

Разделение рисков ведения бизнеса



В условиях растущей конкуренции на рынке телекоммуникаций важной задачей для компании-оператора становится снижение рисков, в частности, путем сокращения капитальных и операционных расходов в совокупности с быстрым возвратом инвестиций.

Концепция Эрикссон по разделению рисков ведения бизнеса позволяет расширить рамки традиционного сотрудничества с оператором. Этот эффективный, с финансовой точки зрения, метод введения в эксплуатацию готовой сети включает в себя следующее:

- Эрикссон поставляет и производит монтаж инфраструктуры сети в соответствии с ее параметрами (емкость, покрытие, производительность, пакет предоставляемых услуг), разработанными совместно с оператором.
- Эрикссон управляет сетью оператора в соответствии с договоренностью об уровне обслуживания.
- Расширение сети производится с учетом бизнес-плана оператора, исходя из объективной необходимости поддержания ее производительности.

Стоимость услуги **разделения рисков ведения бизнеса** включает в себя:

- единовременную оплату оборудования;
- ежемесячную оплату, которая пересматривается по мере роста сети;
- плату за трафик.

Стоимость услуг компании Эрикссон зависит, в том числе, от обслуженного трафика, поэтому компании разделяют риск ошибок инвестирования и планирования сети.

Преимущества для оператора

Небольшие и легко планируемые начальные инвестиции

Фиксированная стоимость оборудования и услуг компании Эрикссон ниже традиционной, поэтому начальные инвестиции достаточно малы. При этом оператору нет необходимости делать инвестиции в инфраструктуру эксплуатации и обслуживания, так как эти функции берет на себя компания Эрикссон.

Оптимальное планирование капитальных и операционных расходов (CAPEX/OPEX)

Стоимость оборудования и услуг в основном базируется на стоимости трафика, что позволяет оптимизировать движение денежных средств в сравнении с традиционной схемой покупки инфраструктуры и внедрения услуг. Также данная схема позволит значительно сократить срок окупаемости инвестиций.

Применение фиксированных ставок платежей позволяет упростить процесс планирования расходов компании-оператора на основании бизнес-плана. Эрикссон при этом полагает, что благодаря переиспользованию ресурсов эксплуатационные затраты компании-оператора (OPEX) будут также существенно снижены.

Оплата по мере роста (Pay-as-you-grow)

Модель оплаты по мере роста предполагает разделение Эрикссон производственного риска с оператором путем предоставления фиксированных цен на оборудование и программное обеспечение. Базой для платежей является плата за трафик, который будет расти по мере увеличения числа абонентов и времени использования услуг.

Специалисты компании Эрикссон следят за коэффициентом использования сети и проводят постоянные работы по ее оптимизации, таким образом, расширение сети проводится только по мере возникновения реальной необходимости в этом.

Возможность концентрации на маркетинге услуг и обслуживании абонентов

Заказчик получит возможность полностью сосредоточиться на своей маркетинговой стратегии и вопросах обслуживания абонентов, передав компании Эрикссон процесс эксплуатации и обслуживания сети.

Эрикссон формирует будущее Мобильного и широкополосного Интернета, непрерывно лидируя в области технологий. Инновационные решения Эрикссон содействуют успеху телекоммуникационных компаний более чем в 140 странах мира. Эрикссон способствует созданию наиболее мощных коммуникационных компаний в мире.