

Строго конфиденциально

Тема: Предложение о сотрудничестве
15.01.2024

Предложение сотрудничестве.

Общество с ограниченной ответственностью «Декартус» (далее – Декартус) выражает свое почтение и уважение. В группу компаний Декартус входит компания Севстар, которая является ведущей в сфере телекоммуникаций в Севастополе и крупнейший интернет-провайдер цифровых услуг в Крыму для более чем 120 тыс. B2C, B2B и B2G клиентов.

На текущем этапе Декартус планирует проведение международной экспансии и предлагает совместную реализацию проекта по покупке и развитию интернет-провайдера в г. Бишкек, Кыргызская Республика.

Перечень выполненных мероприятий по проекту указан в Таблице №1.

Таблица №1

№	Мероприятие
1	Исследование рынка на основании открытых источников информации.
2	Кабинетные исследования, CustDev местного населения. Проведены 2 командировки продуктовой и технической команды Севстар.
3	Проведены переговоры о покупке одного из действующих интернет-провайдеров и аудит инфраструктуры. Достигнуты договоренности о стоимости продажи.
4	Финансовая модель развития приобретаемого интернет-провайдера.
5	Юридический консалтинг на предмет законодательного регулирования покупки корпоративных прав и распределения долей.

Пояснения к данным, указанным в Таблице №1.

1. Исследования, указанные в п.1-2 Таблицы №1 показали, что рынок предоставления услуг доступа к сети Интернет г. Бишкек развивается, активно растет абонентская база. Данные подтверждаются статистическим анализом по количеству абонентской базы (прирост в 2022 году на 10,3% в сравнении с предыдущим периодом), проведенным Службой по регулированию и надзору в отрасли связи при Министерстве цифрового развития Кыргызской Республики¹.

¹ Отчет о деятельности за 2022 Службой по регулированию и надзору в отрасли связи при Министерстве цифрового развития Кыргызской Республики

2. Swot-анализ проведенного аудита инфраструктуры интернет-провайдера, планируемого к приобретению указан в Приложении №1 к настоящему предложению.

3. Командой Севстар подготовлено УТП² будущего интернет-провайдера, которое значительным образом даст отстройку от текущих интернет-провайдеров и даст конкурентное преимущество. УТП включает в себя комплексные тарифные планы; вывод на рынок цифровых услуг собственной разработки; маркетинговые активности; применение собственных технологий по строительству сети и пр.

4. Финансовая модель развития интернет-провайдера построена на двух инвестиционных сценариях.

Оптимистичный сценарий.

- Общий объем инвестиции – 116,5 млн руб., из них:

№	Позиция	Сумма, млн руб.	Период, мес.
1	Покупка интернет-провайдера	50 ³	Единоразово
2	Строительство сетей	50	26
3	Серверная инфраструктура	10	12
4	Операционные расходы	12,5	14

- *Основные допущения:*

- Стоимость покупки интернет-провайдера рассчитана, исходя из суммы планируемой к получению выручки за период 18 мес. с абонентской базой в кол.-ве 3 000;

- 5 лет – планируемый срок окупаемости с учетом инвестиций в покупку интернет-провайдера;

- 370 млн руб. – планируемый размер выручки за 46 мес.

- Распределение инвестиций в строительство сетей: МКД – 60%; PON – 40%;

- Планируемое кол.-во абонентов интернет-провайдера:

№	Позиция	Кол.-во	Доля проникновения	Период достижения, мес.
1	МКД	9 321	30%	30
2	PON	4 935	31,06%	30

Пессимистичный сценарий.

- Общий объем инвестиции – 115,44 млн руб., из них:

№	Позиция	Сумма, млн руб.	Период, мес.
1	Покупка интернет-провайдера	50 ¹	Единоразово
2	Строительство сетей	50	26
3	Серверная инфраструктура	10	12
4	Операционные расходы	11,44	15

² Уникальное торговое предложение

³ 500 тыс \$ - цена продажи интернет-провайдера

• **Основные допущения:**

- Стоимость покупки интернет-провайдера рассчитана, исходя из суммы планируемой к получению выручки за период 18 мес. с абонентской базой в кол.-ве 3000;
- 8 лет – планируемый срок окупаемости с учетом инвестиций в покупку интернет-провайдера;
- 180 млн руб. – планируемый размер выручки за 46 мес.
- Распределение инвестиций в строительство сетей: МКД – 60%; PON – 40%;
- Планируемое кол.-во абонентов интернет-провайдера:

№	Позиция	Кол.-во	Доля проникновения	Период достижения, мес.
1	МКД	4 128	15%	24
2	PON	2 125	15,53%	24

5. Юридическая сторона сделки предусматривает покупку корпоративных прав действующего интернет-провайдера. Стоимость корпоративных прав составляет 50 млн руб., рассчитана исходя из планируемой к получению выручки провайдером за период 18 мес. при активной абонентской базе 3000 абонентов.

Оперативным управлением предприятием, а также стратегией и продвижением будет заниматься представитель Декартус. В процессе модернизации и строительства сетей связи планируется использовать материально-техническую базу оператора связи Севстар, а также привлекать экспертов из компании Севстар к развитию нового оператора связи в городе Бишкек. Таким образом вклад Декартус в будущий финансовый успех новой компании не ограничивается первоначальными вложениями в стройку, развитие нового оператора связи будет глубоко интегрировано в существующие бизнес-процессы Севстар. Мы оцениваем эти вложения Декартус в 20%, таким образом мы предлагаем Партнеру разделять корпоративные права и дивиденды в пропорции 40% Декартус, 60% Партнер.

Декартус предлагает партнеру рассмотреть вариант сотрудничества путем деления вкладываемых инвестиций и долей корпоративных прав, исходя из оптимистического сценария инвестирования, в следующем порядке:

№	Участники	Доля корпоративных прав, %	Объем первоначальных инвестиций, млн руб.	Общий объем инвестиций сторон, млн руб.
1	Декартус	40%	23,30	116,5
2	Партнер	60%	93,20	

Генеральный директор

К.Е. Кокуш

Приложение №1 к Предложению о сотрудничестве
от 21.09.2023

Swot-анализ проведенного аудита инфраструктуры интернет-провайдера, планируемого к приобретению

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Наличие реестров договоров с абонентами, домкомами и владельцами опор. Полностью решен вопросы с электропитанием сети. Высококвалифицированный слаженный коллектив. Система мотивации сотрудников, коллектив мотивирован. 3 объекта недвижимости и 2 автомобиля в собственности, 1 офис в аренде.</p>	<p>Отсутствие документации на сеть. Определенные виды деятельности ведутся за рамками правового поля. Хаотичное состояние сетей. Отсутствие свободных волокон, кабели с малым количеством волокон. Отсутствие стандартов выполнения работ. Необходимость проведения реконструкции серверных помещений. Полное отсутствие ПОН.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Возможность давать более скоростные тарифы на существующей сети. Большая зона покрытия, выход к новостройкам. Есть уже покрытия в новых домах, где пока нет жильцов. Сохранение текущего коллектива.</p>	<p>Зависимость от другого провайдера в части трафика, оплата 25% от оборота указанному провайдеру. Зависимость от ТВ от оператора ОТТ Неотелеком.</p>