

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
МОСКОВСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ СВЯЗИ И ИНФОРМАТИКИ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ СВЯЗИ

**ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ
МАТЕРИАЛ
К ДИПЛОМНОМУ ПРОЕКТУ
НА ТЕМУ:
«Разработка бизнес-плана развития компании
СВЯЗИ»**

Дипломник Т.Ю. Шишова
Консультант Т.Ю.
Салютина
Рецензент

Москва
2014

Структура стратегического бизнес-плана



Стратегический раздел

1. Миссия компании

2. Цели и задачи компании

3. Стратегия роста

4. Портфель заказов

8. Стратегия и тактика

7. Тактические цели
• Основные тактические цели
• Финансовые цели

6. Возможности роста доли рынка
• Целевые возможности

5. Анализ деловой ситуации
• Программа маркетинга
• Анализ конкурентов
• Ситуация на рынке

9. Финансовый контроль и бюджетирование

Тактический раздел



Основные показатели деятельности компании связи



Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	Изменение 12/11
Выручка, тыс. руб.	501 294	1 405 055	3 006 113	5 017 201	8 100 028	161,45
Валовая прибыль, тыс. руб.	210 342	1 042 695	1 140 639	3 549 186	3 351 248	94,42
Чистая прибыль, тыс. руб.	40 226	322 157	1 496 147	2 290 236	1 658 847	-72,43
Рентабельность собственного капитала, %	15,44	65,89	121,33	79	41	-38 п.
Рентабельность активов, %	10,1	28,63	37,40	15,28	10,13	-5,15 п.
Коэффициент чистой прибыльности, %	8,02	22,93	49,77	45,65	20,48	-25,17 п.
Рентабельность продукции, %	18	44,32	47,16	59,10	34,85	-24,25 п.
Оборачиваемость капитала, раз	1,28	1,59	1,93	0,68	0,52	-0,16



Основные показатели, характеризующие ликвидность компании



Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-59 368	-298 658	-323 456	-998 143	-9 658 124
Индекс постоянного актива	1,20	1,50	1,30	5,30	3,49
Прирост индекса постоянного актива, %	13,91	25,88	-13,87	320,01	-35,56
Коэффициент текущей ликвидности	0,90	0,70	0,90	0,30	0,80
Прирост коэффициента текущей ликвидности, %	-24,39	-19,69	40,56	-68,71	182,30
Коэффициент быстрой ликвидности	0,69	0,60	0,80	0,23	0,68
Прирост коэффициента быстрой ликвидности, %	-15,98	-19,65	34,25	-68,40	177,30
Коэффициент автономии собственных средств	0,60	0,50	0,35	0,15	0,20
Прирост коэффициента автономии собственных средств, %	-20	-25,10	-25,20	-51,60	32,40





Выручка от основных услуг компании связи

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Выручка, тыс. руб.	501 294	1 405 055	3 006 113	5 017 201	8 100 028
Выручка от услуги «Интернет и передача данных», тыс. руб.	392 148	476 355	422 643	450 121	548 625
Доля выручки, %	78	35	14	9	6,8
Выручка от услуги «Сотовая связь», тыс. руб.	69 617	422 085	1 925 148	4 018 231	5 121 233
Доля выручки, %	14	30	59	80,1	63,2
Выручка от услуги «аренда каналов связи», тыс. руб.	33 548	52 629	201 593	220 632	1 496 034
Доля выручки, %	7	3	6	4,4	18,5
Выручка от прочих услуг, тыс., руб.	5 981	453 986	456 729	328 217	934 136
Доля выручки, %	1	32	21	6,5	11,5



Основные показатели по услуге «Сотовая связь»



Показатель	2010	2011	2012
Выручка от реализации, тыс. руб.	1 768 267	3 845 432	4 997 153
Изменение выручки по сравнению с предыдущим годом, %	429,00	217,00	130,00
Доля выручки от основной хозяйственной деятельности в общей сумме выручки, %	59,00	71,10	63,90
Изменение доли выручки по сравнению с предыдущим годом, %	29,00	12,10	-7,20
Емкость рынка, млрд. руб.	1,28	2,78	5,00
Доля рынка, %	6,00	10,00	18,00



Основные цели и мероприятия стратегического бизнес-плана компании связи



Цель	Мероприятия
Сохранение темпов роста услуги «сотовой связи»	Выявить и принять решение о прекращении производства нерентабельных услуг Сохранение существующих и привлечение новых клиентов
Производство новых услуг связи	Проведения маркетингового исследования Разработка новых потребительских свойств для существующих услуг Исследования технической базы и возможностей компании для расширения набора услуг
Улучшение качества сервиса, скорости обслуживания в сегменте рынка «сотовой связи»	Проведение обучающих программ для персонала, непосредственно работающего с клиентами
Улучшение качества услуг «сотовой связи»	Рассмотреть возможности дальнейшего расширения собственной сети связи Внедрить новые технологии производства услуг на основе собственных разработок
Перезаключение контрактов с ключевыми пользователями и партнерами-участниками	Разработать новый прейскурант на услуги, систему кредитования Разработать особые предложения для ключевых клиентов
Укрепление конкурентных позиций и доли на рынке предоставления в пользование каналов связи	Разработка новой маркетинговой программы Совершенствование характеристик услуги Разработка конкурентных цен Совершенствование политики продвижения услуги



Основные показатели стратегического бизнес-плана компании связи



Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Выручка от основной хозяйственной деятельности, тыс. руб.	8 100 028	9 648 230	11 258 632	15 628 958	21 025 758	35 149 520
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 658 847	2 192 000	2 439 640	3 250 125	4 258 658	5 149 158
Выручка от сотовой связи, тыс. руб.	5 121 233	5 549 245	6 032 125	6 549 021	7 125 693	7 843 256
Доля выручки от основной хозяйственной деятельности в общей сумме выручки по сотовой связи, %	63,2	57,5	53,6	41,9	33,9	22,3



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
МОСКОВСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ СВЯЗИ И ИНФОРМАТИКИ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ СВЯЗИ

**ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ
МАТЕРИАЛ
К ДИПЛОМНОМУ ПРОЕКТУ
НА ТЕМУ:
«Разработка бизнес-плана развития компании
СВЯЗИ»**

Дипломник Т.Ю. Шишова
Консультант Т.Ю.
Салютина
Рецензент

Москва
2014