

Специфика работы сотовых компаний обусловила возможности использования определенных рыночных стратегий. Однако, методики, выработанные для составления соответствующих им бизнес-планов, имеют определенные ограничения практического характера. На наш взгляд сегодняшнюю ситуацию на локальном рынке сотовой связи вернее всего рассматривать через прогнозирование доходности. Эта сторона деятельности становится особенно актуальной в связи с изменением конъюнктуры рынка услуг мобильной сотовой связи, а также изменением социального состава абонентов. Однако, оптимальная методика – прогнозирование доходности предприятия-оператора на локальном рынке Беларуси еще только формируется.

Прогнозирование доходности строится на прогнозировании отдельных ее элементов. К ним относятся:

- доходы от подключения абонентов. Прирост абонентов ($A_{пр}$) рассчитывается как разница между прогнозируемым числом абонентов на конец предыдущего и текущего годов. Плата за подключение – $T_{подкл}$. Тогда доход можно подсчитать по формуле: $D_{подкл} = A_{пр} T_{подкл}$

- доходы от абонентской платы. Абонентская плата зависит от среднегодового числа абонентов и установленной ежемесячной платы. Среднегодовое число абонентов ($A_{ср}$), пользующихся услугами сотовой связи, рассчитывается как среднеарифметическое от прогнозируемого числа абонентов на начало и конец года, скорректированное на долю отклонений ($D_{откл}$): $A_{ср} = (A_{кон[T-1]} + A_{кон[T]}) / 2(1 - D_{откл})$. Индексы $T-1$ и T обозначают планируемый и предшествующий годы. Ежемесячная абонентская плата в базовом году периода прогнозирования $T_{абон}$ в месяц. Следовательно, годовой доход от абонентской платы можно рассчитать по формуле $D_{абон} = A_{ср} T_{абон} * 12$

- доходы от оказания дополнительных услуг. К дополнительным услугам отнесены: предоставление детализации, определитель номера, служба коротких сообщений и т.д. Плата за данные услуги устанавливается отдельно и часто не входит в состав абонентской платы и платы за эфирное время (трафик). Эти доходы зависят от среднегодового числа абонентов, установленной абонентской платы за определенный вид услуг, доли абонентов, желающих воспользоваться данной услугой. $D_{\text{доп.усл}} = A_{\text{ср}} T_{\text{доп.усл}} * 12 D_{\text{аб.доп.усл}}$, где $A_{\text{ср}}$ – среднегодовое число абонентов, $T_{\text{доп.усл}}$ – ежемесячный тариф по видам дополнительных услуг, $D_{\text{аб.доп.усл}}$ – доля абонентов, желающих получить данную услугу. Доли абонентов, желающих получить услугу (по видам), устанавливаются эмпирическим путем на основании результатов опросов и практики работы компании сотовой связи.

- доходы от трафика. Эти доходы называются повременными, так как зависят от количества эфирного времени, используемого абонентом. Это вид дохода зависит от среднегодового числа абонентов ($A_{\text{ср}}$), среднегодового эфирного времени (трафика), приходящегося на одного абонента ($E_{\text{год}}$), средней стоимости одной минуты эфирного времени для абонента ($T_{\text{мин}}$). $D_{\text{эф}} = A_{\text{ср}} E_{\text{год}} T_{\text{мин}}$.

Доход от продажи телефонов и аксессуаров. Он зависит от прироста абонентов и цены продажи. В этом случае: $D_{\text{прт}} = (A_{\text{пр}})(T_{\text{прт}} + D_{\text{аб.ак}} T_{\text{ак}}) D_{\text{аб.прт}}$, где $T_{\text{прт}}$ – стоимость телефона соответствующего вида, $T_{\text{ак}}$ – стоимость набора аксессуаров к телефону, $D_{\text{аб.прт}}$ – доля абонентов, приобретающих данный вид оборудования.

Итоговый доход $D_{\text{ит}}$ определяется путем суммирования всех доходов, получаемых по отдельным моделям. Таким образом, общий доход оператора за год составит: $D_{\text{г}} = D_{\text{подкл}} + D_{\text{абон}} + D_{\text{доп.усл.}} + D_{\text{эф}} + D_{\text{прт}}$

Прогнозирование текущих операционных затрат компании, пропорциональных числу абонентов и создаваемому трафику, определяется по алгоритмам, изложенным в методике расчета доходов.