усилия были направлены на сохранение и развитие абонентской базы. Некоторые компании делали ставку на привлечение новых абонентов и резко снижали тарифы, некоторые концентрировались на удержании существующих абонентов всеми силами.

Влияние кризиса, главным образом, привело к снижению темпов роста рынка телекоммуникаций и к снижению доходов отрасли. Сокращение числа новых клиентов, готовых приобретать услуги связи, стремление удержать базу существующих пользователей от перетока к операторам, предлагающим лучшие условия, ведет к сокращению продаж и увеличению конкуренции между операторами и, как следствие, к снижению ARPU. В складывающейся ситуации преимущество имеют компании, имеющие наибольшее число пользователей.

Судя по материалам аналитического обзора, подготовленного ООО «Центр оценки и консалтинга Санкт-Петербурга», за время кризиса конкуренция среди операторов связи, работающих на рынке офисов, серьезно возросла, поскольку объем выручки в корпоративном секторе снизился примерно на треть.

На офисном рынке действуют около 80 телекоммуникационных компаний. Среди наиболее заметных игроков — «Билайн Бизнес», «ВестКолл», «Обит», «Петерстар», «Северен Телеком», «Смарт Телеком» и другие. На данный момент эта ниша заполнена, и борьба идет за расширение спектра услуг, оказываемых небольшим компаниям.

Конкуренция стала жесткой на всех направлениях обслуживания. Количество бизнес-центров осталось фактически неизменным, поэтому серьезная борьба идет за уже заполненные офисы, новые полупустые объекты интересны немногим. Отличных показателей достигли во время кризиса здания класса С — как по уровню заполняемости, так и по стабильности платежей.

С началом кризиса большинство клиентов предпочли дешевую связь качественной. Клиентскую базу смогли увеличить лишь те компании, которые благодаря внутренним ресурсам оперативно снизили цены. Наиболее успешными в вербовке новых корпоративных клиентов оказались фирмы-середнячки, способные быстро реагировать на изменения конъюнктуры. Некоторые из них добились 15-20%-го роста клиентуры.

Тем не менее, удержать на докризисном уровне ARPU (среднюю выручку в расчете на одного абонента) в офисном сегменте не удалось практически никому.

Базовый набор услуг фиксированной связи к началу января подешевел в различных компаниях на 15-30% по сравнению с 2008-м.

Таким образом, следует констатировать, что объём выручки сократился, а цены упали, что привело к **финансовым проблемам у небольших компаний, испытывающих трудности с покрытием постоянных расходов.**

По мнению экспертов, новый виток конкуренции начнется уже в ближайшем будущем и будет связан со сферой интеллектуальных услуг связи, пока мало освоенных российским бизнесом. К таким относятся бесплатный вызов

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

«8-800», аренда приложений SaaS, построение VPN-сетей, виртуальные мини-АТС и факс-серверы, системы переадресаций, единый номер для фиксированной и мобильной связи, мобильная почта и прочее. По различным оценкам, дополнительные сервисы занимают у нас не более 5% от всего телекоммуникационного рынка, тогда как в Европе их доля достигла уже 40%.

Очевидно, что новые сервисы потребуют от компаний дополнительных инвестиций, что будет **под силу только крупным игрокам рынка**. Расширение спектра интеллектуальных услуг объективно способствует процессу укрупнения операторов рынка путём слияния и поглощений.

Понятно, что рынок изменился значительно. И таким, как он был год назад, он уже не будет никогда. Однако это дает шанс всем компаниям развивать новые услуги, сервисы, продукты, конкурировать уже не только ценой, а, скорее, возможностями и качеством. Как качеством услуг, так и качеством обслуживания. Понятно, что на рынке будут происходить слияния и поглощения, некоторый передел.

Несмотря на падение в абсолютном выражении, рынок продолжал активно развиваться, и большинство игроков отмечают, что на текущий момент его состояние стабилизировалось. Аналитики Северо-Западного Телекома прогнозируют на ближайшие годы ежегодный рост корпоративного рынка на 10-15%. Плодами этого роста воспользуются компании, способные извлечь выгоду из текущего момента.

Анализируя положение на рынке и прогноз на будущее, инициаторы проекта пришли к выводу о том, что ситуация, с одной стороны, способствует **выгодному приобретению небольших операторов рынка**, имеющих свою клиентуру, с другой стороны, диктует потребность дальнейшего **укрупнения телекоммуникационных бизнесов**.

IV. Организационный план

1. Организационно-правовая форма слияния

Планируется сохранение 2-х действующих юридических лиц и их организационное объединение под управлением единой управляющей компании.

2. Факторы сокращения затрат

Основными факторами сокращения затрат объединённой компании являются:

- Сокращение платы за аренду каналов связи,
- Сокращение обслуживающего и административного персонала,
- Сокращение офисной арендной платы за счёт размещения объединённой компании в одном помещении,
- Сокращения ряда других постоянных расходов.

Параметры сокращения по статьям представлены в Приложении 1 по «Компании 1» и Приложении 5 по «Компании 2».

V. Финансовый план

Поскольку инициаторы планируют сохранение существующих юридических лиц, расчёт финансового плана производился по каждой компании отдельно и представлен в файлах Excel «Компания 1», «Компания 2» и «Управляющая компания».

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Файлы «Компания 1» и «Компания 2» имеют идентичную структуру и состоят из Листов:

- Прогноз – бюджет доходов и расходов 2008-2009 гг., прогноз БДР на 2011-2014 гг. (Приложение 1 и 5),
- Исходные данные – доходы и расходы, включая отчисления на погашение кредитных процентов и тела кредита – см. строку 43 (Приложение 2 и 6),
- Финансовые результаты (Приложение 3 и 7),
- Движение денежных средств (Приложение 4 и 8).

Файл «Управляющая компания» (Приложение 9) предназначен для

- изменения параметров кредита,
- иллюстрации динамики погашения процентов и кредита за счёт прибыли юридических лиц «Компания 1» и «Компания 2».

Предполагается, что юридические лица будут участвовать в погашении кредита в долях, пропорциональных прогнозируемой чистой прибыли. Однако, в некоторых месяцах «Компания 1» будет выступать «донором» для избежания кассовых разрывов менее успешной в финансовом плане «Компании 2».

Данные в ячейках, отмеченных красным в файле «Управляющая компания» и на Листах «Прогноз» файлов «Компания 1» и «Компания 2», можно изменять, что автоматически приведёт к изменению финансовых результатов проекта. В остальных ячейках находятся формулы, поэтому их изменение может привести к искажению данных файлов.

Важно!!! При любом изменении параметров могут измениться требования к финансированию проекта, поэтому необходимо проверить

- остатки денежных средств на Листах Движение денежных средств, строка 3 и
- суммарную выручку в файле «Управляющая компания», строка 15.

Они не должны быть отрицательными.

Приложение 1. Компания 1. Прогноз

Структура выручки, руб	2008	2009	рост доходов, %	2010	2011	2012	2013	2014
Абонентская плата	31 808 000	31 773 000						
Выручка по агентск.договору с Совинтел (Агентское вознаграждение)	9 886 000	9 593 000						
Городские звонки	8 348 000	6 594 000						
Монтажно-кабельные и проектные работы	4 255 000	780 000						
Подключение	2 091 000	1 076 000						
Интернет	19 821 000	17 938 000						
Переоформление договоров	24 000	24 000						
Продажа оборудования клиентам	0	0						
Прочие доходы	17 104 220	14 467 139						
Итого	93 337 220	82 245 139	0%	87 791 180	87 791 180	87 791 180	87 791 180	87 791 180
Структура затрат, руб	2008	2009	сокращение затрат в результате объединения, %	2010	2011	2012	2013	2014
'Дальняя связь	670 000	363 000	20%	568 150	499 972	549 969	604 966	665 463
Абонентская плата	1 363 000	1 315 000	30%	1 472 900	1 134 133	1 247 546	1 372 301	1 509 531
Аренда технических средств и каналов, тех. обл.	517 000	636 000	30%	634 150	488 296	537 125	590 838	649 921
Аренда каналов телеф.канализации	42 000	62 000		57 200	62 920	69 212	76 133	83 747
'Комиссия субагентов по договору	0	0		0	0	0	0	0
Городские звонки + терминация+зоновое завершение	2 750 000	2 801 000	50%	3 053 050	1 679 178	1 847 095	2 031 805	2 234 985
Подключение	245 000	53 000		163 900	180 290	198 319	218 151	239 966
Интернет	568 000	891 000	50%	802 450	441 348	485 482	534 030	587 434
Прочие услуги связи	181 000	243 000		233 200	256 520	282 172	310 389	341 428
'Комиссионные агентам	0	0		0	0	0	0	0
Организационные расходы	0	0		0	0	0	0	0
Покупка оборудования и материалов	0	0		0	0	0	0	0
прочие расходы	35 971 000	29 093 000	30%	35 785 200	27 554 604	30 310 064	33 341 071	36 675 178
заработная плата сотрудников	9 211 000	8 932 000	30%	9 978 650	7 683 561	8 451 917	9 297 108	10 226 819
% отделу продаж	0	0		0	0	0	0	0
Налоги на з/плату	1 815 000	1 731 000	30%	1 950 300	1 501 731	1 651 904	1 817 095	1 998 804
Аренда+ коммун.услуги	12 832 000	19 664 000	80%	17 872 800	3 932 016	4 325 218	4 757 739	5 233 513
Услуги (*)	1 654 000	1 168 000		1 552 100	1 707 310	1 878 041	2 065 845	2 272 430
Хоз. Нужды	356 000	86 000		243 100	267 410	294 151	323 566	355 923
Пени по хоз.дог, судебные расходы	0	0		0	0	0	0	0
Прочие расходы	2 663 000	2 508 000	50%	2 844 050	1 564 228	1 720 650	1 892 715	2 081 987
%% по финансовой помощи	0	0		0	0	0	0	0
%% по кредитам, займам	0	0		0	0	0	0	0
Налоги прочие	164 000	121 000		156 750	172 425	189 668	208 634	229 498
Итого	71 002 000	69 667 000		77 367 950	49 125 940	54 038 533	59 442 387	65 386 625

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Приложение 2. Компания 1. Исходные данные

<i>Статьи расходов и доходов</i>	2011	2012	2013	2014	Всего
Источники финансирования, всего:					
в том числе:					
собственные средства					
займы, кредиты					
государственная субсидия					
иные источники					
Выручка от реализации услуг, всего:	87 791 180	87 791 180	87 791 180	87 791 180	351 164 718
Расходы:					
Капитальные затраты, всего:					
в т.ч. Основные средства					
Нематериальные активы					
Расходы на материалы (с НДС)					
Зарплата производств.персонала					
Иные переменные расходы (с НДС)					
в т.ч.					
Аренда помещений	3 932 016	4 325 218	4 757 739	5 233 513	18 248 486
Коммунальные услуги					
Расходы на рекламу					
Зарплата администр.персонала	7 683 561	8 451 917	9 297 108	10 226 819	35 659 404
Транспортные расходы					
Амортизация					
Ремонт					
Организационные расходы					
Иные постоянные расходы (с НДС)	35 836 207	39 419 828	43 361 810	47 697 992	166 315 837
в т.ч. Вспомог.расх.материалы					
Хозяйственные нужды	3 538 948	3 892 842	4 282 126	4 710 339	16 424 255
Услуги связи	4 742 656	5 216 921	5 738 613	6 312 474	22 010 664
Услуги сторонних организаций					
Прочие расходы	27 554 604	30 310 064	33 341 071	36 675 178	127 880 917
Погашение кредитов					
Оплата процентов, возврат кредита УК	35 892 021	29 042 988	17 207 449	- 0	82 142 458

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Приложение 3. Компания 1. Финансовые результаты

№ пп	Статьи расходов и доходов					ВСЕГО:
		2011	2012	2013	2014	
1.	Выручка от реализации	87 791 180	87 791 180	87 791 180	87 791 180	351 164 718
2.	НДС на поступления от реализации	13 391 875	13 391 875	13 391 875	13 391 875	53 567 499
3.	Выручка от реализации без НДС (1-2)	74 399 305	74 399 305	74 399 305	74 399 305	297 597 219
4.	Переменные затраты:	-	-	-	-	-
4.1.	Стоимость материалов и иные переменные затраты (с НДС)	-	-	-	-	-
4.2.	В том числе НДС	-	-	-	-	-
4.3.	Материалы и иные переменные затраты без НДС	-	-	-	-	-
4.4.	Зар.плата производственного персонала	-	-	-	-	-
4.5.	Начисления на зар.плату произв.персонала	-	-	-	-	-
4.6.	Всего переменных затрат без НДС (4.3+4.4+4.5)	-	-	-	-	-
5.	Маржинальная прибыль (3-4.6)	74 399 305	74 399 305	74 399 305	74 399 305	297 597 219
6.	Постоянные затраты:	-	-	-	-	-
6.1.	Плата за аренду	3 932 016	4 325 218	4 757 739	5 233 513	18 248 486
6.2.	в том числе НДС	599 799	659 779	725 757	798 333	2 783 667
6.12.	Проценты за кредиты	-	-	-	-	-
6.13.	Зар.плата административного персонала	7 683 561	8 451 917	9 297 108	10 226 819	35 659 404
6.14.	Начисления на зар.плату админ.персонала	2 013 093	2 214 402	2 435 842	2 679 427	9 342 764
6.15.	Организационные, иные постоянные и прочие расходы	71 728 228	68 462 816	60 569 259	47 697 992	248 458 295
6.16.	в том числе НДС	10 941 594	10 443 480	9 239 379	7 275 965	37 900 418
6.17.	Всего постоянных расходов	85 356 897	83 454 352	77 059 949	65 837 750	311 708 949
6.18.	НДС в постоянных расходах	11 541 393	11 103 259	9 965 135	8 074 297	40 684 085
6.19.	Всего постоянных расходов без НДС (6.17-6.18)	73 815 504	72 351 093	67 094 814	57 763 453	271 024 864
7.	Прибыль до уплаты налогов (5-6.19)	583 801	2 048 212	7 304 491	16 635 852	26 572 355
8.1.	Налог на имущество	-	-	-	-	-
8.2.	НДС (2-4.2-6.18)	1 850 482	2 288 615	3 426 739	5 317 577	12 883 414
8.3.	НДС к возмещению по капитальным расходам	-	-	-	-	-
9.	Налогооблагаемая база для налога на прибыль (7-8.1)	583 801	2 048 212	7 304 491	16 635 852	26 572 355
10.	Налогооблагаемая база для налога на прибыль нарастающим итогом	26 522 898	18 793 825	37 458 294	227 371 074	310 146 090
11.	Налог на прибыль	116 760	526 402	1 987 301	5 314 471	7 944 934
12.	Чистая прибыль (9-11)	467 041	1 521 809	5 317 190	11 321 381	18 627 421
13.	Чистая прибыль нарастающим итогом	467 041	1 988 850	7 306 040	18 627 421	18 627 421

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Приложение 4. Компания 1. План движения денежных средств

№ пп	Статьи расходов и доходов	2011	2012	2013	2014	ВСЕГО
1.	Остаток денежных средств на начало последнего месяца года	790 576	3 318 081	8 622 118	22 113 844	22 113 844
2.	Источники финансирования (собственные средства, займы, кредиты, субсидия и т.д.)	-	-	-	-	-
3.	Поступления от реализации	87 791 180	87 791 180	87 791 180	87 791 180	351 164 718
4.	Итого поступления (2+3)	87 791 180	87 791 180	87 791 180	87 791 180	351 164 718
5.	Расходы организационного периода, всего в том числе:	-	-	-	-	-
	<i>Капитальные затраты</i>	-	-	-	-	-
	<i>Организационные расходы</i>	-	-	-	-	-
6.	Переменные затраты, всего в том числе:	-	-	-	-	-
	<i>Материалы и иные переменные затраты</i>	-	-	-	-	-
	<i>Зар. плата производственного персонала</i>	-	-	-	-	-
7.	Постоянные затраты, всего в том числе:	83 343 804	81 239 950	74 624 107	63 158 324	302 366 185
	<i>Плата за аренду</i>	3 932 016	4 325 218	4 757 739	5 233 513	18 248 486
	<i>Зарботная плата административного персонала</i>	7 683 561	8 451 917	9 297 108	10 226 819	35 659 404
	<i>Иные постоянные и прочие расходы</i>	71 728 228	68 462 816	60 569 259	47 697 992	248 458 295
8.	Налоги, всего в том числе:	3 893 699	4 138 887	6 781 405	11 316 170	26 130 160
	<i>Налог на имущество</i>	-	-	-	-	-
	<i>НДС</i>	1 763 846	1 828 834	2 606 010	4 492 483	10 691 172
	<i>НДС к возмещению</i>	-	-	-	-	-
	<i>Налог на прибыль</i>	116 760	95 651	1 739 553	4 144 260	6 096 224
	<i>Начисления на зар.плату наемных работников</i>	2 013 093	2 214 402	2 435 842	2 679 427	9 342 764
9.	Выплаты по кредитам и займам	-	-	-	-	-
10.	Всего расходов (5+6+7+8+9)	87 237 503	85 378 837	81 405 512	74 474 494	328 496 345
11.	Остаток денежных средств на конец последнего месяца года (1+4-10)	553 676	2 966 019	9 351 687	22 668 373	22 668 373

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Приложение 5. Компания 2. Прогноз

Структура выручки, руб	2008	2009	рост доходов, %	2010	2011	2012	2013	2014
Абонентская плата	18 930 399	20 987 019						
Совинтел (иниц)	8 021 180	7 969 987						
Выручка по агентск.договору с Совинтел (Агентское вознаграждение)	15 945 689	14 960 699						
Городские звонки	1 469 405	1 240 746						
Аренда каналов	1 758 337	3 079 740						
Монтажно-кабельные и проектные работы	0	0						
Подключение	2 867 799	1 603 367						
Интернет	26 883 678	28 562 634						
Продажа оборудования клиентам	0	0						
Дополнительные услуги	0	0						
Дополнительные работы	0	0						
Прочие доходы	3 476 114	4 153 085						
Итого	79 352 602	82 557 276	0%	80 954 939	80 954 939	80 954 939	80 954 939	80 954 939

Структура затрат, руб	2008	2009	сокращение затрат в результате объединения%	2010	2011	2012	2013	2014
ММТР Совинтел	22 373	21 205		23 968	26 365	29 002	31 902	35 092
Абонентская плата	1 256 348	1 539 034		1 537 460	1 691 206	1 860 327	2 046 359	2 250 995
Аренда технических средств и каналов, тех. обл.	8 177 180	8 001 616	50%	8 898 338	4 894 086	5 383 495	5 921 844	6 514 028
Аренда каналов телеф.канализации	2 413 263	3 358 349	50%	3 174 387	1 745 913	1 920 504	2 112 554	2 323 810
Городские звонки + терминация+зоновое завершение	4 122 373	886 563	20%	2 754 915	2 424 325	2 666 757	2 933 433	3 226 777
Подключение	576 802	774 662		743 305	817 635	899 399	989 339	1 088 273
Интернет	1 018 991	985 881	80%	1 102 680	242 590	266 848	293 533	322 887
Прочие услуги связи	259 918	100 134		198 028	217 831	239 614	263 576	289 933
Вознаграждение партнерам (бизнес- центрам)	8 914 034	8 846 820	20%	9 768 470	8 596 254	9 455 879	10 401 467	11 441 613
Покупка оборудования и материалов	2 994 955	1 647 129		2 553 147	2 808 461	3 089 307	3 398 238	3 738 062
прочие расходы	3 316 836	1 016 392		2 383 275	2 621 603	2 883 763	3 172 140	3 489 354
заработная плата сотрудников	19 604 980	21 067 877	50%	22 370 072	12 303 539	13 533 893	14 887 283	16 376 011
% отделу продаж	813 229	364 421		647 707	712 478	783 726	862 098	948 308
Налоги на з/плату	6 197 807	7 204 444	50%	7 371 238	4 054 181	4 459 599	4 905 559	5 396 115
Налоги прочие	6 102 082	6 099 792	50%	6 711 031	3 691 067	4 060 174	4 466 191	4 912 810
Аренда+ коммун.услуги	8 437 013	9 317 559	70%	9 765 015	3 222 455	3 544 700	3 899 170	4 289 087
Хоз. Нужды	5 430 322	8 596 472	80%	7 714 737	1 697 242	1 866 966	2 053 663	2 259 029
Пени по хоз.дог, судебные расходы	10 953	21 905		18 072	19 879	21 867	24 054	26 459
Прочие расходы	294 539	515 196		445 354	489 890	538 879	592 767	652 043
% по кредитам, займам	667 692	492 418	100%	638 060	0	0	0	0
Итого	80 631 691	80 857 870		88 819 258	52 277 000	57 504 700	63 255 170	69 580 687

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Приложение 6. Компания 2. Исходные данные

Статьи расходов и доходов					
	2011	2012	2013	2014	Всего
Источники финансирования, всего:					
в том числе:					
собственные средства					
займы, кредиты					
государственная субсидия					
иные источники					
Выручка от реализации услуг, всего:	80 954 939	80 954 939	80 954 939	80 954 939	323 819 756
Расходы:					
Капитальные затраты, всего:					
в т.ч. Основные средства					
Нематериальные активы					
Расходы на материалы (с НДС)					
Зарплата производств.персонала					
Иные переменные расходы (с НДС)					
в т.ч.					
Аренда помещений	3 222 455	3 544 700	3 899 170	4 289 087	14 955 413
Коммунальные услуги					
Расходы на рекламу					
Зарплата администр.персонала	12 303 539	13 533 893	14 887 283	16 376 011	57 100 726
Транспортные расходы					
Амортизация					
Ремонт					
Организационные расходы					
Иные постоянные расходы (с НДС)	34 081 072	37 489 179	41 238 097	45 361 907	158 170 255
в т.ч. Вспомог.расх.материалы					
Хозяйственные нужды	2 207 011	2 427 712	2 670 484	2 937 532	10 242 739
Услуги связи	20 656 204	22 721 825	24 994 007	27 493 408	95 865 444
Услуги сторонних организаций					
Прочие расходы	2 621 603	2 883 763	3 172 140	3 489 354	12 166 860
Погашение кредитов					
Уплата процентов по кредитам					
Оплата процентов, возврат кредита УК	17 912 556	19 161 262	5 870 521	- 0	42 944 340

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Приложение 7. Компания 2. Финансовые результаты

№ пп	Статьи расходов и доходов					ВСЕГО:
		2011	2012	2013	2014	
1.	Выручка от реализации	80 954 939	80 954 939	80 954 939	80 954 939	323 819 756
2.	НДС на поступления от реализации	12 349 058	12 349 058	12 349 058	12 349 058	49 396 234
3.	Выручка от реализации без НДС (1-2)	68 605 880	68 605 880	68 605 880	68 605 880	274 423 522
4.	Переменные затраты:	-	-	-	-	-
4.1.	Стоимость материалов и иные переменные затраты (с НДС)	2 808 461	3 089 307	3 398 238	3 738 062	13 034 068
4.2.	В том числе НДС	428 409	471 250	518 375	570 213	1 988 248
4.3.	Материалы и иные переменные затраты без НДС	2 380 052	2 618 057	2 879 863	3 167 849	11 045 821
4.4.	Зар.плата производственного персонала	712 478	783 726	862 098	948 308	3 306 610
4.5.	Начисления на зар.плату произв.персонала	186 669	205 336	225 870	248 457	866 332
4.6.	Всего переменных затрат без НДС (4.3+4.4+4.5)	3 279 199	3 607 119	3 967 831	4 364 614	15 218 763
5.	Маржинальная прибыль (3-4.6)	65 326 681	64 998 761	64 638 050	64 241 266	259 204 759
6.	Постоянные затраты:	-	-	-	-	-
6.1.	Плата за аренду	3 222 455	3 544 700	3 899 170	4 289 087	14 955 413
6.2.	в том числе НДС	491 561	540 717	594 789	654 268	2 281 334
6.3.	Коммунальные услуги	-	-	-	-	-
6.4.	в том числе НДС	-	-	-	-	-
6.5.	Амортизация	-	-	-	-	-
6.6.	Ремонт	-	-	-	-	-
6.7.	в том числе НДС	-	-	-	-	-
6.8.	Транспортные расходы	-	-	-	-	-
6.9.	в том числе НДС	-	-	-	-	-
6.10.	Расходы на рекламу	-	-	-	-	-
6.11.	в том числе НДС	-	-	-	-	-
6.12.	Проценты за кредиты	-	-	-	-	-
6.13.	Зар.плата административного персонала	12 303 539	13 533 893	14 887 283	16 376 011	57 100 726
6.14.	Начисления на зар.плату админ.персонала	3 223 527	3 545 880	3 900 468	4 290 515	14 960 390
6.15.	Организационные, иные постоянные и прочие расходы	51 993 628	56 650 441	47 108 618	45 361 907	201 114 595
6.16.	в том числе НДС	7 931 231	8 641 593	7 186 060	6 919 613	30 678 498
6.17.	Всего постоянных расходов	70 743 150	77 274 915	69 795 539	70 317 520	288 131 124
6.18.	НДС в постоянных расходах	8 422 792	9 182 310	7 780 849	7 573 880	32 959 832
6.19.	Всего постоянных расходов без НДС (6.17-6.18)	62 320 358	68 092 605	62 014 690	62 743 639	255 171 292
7.	Прибыль до уплаты налогов (5-6.19)	3 006 324	- 3 093 844	2 623 359	1 497 627	4 033 467
8.1.	Налог на имущество	-	-	-	-	-
8.2.	НДС (2-4.2-6.18)	3 497 857	2 695 498	4 049 834	4 204 965	14 448 154
8.3.	НДС к возмещению по капитальным расходам	-	-	-	-	-
9.	Налогооблагаемая база для налога на прибыль (7-8.1)	3 006 324	- 3 093 844	2 623 359	1 497 627	4 033 467
10.	Налогооблагаемая база для налога на прибыль нарастающим итогом	10 568 295	10 166 668	8 608 940	40 164 650	69 508 554
11.	Налог на прибыль	601 265	-	507 168	806 693	1 915 126
12.	Чистая прибыль (9-11)	2 405 059	- 3 093 844	2 116 191	690 934	2 118 341
13.	Чистая прибыль нарастающим итогом	2 405 059	- 688 784	1 427 407	2 118 341	2 118 341

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Приложение 8. Компания 2. План движения денежных средств

№ пп	Статьи расходов и доходов	2011	2012	2013	2014	ВСЕГО
1.	Остаток денежных средств на начало последнего месяца года	2 879 033	115 032	3 293 784	4 979 416	
2.	Источники финансирования (собственные средства, займы, кредиты, субсидия и т.д.)	-	-	-	-	-
3.	Поступления от реализации	80 954 939	80 954 939	80 954 939	80 954 939	323 819 756
4.	Итого поступления (2+3)	80 954 939	80 954 939	80 954 939	80 954 939	323 819 756
5.	Расходы организационного периода, всего в том числе:	-	-	-	-	-
	<i>Капитальные затраты</i>	-	-	-	-	-
	<i>Организационные расходы</i>	-	-	-	-	-
6.	Переменные затраты, всего в том числе:	3 520 939	3 873 033	4 260 336	4 686 370	16 340 679
	<i>Материалы и иные переменные затраты</i>	2 808 461	3 089 307	3 398 238	3 738 062	13 034 068
	<i>Зар. плата производственного персонала</i>	712 478	783 726	862 098	948 308	3 306 610
7.	Постоянные затраты, всего в том числе:	67 519 623	73 729 035	65 895 071	66 027 005	273 170 734
	<i>Плата за аренду</i>	3 222 455	3 544 700	3 899 170	4 289 087	14 955 413
	<i>Коммунальные услуги</i>	-	-	-	-	-
	<i>Транспортные расходы</i>	-	-	-	-	-
	<i>Ремонт</i>	-	-	-	-	-
	<i>Расходы на рекламу</i>	-	-	-	-	-
	<i>Заработная плата административного персонала</i>	12 303 539	13 533 893	14 887 283	16 376 011	57 100 726
	<i>Иные постоянные и прочие расходы</i>	51 993 628	56 650 441	47 108 618	45 361 907	201 114 595
8.	Налоги, всего в том числе:	6 780 871	6 019 931	7 718 914	8 759 291	29 279 007
	<i>Налог на имущество</i>	-	-	-	-	-
	<i>НДС</i>	2 769 410	2 369 193	3 141 694	3 565 835	11 846 132
	<i>НДС к возмещению</i>	-	-	-	-	-
	<i>Налог на прибыль</i>	601 265	- 100 478	450 881	654 484	1 606 152
	<i>Начисления на зар.плату наемных работников</i>	3 410 197	3 751 216	4 126 338	4 538 972	15 826 722
9.	Выплаты по кредитам и займам	-	-	-	-	-
10.	Всего расходов (5+6+7+8+9)	77 821 433	83 621 999	77 874 321	79 472 666	318 790 419
11.	Остаток денежных средств на конец последнего месяца года (1+4-10)	3 133 506	466 446	3 547 064	5 029 337	

Бизнес-план слияния 2-х телекоммуникационных компаний

Приложение 9. Управляющая компания. Возврат кредита

Статьи расходов и доходов	2011		2012	2013	2014	Всего
	0	2011				
Источники финансирования, всего:	100 000 000					
в том числе:						
собственные средства						
займы, кредиты	100 000 000					
государственная субсидия						
иные источники						
Свободные остатки денежных средств на начало последнего месяца года:		3 669 610	3 433 113	11 915 902	27 093 260	
Расходы:						
Погашение кредитов		38 777 587	39 605 442	21 616 972	-	100 000 000
Уплата процентов по кредитам		15 026 990	8 598 808	1 460 999	- 0	25 086 797
Прочие расходы, всего:						

Кредитная ставка, % в год	20%
Кредит в	руб
Сумма кредита	100 000 000
Курс, \$	30
Курс, EURO	40