

## РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

### «Радиооблако» или «Cloud-RAN».

#### 1. Опишите ваш продукт/ услугу.

– Радиооблако – новый инфраструктурный проект по развитию телеком инфраструктуры на территории РФ, суть которого заключается в посегментном и поэтапном создании телекоммуникационной сети связи без необходимости получения частот и лицензий, для предоставления её ресурсов в пользование на долгосрочной основе нескольким операторам сотовой связи и позволяющей дополнительно оказывать дополнительные услуги коммерческим, федеральным и муниципальным структурам.

Проект Радиооблако состоит из двух основных базовых элементов: 1) центр управления, обработки трафика и коммутации, который располагается в техническом помещении, в котором также размещается технологическое оборудование операторов сотовой связи; 2) смарт-опоры, распределенные на городской территории, подключенные к центру управления и состоящие из различных функциональных модулей, включая модули уличного освещения.

Первым этапом проекта является концессия опор освещения на заданной территории (городе), что позволяет комплексно решить вопрос быстрой установки (трансформации) смарт-опор в любой части города. Также концессия городского освещения является дополнительным коммерческим кейсом, исключая появление конкурента в долгосрочной перспективе.

Начальным продуктом проекта «Радиооблако» является предоставление операторам сотовой связи на долгосрочной основе радиопокрытия, созданного по технологии ADAS на определенной территории. Основным модулем, обеспечивающим функционал проекта «Радиооблако», является интегрированная (скрытая) внутри опоры цилиндрическая антенна сотовой связи, обеспечивающая прием и передачу трафика стандартов 3G-4G-LTE. Последующим продуктом является предоставление различных услуг и сервисов (за периметром технологии ADAS), которые обеспечиваются интеграцией в смарт-опоры различных модулей с технологическим оборудованием (светодиодные светильники – концессия уличного освещения, видеокamеры фото- и видеофиксации, кнопка тревожного вызова, оповещатели при ЧС – «Безопасный город», модуль зарядки электромобилей и др.).

Все технологические модули интегрированы внутрь смарт-опоры, что позволяет сохранять архитектурный облик города и не вызывает радиофобии жителей.

Затраты на реализацию проекта можно разделить на следующие основные составляющие:

- 1) Закупка оборудования и смарт-опор – около 75%;
- 2) Проектирование, СМР – около 20% ;
- 3) Ежегодное обслуживание, ФОТ и прочие расходы – около 5%.

Элементами сети являются отдельные и достаточно крупные микрорайоны города.

#### 2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– Покупатель/заказчик определяется видом продукта (услуги).

- а) радиопокрытие – операторы сотовой связи;
- б) остальные услуги и сервисы – коммерческие, федеральные и муниципальные структуры.

#### 3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– Продукт А «Радиопокрытие» имеет возможность повсеместной реализации и интересен операторам сотовой связи в части снижения капитальных затрат на закупку оборудования и операционных затрат на обслуживание сегмента сети, аварийно-восстановительные работы (АВР), аренда помещений и мест размещения базовых станций, затрат на персонал. Существенно снижают трудозатраты на достижение договоренностей с городскими властями (согласования и др.), сетевыми организациями (получение ТУ на энергетику, прокладку кабельных трасс). Также им интересны услуги, оказываемые по долгосрочным рамочным договорам с фиксацией цен и прозрачным ценообразованием на территории каждого города.

Продукт Б отвечает запросам и требованиям городских властей, избавляет городскую среду от излишнего объема технологического оборудования и кабельных линий, обеспечивает легкую доступность по обслуживанию оборудования, позволяет городским и федеральным структурам в короткие сроки реализовать федеральные проекты и социальные программы с сохранением городской архитектуры.

#### 4. Объём привлекаемых инвестиций (кредит, займ): 750 000 €