# Бизнес-план Интернет-провайдер

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ   ИНСТИТУТ   УПРАВЛЕНИЯ   И   ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

                                                                                      Кафедра “Производственные технологии

                                                                                                         и предпринимательство”

КУРСОВАЯ  РАБОТА

на тему:

Провайдерство – предоставление услуг по подключению

к глобальной компьютерной сети INTERNET.

                                                                         Выполнил:   студент \_\_\_\_\_\_ курса,

                                                                       \_\_\_группы, факультета \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_        \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_                  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

    (дата)                  (подпись)                                                 (Ф.И.О.)

                                                        Научный руководитель:

                                                                         \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

                                                                         (степень, звание, должность)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_        \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_                  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

    (дата)                  (подпись)                                                 (Ф.И.О.)

Бобруйск  2000 г.

Содержание

                                                                                                                 Стр.

1.    Резюме (пояснительная записка)………………………………           ***3***

2.    Характеристика предлагаемого продукта…………………….           ***7***

3.    Оценка рынка сбыта……………………………………………          ***16***

4.    Конкурентоспособность……………………………………….          ***18***

5.    Стратегия маркетинга………………………………………….          ***20***

6.    План производства……………………………………………..          ***22***

7.    Организационный план………………………………………..          ***24***

8.    Юридический план…………………………………………….          ***26***

9.    Финансовый план………………………………………………         ***29***

10.      Стратегия финансирования……………………………………         ***35***

1.  Резюме (пояснительная записка).

          Основной целью Нашей фирмы является обеспечение всех желающих доступом в глобальную сеть Интернет, ну и естественно получение наибольшей прибыли при наименьших издержках.Основной стратегией проекта является создание условий для обеспечения доступа к сети Интернет с заведомо лучшими техническими характеристиками, по сравнению с конкурентами (большей скоростью соединения, меньшей стоимостью услуги).

          Анализ рыночной ситуации показал, что основными клиентами в настоящий момент являются частные лица осуществляющие работу из дома. Также большая доля клиентов это предприятия и организации, которые вынуждены использовать Интернет в повседневной работе для повышения эффективности деятельности (реклама, поиск новых поставщиков, рынков сбыта, новых технологий и т.д.). Количество потенциальных клиентов растет с каждым днем.

Мы собираемся достаточно четко реагировать на все изменения в составе наших потребителей, путем ввода дополнительных ресурсов, и привлечения дополнительных инвестиций для обеспечения потребностей возросшего числа потребителей. Одной из наших основных целей будет постоянное повышение качества предоставляемых услуг путем ввода новых мощностей.

В предлагаемом проекте привлечение клиентов может быть осуществлено за счет, значительно, более высокой скорости соединения (56K v.90), предоставления услуг онлайновой электронной почты и хостинга (дисковое пространство), различные тарифные планы, среди которых потенциальный заказчик сможет выбрать то, что для него является наиболее выгодным. А самое главное это стоимость услуги, которая будет значительно ниже существующей на сегодняшний момент, при более высокой скорости доступа. Вот именно этот момент будет является главным аргументом в «борьбе» за клиента. Стоимость наших услуг будет отражать конкурентоспособность наших услуг, причем именно благодаря достаточно невысоким ценам мы надеемся контролировать значительную часть Белорусского рынка.

Всем известно, что УЧНПП “Вектор” славится своими достаточно высокими ценами на компьютерную технику и комплектующие материалы. Путем предоставления провайдерских услуг по самым низким в Белоруссии ценам мы: во-первых, значительно облегчим пользователям компьютеров возможность получения информации из глобальной компьютерной сети; во-вторых, мы значительно увеличим прибыль нашего предприятия, что позволит нам расширить круг предоставляемых услуг и в-третьих, мы сможем значительно увеличить престиж нашей фирмы в глазах наших потребителей.

Основным направлением маркетинговой политики предприятия является привлечение широкого круга клиентов, как частных лиц так и юридических. В работе будут учитываться различные факторы рыночных условий, таких как платёжеспособность клиентов, контингент клиентов, конкурентоспособность предоставляемых услуг, гибкий подход при формировании цен и тарифов и многие другие факторы.

        Технологический потенциал данного проекта очень высокий т.к. с первого этапа предполагается использовать только самое современное и высокотехнологичное оборудование ведущих производителей телефонии, сетевого и коммутационного оборудования. Таких как Intel Corporation, Lucent Technologies, AMP, PairGain, Ericsson. Изначально, в проект закладываются мощности оборудования, значительно выше чем необходимо на первом этапе, с целью минимизации дальнейших затрат на расширение пропускной способности оборудования и привлечения большего числа клиентов.

# На начальном этапе планируется очень высокий объем продаж, причем по мере развития технического потенциала планируется его повышение. В первый и второй годы планируется минимальный объем продаж в размере 250 – 320 модем/часов, а в последующие годы ожидается значительное увеличение этого показателя.

        В первом году ожидаемая выручка от проекта составит около

**120 000 000** рублей, но исходя из того, что придется рассчитываться с кредитором или инвестором, чистая прибыль будет минимальной и составит около **12 000 000** рублей в год.

        Однако мы с уверенностью можем сказать, что весь проект сможет окупиться за один год, с полной выплатой кредита и процента за кредит, что крайне немаловажно для инвесторов. Мы можем гарантировать нашим инвесторам полное возмещение кредита за первый год.

#         Унитарное частное научно-производственное предприятие «Вектор», юридический адрес: г. Бобруйск, ул. Чонгарская-98.

        Предприятие было создано 16 января 1991 г. на основе частной собственности гражданина Миненко Александра Козьмича. Уставный фонд предприятия составляет 1 717 498 рублей.

Основной деятельностью предприятия является деятельность в научно-производственной области и области торговли.

С момента создания предприятия вся его деятельность была направлена на внедрение в различные сферы жизни региона новых, быстро развивающихся информационных технологий. Сотрудниками предприятия осуществлялась работа по обеспечению потребности использования в повседневной деятельности предприятий и организаций, новых компьютерных технологий и вычислительных систем, использования современной офисной техники, применение которой значительно увеличивает производительность труда и снижает производственные и трудовые затраты предприятий.

Основными клиентами компании, на заре её создания, были промышленные предприятия, правоохранительные органы и другие общественные организации.

Однако дальнейшее развитие и повсеместное внедрение в нашу жизнь информационных технологий еще больше расширили круг клиентов компании, привлекая все новые промышленные и коммерческие предприятия, а в особенности частных клиентов, использующих компьютерную технику в домашнем хозяйстве, а также для доступа к информации доступной в быстроразвивающейся компьютерной сети Интернет.

На сегодняшний день НПП «Вектор» является крупнейшим предприятием в регионе оказывающем услуги в области компьютерных и информационных технологий. Прорабатывается вопрос об организации представительства предприятия в городах Минск и Могилев.

В настоящее время, предприятие осуществляет деятельность в следующих областях:

·   Производство, обслуживание и реализация компьютерной техники;

·   Производство программного обеспечения;

·   Проектирование и монтаж компьютерных сетей и сетей связи, мини АТС;

·   WEB программирование;

·   Internet технологии;

·   Защита информации и контроль её защищенности;

·   Проведение работ по выявлению устройств съема информации и контроля её защищенности;

На осуществление всех вышеперечисленных видов деятельности получено разрешение (лицензия) соответствующих органов.

В настоящий момент приоритетным направлением избрано развитие услуг непосредственно связанных с глобальной компьютерной сетью Интернет. Интерес к этому виду услуг растет изо дня в день и имеет неограниченный спрос.

Предприятие планирует в ближайшее время осуществить проект предоставление услуги доступа к сети Интернет в г. Бобруйске и Бобруйском районе. В долгосрочном периоде планируется развитие данной услуги и организация доступа к сети Интернет в г. Минске и г. Могилеве.

2.   Характеристика предлагаемого продукта.

Интернет – глобальная компьютерная сеть, охватывающая весь мир. По разным данным доступ в Интернет имеют от 15 до 30 миллионов людей в более чем 150 странах мира. Ежемесячно размер сети увеличивается на 7 – 10 процентов. Интернет образует как бы ядро, обеспечивающее связь различных информационных сетей, принадлежащих различным учреждениям во всем мире, одна с другой. Если ранее сеть использовалась исключительно в качестве среды передачи файлов и сообщений электронной почты, то сегодня решаются более сложные задачи распределения доступа к ресурсам. Интернет, служивший когда-то исключительно исследовательским и учебным группам, чьи интересы простирались вплоть до доступа к суперкомпьютерам, становится все больше популярной в деловом мире. Компании соблазняют быстрота, дешевизна, удобство для проведения совместных работ, доступные программы, уникальная база данных сети Интернет. При низкой стоимости услуг пользователи могут получить доступ к коммерческим и не коммерческим информационным службам США, Канады, Австралии и многих европейских стран. В архивах свободного доступа сети Интернет можно найти  информацию по любым сферам деятельности человека, начиная с новых научных открытий до прогноза на завтра.

Региональные компьютерные сети и Интернет

В настоящее время любая компьютерная сеть, обеспечивающая взаимодействие с другими компьютерными сетями в мире по протоколу TCP/IP, сама является частью Интернет. Работу Интернет не контролируют ни правительства, ни какие-либо организации. В нашей стране существует и успешно работает несколько региональных компьютерных сетей. Можно назвать такие сети, как Belpack, BelInfoNet, BelSonet, а также российские сети: Relcom, Sprint, Glasnet, Rosnet и другие. Выбор той или иной сети может зависеть от многих причин: близости узла связи, сроков появления услуг в конкретном населенном пункте, просто знакомством со специалистами данной организации. Различаются и услуги, оказываемые этими сетями. Но в большинстве сетей организован обмен информацией с другими компьютерными сетями по протоколу TCP/IP, эта сеть сама становится частью Интернет.

Доменная организация сети

Каждый компьютер, подключенный к Интернет, должен быть уникально описан в глобальной сети. Эта структура подобна структуре каталогов в компьютере: есть домены самого верхнего уровня, есть вложенные в них домены, которые, в свою очередь, могут содержать другие домены. Имена доменов самого верхнего уровня строго распределены. Существует два типа таких имен: по типу организации и по стране. Имена по типу организации (com – коммерческая организация, edu – учебная, gov – правительственная и т.д.), были исторически первыми, сейчас практически не присваиваются и, в основном характерны для организаций в США. Обычно адрес, присваиваемый компьютеру, будет включать в себя в качестве имени самого “ верхнего” домена символы, определяющие страну пребывания. Белорусские компьютеры имеют адреса, заканчивающиеся на by. Далее, уже в рамках данной страны, организации провайдеры регистрируют свои группы имен – домены. Имя каждого домена  отделяется при написании от другого имени точкой, причем имя домена верхнего уровня пишется справа. Если предоставление услуг осуществляется через несколько организаций, то имя компьютера может состоять из большего числа групп символов, хотя на практике редко встретишь имена, включающие в себя больше пяти групп. Доменное имя в компьютере уникально. Но оно еще ничего не говорит о местонахождении компьютера. Вы можете зарегистрировать на себя новый домен и в дальнейшем, при переезде из города в город сохранять за собой эти имена. Будет меняться только организации, которые осуществляют ваш выход в Интернет, регистрируя эти имена в глобальной сети.

IP адрес

Второй параметр, который будет уникально определять ваш компьютер в мире – это IP адрес. IP адрес – это четыре числа, каждое из которых может принимать значение от 0 до 255. Например IP – адрес ftp-сервера фирмы Microsoft (то есть сервера, с которого можно получить файлы по сети) 189.105.232.1. Существуют специальные правила, которые определяют адрес, присваиваемый компьютеру. Не вдаваясь в ненужные подробности, отметим только, что этот цифровой адрес уникален, то есть в мире нет второго компьютера с таким же адресом.

В чем причина существования двух типов адресов? Во-первых, человеку проще работать с символьным адресом, чем запоминать сочетания цифр. Обычно имена доменов даются по имени организаций, так что – даже не зная цифрового адреса фирмы – можно предположить о доменном адресе. Кроме того, сохранение “ за собой “ позволяет не беспокоиться, что в случае возможных переездов придется организовывать новую рекламу доменного адреса. Во-вторых, IP адреса обычно получают на себя фирмы, предоставляющие услуги выхода в Интернет.

Эти адреса (один или несколько) они закрепляют за конкретным пользователем, кото­рый может иметь «свое», собственное доменное имя. После опре­деленной процедуры регистрации пользователь может начинать работу в Интернет. Процедура полностью автоматизирована, но необходимо некоторое время (около суток), чтобы сервера во всем мире произвели нужные записи о пользователе. Программное обеспечение на компьютерах, предоставляющих услуги Internet, обеспечивает нахождение по IP-адресу имени компьютера и наоборот.

Заметим только, что не все компьютеры, имеющие IP-адрес, имеют зарегистрированное в глобальной сети свое доменное имя.

##### Маска сети

Для правильного функционирования протокола IP необходи­мо определить, какой диапазон IP-адресов присвоен Вашей ло­кальной сети. Для этих целей используется так называемая мас­ка сети: четыре тройки цифр, имеющих значение от 0 до 255. Конечный пользователь обычно имеет маску 255.255.255.???, где вместо знаков вопроса стоят цифры, определяющие размер сети. Эти параметры должны сообщаться провайдерами.

Gateway (шлюз)

Для правильной работы в настройках должен быть указан IP-адрес устройства, которое обеспечивает связь с внешней сетью. Это так же может быть сделано явно или автоматически — в за­висимости от установленного программного обеспечения.

##### DNS-сервер

Для того, чтобы Вы могли указывать не только цифровые IP-адреса, но и имена компьютеров, нужно определить IP-адрес компьютера, где установлено программа, обеспечивающая такое преобразование (domain name service).

##### Proxy

Практика показывает, что некоторая информация пользуется особой популярностью: ее запрашивают многие пользователи, иногда даже не по одному разу за день. Чтобы снизить нагрузку на сети, стали устанавливать так называемые proxy-сервера. На этом сервере автоматически сохраняется на некоторый срок вся информация, проходящая через него. Если будет обнаружен за­прос информации, уже находящейся в копии на сервере, то именно эта копия и будет направлена пользователю. При необ­ходимости информация на proxy-сервере может быть обновлена по за­просу программы просмотра пользователя.

Работа через proxy-сервер не обязанность, а право. Proxy-сер­вер может быть указан в настройках программ, осуществляющих просмотр Интернет (например, MS Internet Explorer). На прак­тике работа через прокси - сервер обычно существенно быстрее ра­боты «напрямик».

«Зеркальный» сервер (mirror)

Информация с наиболее интересных серверов дублируется на серверах в других странах мира. Это позволяет снизить объем информации, передаваемой между странами, и ускорить работу пользователя с интересующими его страницами.

URL (Uniform Resource Locator)

Так, обычно, называют адрес документа (или сервера) в Ин­тернет. Примеры URL:

ftp://ur.etel.ru/distr/index.txt

file://ur.etel.ru/distr/index.txt

http://ur.etel.ru/default.htm

news://alt.hypertext

telnet://dra.corn

URL состоит из двух частей: слева (до двоеточия) указывается способ доступа к ресурсу (file и ftp – доступ по протоколу FTP, http – документ необходимо просматривать программами типа MS Internet Explorer или Netscape Navigator, news – указывает на принадлежность к телеконференциям, a telnet – на использова­ние программы telnet).

Справа пишется адрес компьютера, на котором находится ре­сурс, и каталоги (отделяются косыми черточками), в которых расположен документ. Если не указано имя документа, то Вы по­лучите доступ к документу «по умолчанию», который назначен настройками соответствующего информационного сервера.

##### Кодировки символов в Интернет

Проблема существования различных кодировок символов рус­ского языка больше всего дает о себе знать именно при работе с глобальными компьютерными сетями. Наиболее распространены кодировки КОИ-8 и 1251. Иногда можно встретить и русские тек­сты, набранные латинскими буквами.

Распространение Windows-ориентированных программ рабо­ты с Интернет стимулирует постепенный переход на кодировку СР1251, новые сервера имеют часто только такие тексты.

Многие сервера позволяют переключить вывод информации на ту или иную кодировку (обычно эта опция предлагается на первой странице сервера). В то же время последние версии про­грамм для работы с Интернет предоставляют возможность чте­ния документов любой кодировки, при этом позволяя копировать тексты на компьютер в нужной кодировке и использовать такие документы в других программах. К сожалению, не всегда пере­ключение кодировки осуществляется автоматически, так что пользователю приходится делать такое переключение вручную.

Выход в Internet

Для работы в Internet нужно прежде всего установить связь по IP протоколу с организацией, предоставляющей услуги работы в глобальной компьютерной сети (такую организацию на­зывают Internet-провайдером). Существует две возможности. Это выделение постоянного канала и работа в режиме телефонных звонков (dial-up). Работа по выделенному каналу более устойчи­ва, Вы оплачиваете канал полностью и загружаете его по своему усмотрению. Вариант дорогой, независимо от конкретных расце­нок Internet-провайдеров в регионах. Однако, несмотря на высокие цены – этот вариант наиболее предпочтителен, и именно поэтому наша фирма собирается осуществлять свою работу по выделенному каналу.

Работа по обычному телефонному каналу более дешева, но сильно зависит от качества конкретной телефонной линии. Ино­гда приходится не по одному разу дозваниваться по телефонному номеру и пытаться войти в сеть. Конечно и скорость работы по такому каналу обычно реально ниже из-за худшего качества коммутируемой телефонной линии.

Как уже было сказано выше, на компьютере должен быть ус­тановлен IP-протокол.

Типы сервиса Internet

Начиная работу в Internet, каждый пользователь хочет полу­чить для себя какую-то информацию: скопировать обновления программ, узнать новости в мире, просто пообщаться с коллегами по интересам. Существует несколько основных способов работы с компьютерной сетью. Это:

¨  обмен электронной почтой;

¨  списки рассылки;

¨  работа с телеконференциями;

¨  копирование файлов по протоколу FTP;

¨  работа в WWW.

##### Электронная почта

Обмен электронной корреспонденцией — один из самых про­стых сервисов, но и очень интенсивно используемый.

Для отправки письма необходимо, чтобы:

¨  оно было оформ­лено в соответствии с существующими правилами,

¨  оно попало на компьютер, постоянно имеющий связь с Интернет и способный организовать дальнейшую передачу письма по специальным протоколам.

Для этих целей в состав Windows NT 4.0 уже входит программа Internet Mail. Для Windows'95 ее следует установить из пакета Microsoft Internet Explorer, который распространяется бесплатно. Эта программа позволяет подготовить письмо, а затем переслать его на почтовый сервер.

Для того, чтобы данной почтовой программой можно было на­чать пользоваться, нужно иметь на одном из компьютеров про­вайдера Ваш личный почтовый ящик. Названия почтового сер­вера, личного почтового ящика и пароль доступа к нему должны быть указаны в настройках программы.

Электронные письма можно подготовить заблаговременно, а затем, после установления связи с Интернет, осуществить обмен почтой, выполнив соответствующую команду. При этом в одном сеансе будут как оправлены подготовленные письма, так и полу­чена вся входящая корреспонденция.

##### Требования к тексту письма

Текст обычного электронного письма может содержать только ASCII-символы. Это значит, что письмо не может включать в себя символы форматирования текста (выделения полужирным, кур­сивом, размером кегля, выключкой и т.п.). Поэтому, если текст подготовлен в другом редакторе, то он может быть вставлен в письмо только как сохраненный без форматирования (text only).

Следует также учитывать, что на размер письма существуют ограничения, накладываемые программами, производящими сортировку и пересылку писем. Так, иностранные почтовые серве­ра не пересылают писем, больших 1 Мбайта. Некоторые старые почтовые системы в нашей стране имеют ограничения на объем письма около 60 Кбайт. Такой объем редко достигается за счет только одного текста. Обычно это связано с пересылкой внутри письма файлов.

При этом надо учитывать, что из-за кодировки файла его объем возрастает приблизительно на 20%; поэтому максимальный исходный размер файла, который можно пере­слать в письме, должен быть соответственно уменьшен.

WWW

Наиболее популярным в последнее время является получение информации с так называемых WWW-серверов по протоколу http.

Название WWW — World Wide Web — было введено Tim Berners-Lee (лаборатория CERN). В настоящее время этим тер­мином, иногда переводимым как всемирная паутина, принято обозначать совокупность документов во всем мире, которые име­ют гипертекстовые ссылки (ссылки на другие документы, в том числе и на других серверах) и могут быть просмотрены с исполь­зованием протокола http.

WWW-сервера (или Web-сервера) предоставляют в Internet текстовую и графическую информацию. Обычно эта информация оформлена аналогично страницам «бумажного документа», так что принято говорить, что в сеть предоставляется «страница ин­формации». Каждый документ может содержать много внутрен­них ссылок. Но все же одна страница будет являться главной, начальной. Ее называют «home page». Если на одном сервере на­ходится несколько тем документов, не связанных друг с другом ссылками, то говорят, что на сервере находится несколько home pages. Обычно это свойственно серверам фирм, предоставляющих услуги поддержания home pages сторонним организациям.

Если осуществляется контакт с удаленным WWW-сервером, то в окне программы появится изображение страницы докумен­та. Обычно разработчики страницы прилагают много усилий, чтобы страница «хорошо смотрелась». Они используют для оформления различные цвета, многочисленные цветные иллю­страции и мультипликации. Современные программы позволяют даже включать в страницу аудио- и видео клипы. Конечно, объем пересылаемой по сети информации при этом резко увеличивает­ся и разработчикам приходится выбирать компромисс между скоростью получения странички пользователем и возможностями ее оформления.

Для просмотра таких страниц можно использовать различные программы, в том числе много программ предоставляется бес­платно. Среди них — программа Microsoft Internet Explorer. Эта программа существует в версиях для Windows 3.11, Windows'95, Windows NT. В качестве второй наиболее популярной программы следует назвать Netscape Navigator. Во многом эти про­граммы аналогичны, но некоторые варианты оформления стра­ниц различно воспроизводятся каждой из них. Причем часто дело вкуса, какому варианту отдать предпочтение.

Поиск информации в Internet

В Internet можно найти практически все: кулинарные рецеп­ты и официальные документы правительств, программное обес­печение и информацию по новым автомобилям, электронные газеты и клубы по интересам…

Практически невозможно назвать тему, информации по которой нет в Internet.

Количество компьютеров, подключенных к Internet, по раз­ным оценкам достигает 15-30 миллионов. Десятки тысяч компь­ютеров работают в режиме on-line (то есть доступны в любой мо­мент времени). Поэтому поиск нужной информации, точнее оп­ределение круга компьютеров, на которых она представлена, становится очень сложной задачей. Необходимо учитывать еще, что основной объем информации представлен на английском языке. Так что надо знать не только, что искать, но и как это правильно сформулировать на английском языке.

**3.  Оценка рынков сбыта услуг.**

        Известно, что предоставление доступа к сети Интернет является самым интересным и быстроразвивающемся сегментом на рынке телекоммуникационных услуг. Сеть Интернет объединяет огромное количество компьютеров по всему миру. Внедрение новых телекоммуникационных технологий на базе компьютерной сети Интернет позволяет открыть безграничные возможности жизнедеятельности человека охватывающие все сферы жизни людей во всем мире. Электронная торговля, заказы билетов, доступ к последним новостям, развлечения, справочная и специализированная информация вот далеко не полный перечень того что может предоставить сеть Интернет.

        Анализ рыночной ситуации в Бобруйске и Бобруйском районе показал следующее:

Основными клиентами в настоящий момент являются частные лица осуществляющие работу из дома. Также большая доля клиентов это предприятия и организации, которые вынуждены использовать Интернет в повседневной работе для повышения эффективности деятельности (реклама, поиск новых поставщиков, рынков сбыта, новых технологий и т.д.). Количество потенциальных клиентов растет с каждым днем.

Надо отметить, что спрос на предоставляемую нами услугу зависит от двух классических критериев, т.е. качества и цены. Если проранжировать рынки, на которых будет действовать наша фирма, то получается, что на наших белорусских рынках мы выигрываем и по качеству и по цене.

Потребности людей в предоставляемой нами услуге с каждым днем возрастает, что дает нам возможность считать данный вид деятельности достаточно рентабельным и перспективным.

Мы собираемся достаточно четко реагировать на все изменения в составе наших потребителей, путем ввода дополнительных ресурсов, и привлечения дополнительных инвестиций для обеспечения потребностей возросшего числа потребителей. Одной из наших основных целей будет постоянное повышение качества предоставляемых услуг путем ввода новых мощностей.

Исходя из оценки рынков сбыта можно оценить потенциальную прибыль, после чего можно с уверенностью сказать, что мы будем в состоянии расширять свою долю на рынке и в состоянии вводить новые мощности.

Все это дает основание считать, что появление в регионе второго провайдера позволит значительно улучшить ситуацию с доступом к сети Интернет, привлечь большое количество новых пользователей и полностью удовлетворить потребность в этом виде услуг. Тем более, что наша фирма собирается расширять свою сферу деятельности и объем тех сегментов рынка на которых мы работаем, как в ближайшее время, так и в более отдаленной перспективе.

Исходя из вышеперечисленного можно оценить потенциальную емкость рынка, на которой сможет конкурентоспособно работать наша фирма, она составит примерно 90% на Бобруйском рынке и 70% на рынке Могилевской области.

Потенциальный объем продаж может составить около 300 тысяч модем/часов в год, реальный же объем продаж будет несколько меньше, около 220 тысяч модем/часов в год.

**4.  Конкуренция на рынках сбыта.**

        Надо отметить, что область деятельности нашего предприятия является если не новой, то, по крайней мере, очень быстро изменяющейся, так как развитие компьютерной техники проходит очень быстро. Для того чтобы оставаться на рынке, нужно следить за этими изменениями и не отставать от научно-технического прогресса.

        В нашей республике существует ряд компания предоставляющих услуги по подключению пользователей к сети Internet. Однако число их ограничено, и все они находятся в г. Минске, что значительно ограничивает возможность человека подключиться к Internet’у на более подходящих ему условиях. Все эти компании, предоставляя свои услуги, не будут являться для нас серьезным конкурентом, так как наши условия будут наиболее приемлемыми. Мы можем предоставить те же услуги за меньшую цену, причем на более выгодных для потребителя условиях.

В городе Бобруйске в настоящее время существует две возможности получения услуги доступа к сети Интернет через сеть государственного предприятия Белпак – первый коммутируемый парольный доступ, второй - коммутируемый доступ по междугороднему номеру (беспарольный доступ).

Рассмотрим более детально оба варианта.

-    **парольный доступ**: недостатки – очень низкая скорость, SLIP протокол, малое количество портов.

преимущества – относительно дешевый трафик.

-    **беспарольный доступ**: недостатки – низкая скорость, очень высокая загруженность, высокая стоимость трафика.

преимущества – протокол РРР.

Основным, но спорным, положительным моментом обоих вариантов, можно считать кредитную форму оплаты за пользование доступом (оплата осуществляется после получения доступа – ежемесячно по выставленным телефонным счетам), а основным недостатком - жесткие тарифные платы, утверждаемые в министерствах и не способные гибко приспосабливаться к рыночной ситуации.

Нашим конкурентом, как вы видите, является государственное предприятие, поэтому очевидно, что наш конкурент может менее подвижно реагировать на рыночные изменения. Это же касается и внедрения новых технологий. Так как государственное предприятие полностью зависит от государственных субсидий, оно не может быстро изменять свои основные фонды и вводить дополнительные резервные ресурсы.

Мы же стремимся не только предоставлять те же услуги, что и наш конкурент, но и расширять их ассортимент, что позволит привлечь новых пользователей и переманить значительную часть пользователей конкурента.

Наш конкурент не стремится увеличить свою долю рынка, т.к. на сегодняшний день он является единственным провайдером. Увеличение объема продаж так же не является его основной политикой. А о повышении рентабельности речь и идти не может, т.к. как уже неоднократно отмечалось наш конкурент – это государственное предприятие.

Наш конкурент – Белпак, в отличие от нас не может предоставить такого объема услуг, по такой же цене, и с таким же качеством, т.к. мы используем только новейшие технологии, чем и обеспечивается высокое качество и низкая цена. Причем мы в состоянии проранжировать наши цены, изменяя их в соответствии с обстоятельствами, чего не может сделать наш конкурент, из-за того, что все расценки он получает непосредственно из Министерства Связи РБ. Уже исходя из этого, можно сказать, что снижение цены не входит в планы предприятия Белпак, а ведь всем известно, что вовремя приспособиться к сложившейся рыночной ситуации – это главный принцип рыночной экономики.

Оценив нашего конкурента можно с уверенностью сказать, что мы сможем вытеснить его если не с Белорусского рынка, то по крайней мере с рынка Могилевской области. Потому что от нашего конкурента следует ожидать только повышения цен, не повышая, к сожалению, качества данной услуги и не расширяя ассортимента. А ведь в данной отрасли – отрасли высоких технологий, невозможно обойтись без внедрения новейших технологий и расширения ассортимента услуг, для достижения наибольшей конкурентоспособности.

**5.  План маркетинга.**

В предлагаемом проекте привлечение клиентов может быть осуществлено за счет, значительно, более высокой скорости соединения (56K v.90), использования протокола передачи данных PPP, большего количества портов доступа, предоставления услуг онлайновой электронной почты и хостинга (дисковое пространство), различные тарифные планы, среди которых потенциальный заказчик сможет выбрать то, что для него является наиболее выгодным. А самое главное это стоимость услуги, которая будет значительно ниже существующей на сегодняшний момент, при более высокой скорости доступа. Вот именно этот момент будет является главным аргументом в «борьбе» за клиента. Стоимость наших услуг будет отражать конкурентоспособность наших услуг, причем именно благодаря достаточно невысоким ценам мы надеемся контролировать значительную часть Белорусского рынка.

Всем известно, что УЧНПП “Вектор” славится своими достаточно высокими ценами на компьютерную технику и комплектующие материалы. Путем предоставления провайдерских услуг по самым низким в Белоруссии ценам мы: во-первых, значительно облегчим пользователям компьютеров возможность получения информации из глобальной компьютерной сети; во-вторых, мы значительно увеличим прибыль нашего предприятия, что позволит нам расширить круг предоставляемых услуг и в-третьих, мы сможем значительно увеличить престиж нашей фирмы в глазах наших потребителей.

Вероятность понижения цен на данный вид услуг, как и на всю компьютерную технику в целом очень велика, т.к. с появлением белее новых технологий, старые, т.е. предшествующие версии, значительно падают в цене. Исходя из этого несложно предугадать, как поведут себя потребители в следствии все более возрастающего интереса к сети Интернет и постоянного, хотя и не значительного, понижения цен.

Ценовую политику нашему предприятию, в какой-то мере, помогает проводить то, что наш конкурент не в состоянии понижать цены, и поэтому наша ценовая политика не в коей мере не будет зависеть от изменения цен конкурента.

Что касается стимулирования продаж, наша фирма предоставляет некоторое количество часов, для того чтобы потребитель смог оценить полезность нашей услуги, а главное сравнить качество наших услуг с услугами конкурента.

Основным направлением маркетинговой политики предприятия является привлечение широкого круга клиентов, как частных лиц так и юридических. В работе будут учитываться различные факторы рыночных условий, таких как платёжеспособность клиентов, контингент клиентов, конкурентоспособность предоставляемых услуг, гибкий подход при формировании цен и тарифов и многие другие факторы.

        Планируется развернуть широкую рекламную компанию, как адресную так и общую во всех доступных в регионе средствах массовой информации. Планируется размещение рекламы в газетах, как местного, так и республиканского значения, причем вся реклама будет иметь свой оригинальный фирменный стиль. Также планируется размещение рекламных роликов на телевидении. Затраты на маркетинг и рекламу составят примерно 4% от валовой прибыли получаемой от реализации услуги. С помощью рекламы планируется значительно увеличить число потенциальных потребителей.

**6.  План производства.**

        Основной стратегией проекта является создание условий для обеспечения доступа к сети Интернет с заведомо лучшими техническими характеристиками, по сравнению с конкурентами (большей скоростью соединения, меньшей стоимостью услуги).

Технологический потенциал данного проекта очень высокий т.к. с первого этапа предполагается использовать только самое современное и высокотехнологичное оборудование ведущих производителей телефонии, сетевого и коммутационного оборудования. Таких как Intel Corporation, Lucent Technologies, AMP, PairGain, Ericsson. Изначально, в проект закладываются мощности оборудования, значительно выше чем необходимо на первом этапе, с целью минимизации дальнейших затрат на расширение пропускной способности оборудования и привлечения большего числа клиентов.

Вышеуказанный проект планируется внедрять в три этапа, что позволит осуществить проект в кротчайшие сроки и с наилучшим качеством.

На **первом** этапе будет осуществлена закупка и запуск основного компьютерного оборудования необходимого для осуществления контроля и управления за работой всей системы:

-    Сервер управления удаленным доступом – 1

-    Станция управления – 2

-    Рабочая станция системного администратора – 1

На **втором** этапе выполнение технических условий по выделению и получению специализированных каналов связи:

-    Прямой выделенный цифровой канал 64 Кб/с

-    Цифровой поток 2 Мб/с с сигнализацией R2 (PRI, E1/T1)

На **третьем** этапе приобретение наладка и запуск основного коммутационного оборудования;

-    Маршрутизатор сети IntelExpress 8100

-    Сетевой коммутатор IntelExpress 460T

-    Сервер удаленyого доступа Lucent MAX6000

-    Цифровой модем HDSL PairGain

Основными поставщиками необходимого оборудования потенциально могут быть следующие компании:

- ИП «Ксорекс-Сервис» г. Минск, пр. Машерова, 23;

-    Фирма «ДатаСтрим» г. Минск, ул. Короля, 2;

-    Фирма «S.B.I. Computer» г. Минск, ул. Коммунистическая, 3

-    Фирма «NetExpert» г. Минск, ул. Волоха 1

**7.  Организационный план.**

Общее руководство предприятием осуществляет директор, он же учредитель, Миненко Александр Козьмич: возраст 38 лет, образование высшее, опыт работы в отрасли 10 лет.

## Структура руководящего состава предприятия выглядит

следующим образом:

Рис. 7.1

Заместители директора являются руководителями структурных подразделений охватывающих все сферы деятельности предприятия.

На предприятии разработано и утверждено штатное расписание в соответствии с которым и осуществляется деятельность предприятия.

        В настоящее время на предприятии работает 12 человек. Руководящий состав 3 человека. Бухгалтерский учет на предприятии ведет главный бухгалтер. Работу по предоставлению доступа к сети Интернет осуществляют 3 специалиста.  Технические специалисты различных направлений – 5 человек.

        На сегодняшний день потребности в кадрах предприятие не имеет. Все специалисты имею высшее либо средне - техническое образование.

        В дальнейшем с расширением спектра и масштаба  предоставляемых услуг в области Интернет потребуется некоторое количество специалистов, прием на работу которых будет осуществляться на конкурсной основе с учетом профессиональных навыков.

        Система оплаты на предприятии повременная и повременно-премиальная. Разработана обширная, гибкая система премиальных выплат, что позволяет поддерживать дисциплину и эффективно использовать труд сотрудников.

**8.  Юридический план.**

        Все виды деятельности предприятия разрешены законодательством Республики Беларусь, отдельные из них подлежат обязательной сертификации (лицензированию). В связи с этим предприятие имеет следующие разрешения и лицензии:

-    Лицензия на осуществление оптовой торговли № 52946 от 18.07.2000 г.;

-    Сертификат соответствия на серийное производство компьютера «VEKTOR» № BY/11203.1.1.АА7097 от 10.09.1999 г.;

-    Лицензия Министерства связи на строительство сетей и систем связи № 1685 от 20.07.2000 г.;

-    Лицензия Государственного центра безопасности информации при Совете Безопасности Республики Беларусь на проведение работ по выявлению устройств съема информации и контролю её защищенности № 158 от 07.07.2000 г.;

-    Лицензия Государственного центра безопасности информации при Совете Безопасности Республики Беларусь на реализацию, монтаж, наладку, сервисное обслуживание технических и программных средств защиты информации и контроля её защищенности, программно-аппаратных средств защиты от несанкционированного доступа № 131 от 02.11.1999 г.;

-    Сертификат Allied Telesyn International;

-    Сертификат Intel  Corporation;

#         Унитарное частное научно-производственное предприятие «Вектор», юридический адрес: г. Бобруйск, ул. Чонгарская-98.

        Предприятие было создано 16 января 1991 г. на основе частной собственности гражданина Миненко Александра Козьмича. Уставный фонд предприятия составляет 1 717 498 рублей.

Основной деятельностью предприятия является деятельность в научно-производственной области и области торговли.

С момента создания предприятия вся его деятельность была направлена на внедрение в различные сферы жизни региона новых, быстро развивающихся информационных технологий. Сотрудниками предприятия осуществлялась работа по обеспечению потребности использования в повседневной деятельности предприятий и организаций, новых компьютерных технологий и вычислительных систем, использования современной офисной техники, применение которой значительно увеличивает производительность труда и снижает производственные и трудовые затраты предприятий.

Основными клиентами компании, на заре её создания, были промышленные предприятия, правоохранительные органы и другие общественные организации.

Однако дальнейшее развитие и повсеместное внедрение в нашу жизнь информационных технологий еще больше расширили круг клиентов компании, привлекая все новые промышленные и коммерческие предприятия, а в особенности частных клиентов, использующих компьютерную технику в домашнем хозяйстве, а также для доступа к информации доступной в быстроразвивающейся компьютерной сети Интернет.

На сегодняшний день НПП «Вектор» является крупнейшим предприятием в регионе оказывающем услуги в области компьютерных и информационных технологий. Прорабатывается вопрос об организации представительства предприятия в городах Минск и Могилев.

В настоящее время, предприятие осуществляет деятельность в следующих областях:

·   Производство, обслуживание и реализация компьютерной техники;

·   Производство программного обеспечения;

·   Проектирование и монтаж компьютерных сетей и сетей связи, мини АТС;

·   WEB программирование;

·   Internet технологии;

·   Защита информации и контроль её защищенности;

·   Проведение работ по выявлению устройств съема информации и контроля её защищенности;

На осуществление всех вышеперечисленных видов деятельности получено разрешение (лицензия) соответствующих органов.

В настоящий момент приоритетным направлением избрано развитие услуг непосредственно связанных с глобальной компьютерной сетью Интернет. Интерес к этому виду услуг растет изо дня в день и имеет неограниченный спрос.

Предприятие планирует в ближайшее время осуществить проект предоставление услуги доступа к сети Интернет в г. Бобруйске и Бобруйском районе. В долгосрочном периоде планируется развитие данной услуги и организация доступа к сети Интернет в г. Минске и г. Могилеве.

**10.  Финансовый план.**

На текущий момент финансовое состояние предприятия вполне стабильно. Текущая деятельность предприятия позволяет получать прибыль и окупать затраты необходимые для эффективной деятельности предприятия.

Осуществляемый проект направлен на получение значительной прибыли от его реализации. Получаемая прибыль позволит окупить проект в течение 1-го года, а также в полном объеме покрывать текущие затраты. В дальнейшем получаемая прибыль будет направляться на расширение спектра и масштаба предоставляемых услуг и на привлечение большего числа клиентов.

Финансирование проекта и приобретение необходимого оборудования планируется осуществить в основном за счет заемных средств (кредит, лизинг). Мы собираемся подключить к данному проекту нескольких инвесторов. Планируется на договорной основе установление процента за кредит в размере 20%, что более выгодно, чем брать кредит в банке.

На основании проведенной работы предполагается, на начальном этапе,  привлечение пользователей из числа частных лиц – 200 пользователей, из числа юридических лиц – 55 пользователей.

Используя эти данные и разработанные тарифные планы можно сделать расчет окупаемости проекта.

     Прейскурант на услуги коммутируемого доступа к сети INTERNET

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
| **Наименование пакета** | **Стоимость пакета** | E-mail | **Hosting** |
|  | Кол-во часов | Стоимость часа (руб.) | СтоимостьПакета (руб.) |  |  |
| E-mail | 5 | 1 800 | 9 000 | POP3 (3MB) |  |
| **Beginer** | 10 | 840 | 8 400 |  |  |
| **Standard** | 15 | 1 200 | 18 000 |  |  |
| **Extended** | 20 | 1 200 | 24 000 | POP3 (3MB) |  |
| **Silver** | 25 | 1 080 | 27 000 | WEB |  |
| **Gold** | 50 | 960 | 48 000 | WEB |  |
| **Platinum** | 100 | 840 | 84 000 | POP3 (5Mb) | FTP (10 Mb) |
| **Unlimited** | 720 | 180 | 129 600 | 3 х POP3 (10Mb) | FTP/Frontpage (50Mb) |
| Юридические лица дополнительно оплачивают налог на добавленную стоимость 20%. |

Первоначальные разовые вложения:

-    Сервер доступа Lucent MAX-6060 –                     **21 780 000** руб.

-    Компьютерное оборудование –                              **8 000 400** руб.

-    Цифровые модемы HDSL PairGain –                      **2 592 000** руб.

-    Программное обеспечение NavisRadius v.3.0 –      **4 788 000** руб.

-    Подключение каналов связи E1 –                           **9 180 000** руб.

-    Подключение провайдерского канала 64Кб/с –      **3 840 000** руб.

-    Выполнение ТУ по телефонизации –                        **840 000** руб.

-    Маршрутизатор сети IntelExpress 8100 –                  **600 000** руб.

-    Сетевой коммутатор IntelExpress 460T –               **1 452 000** руб.

-    Прочие непредвиденные расходы –                       **1 080 000** руб.

Итого первоначальные вложения составят - **54 152 400** рублей.

Стоимость указана с учетом НДС по ставке 20%

Плановые постоянные расходы в месяц:

-    Аренда выделенного канала – 58 925 руб.

-    Аренда провайдерского канала 64Кб/с – 1 998 132 руб.

-    Аренда каналов связи E1- 254 136 руб.

-    Аренда помещения – 60 000 руб.

-    Заработная плата персонала – 300 000 руб.

-    Затраты на рекламу – 339 200 руб.

-    Прочие непредвиденные расходы – 120 000 руб.

Ежемесячные расходы – **3 130 393** рубля.

Стоимость указана с учетом НДС по ставке 20%

        В первый год, также будут дополнительный расходы, связанные с погашением кредита все расчеты и цифры предоставлены в таблице №1.

        Последующее развитие фирмы показано в таблице №2. Рост объема выручки рассчитывался исходя из ожидаемого увеличения количества потребителей на 20% в год.

Плановые поступления в месяц:

1.  Пользователи пакета E-mail:

-    юридические – 10 \* 10 800 руб. = 108 000 рублей.

-    Физические – 10 \* 9 000 руб. = 90 000 рублей

2.  Пользователи пакета Beginer:

-    юридические – 3 \* 10 080 руб. = 30 240 рублей.

-    Физические – 10 \* 8 400 руб. = 84 000 рублей.

3.  Пользователи пакета Standart:

-    юридические – 2 \* 21 600 руб. = 43 200 рублей.

-    Физические – 25 \* 18 000 руб. = 450 000 рублей.

4.  Пользователи пакета Extended:

-    юридические – 5 \* 28 800 руб. = 144 000 рублей.

-    Физические – 45 \* 24 000 руб. = 1 080 000 рублей.

5.  Пользователи пакета Silver:

-    юридические – 15 \* 32 400 руб. = 486 000 рублей.

-    Физические – 65 \* 27 000 руб. = 1 755 000 рублей.

6.  Пользователи пакета Gold:

-    юридические – 5 \* 57 600 руб. = 288 000 рублей.

-    Физические – 30 \* 48 000 руб. = 1 440 000 рублей.

7.  Пользователи пакета Platinum:

-    юридические – 5 \* 100 800 руб. = 504 000 рублей.

-    Физические – 10 \* 84 000 руб. = 840 000 рублей.

8.  Пользователи пакета Unlimited:

-    юридические – 10 \* 155 200 руб. = 1 555 200 рублей.

-    Физические – 5 \* 129 600 руб. = 648 000 рублей.

Итого плановые поступления, согласно прогнозным показателям составят – **9 545 640** рублей.

        Из расчета видно, что предполагается ежемесячно получать

**6 415 247** рублей налогооблагаемой  прибыли, без учета возможных банковских процентов по выданным кредитам.

        Таким образом реализация данного проекта позволит получать значительную прибыль, окупая все текущие затраты в полном объеме. В дальнейшем после покрытия основных затрат высвобождаемая прибыль будет направляться на расширение спектра и масштаба предоставляемых услуг с целью увеличения получаемой прибыли.

Для выяснения точки безубыточности необходимо построить график доходов и расходов, который показывает влияние на прибыль объемов производства, продажной цены и себестоимости.

**11.  Стратегия финансирования.**

        Как уже отмечалось ранее, в финансовом плане, на реализацию данного проекта необходимы очень большие капиталовложения, который можно получить различными способами, ну естественно в рамках законодательства.

        Так вот получит требуемую сумму денег, а именно **54 152 400** рублей, можно в банке, взяв кредит. Однако из-за очень высоких процентов за кредит – этот вариант не является наиболее предпочтительным.

        Можно также взять эти деньги у компаньонов, с каждым из которых придется заключать отдельный договор, на условиях, не всегда благоприятствующих процветанию фирмы. Причем компаньоны обычно много требуют, как на уровне управления, так и плане распределения прибыли. И что самое главное выход какого-либо компаньона из дела связан с огромным риском для предприятия в целом.

        Самым же идеальным вариантом, на мой взгляд, будет являться вариант взятия кредита у одного частного инвестора, т.к. с одним человеком договориться намного легче. А процент за кредит можно понизить до такого уровня, когда и инвестор остается в выигрыше, т.к. если он положит эти деньги в банк, он не получит такой прибыли, как если бы он запустил их в оборот через нашу фирму. Наше же предприятие также выигрывает, т.к. процент, который мы будем выплачивать, получается меньше чем банковский процент за кредит.

        Выплата процента за кредит и возврат самого кредита будет осуществлен за первый отчетный год за счет прибыли. Таким образом за первый год планируется не только полностью вернуть кредит вместе с процентами, но и получить чистую прибыль в размере **12 000 000** рублей, да, возможно это небольшая прибыль, однако весь проект окупается за один год. А далее наша фирма несет только постоянные расходы, что значительно увеличивает объем чистой прибыли.