

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ЛЭТИ» ИМ. В.И. УЛЬЯНОВА (ЛЕНИНА)
Кафедра прикладной экономики

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

по дисциплине «Экономика»

**на тему: Бизнес-план на оснащение компьютерным и сетевым
оборудованием**

Студент гр. 3342

Роднов И.С.

Преподаватель

Гоман В.И.

Санкт-Петербург

2024

ВВЕДЕНИЕ

В современном информационном обществе роль компьютерного и сетевого оборудования становится все более значимой для организаций. Оно является неотъемлемой частью процессов работы и обеспечивает эффективность бизнеса.

Бизнес-план — это документ, в котором изложены цели бизнеса, стратегии их достижения, а также финансовые и ресурсные аспекты, необходимые для реализации этих целей. Он включает в себя анализ рынка, описание продукта или услуги, маркетинговую стратегию, операционный план, финансовые прогнозы и сведения о команде.

Оснащение компьютерным и сетевым оборудованием представляет собой процесс приобретения и внедрения технических средств, необходимых для обеспечения функционирования организации. Компьютерное оборудование включает в себя серверы, рабочие станции, периферийные устройства и другие компоненты, а сетевое оборудование позволяет соединять различные компьютеры и устройства внутри сети и обеспечивать обмен данными. Оптимальное оснащение оборудованием является важным аспектом для повышения качества работы, безопасности информации и эффективности бизнес-процессов.

Актуальность данной работы обусловлена несколькими факторами. Во-первых, с ростом зависимости компаний от информационных технологий и возрастающей конкуренцией на рынке, эффективное использование компьютерного и сетевого оборудования становится важным фактором в успехе организации. Во-вторых, с возникновением новых подразделений и филиалов компаний необходимо обеспечить их надежным и современным оборудованием для успешной работы и взаимодействия с головным офисом.

ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТЫ

Кейс: Компания ПАО «МТС», в последние годы серьезно взялась за расширение своих услуг и предложений, переходя от простого мобильного оператора к целой экосистеме. В рамках развития экосистемы кроме телекоммуникационных услуг МТС осваивает три ключевых направления: финтех, медиа и развлечения, а также облачные и цифровые решения для бизнеса.

Одним из предложений МТС является МТС Music. Это музыкальный стриминговый сервис, на котором доступны миллионы треков, подкасты и аудиокниги, онлайн и офлайн, для абонентов любых операторов. Учитывая потенциал продукта и конкурентно способность компании на рынке, было принято решение собрать команду специалистов и, обеспечив их всем необходимым, создать новый отдел, который займется увеличением охватов рынка для продукта. На данный момент, исходя из статистики скачиваний приложения МТС Music, и количества абонентов оператора, можно сказать, что примерный доход от приложения составляет 100млн рублей в месяц. Задачей является поднять доход хотя бы на несколько процентов за год.

Расчетная часть:

Таблица 1 – Единовременные затраты на формирование внеоборотных активов

№ п/п	Наименование	Кол-во, шт	Цена с НДС, руб./шт	Цена без НДС, руб.	Итого, руб.
1	Оборудование				
1.1	Сервер, в том числе	3	-	-	545 834
1.1.1	Цена приобретения	3	200 000	166 667	500 001
1.1.2	Затраты на доставку	1	10 000	8 333	8 333
1.1.3	Затраты на установку и наладку	1	45 000	37 500	37 500

1.2	Рабочая станция, в том числе	13	-	-	837 500
1.2.1	Цена приобретения	13	75 000	62 500	812 500
1.2.2	Затраты на доставку	1	10 000	8 333	8 333
1.2.3	Затраты на установку и наладку	1	20 000	16 667	16 667
1.3	Роутер, в том числе	1	-	-	9 999
1.3.1	Цена приобретения	1	10 000	8 333	8 333
1.3.2	Затраты на доставку	1	1 000	833	833
1.3.3	Затраты на установку и наладку	1	1 000	833	833
1.4	Принтеры (МФУ), в том числе	3	-	-	54 168
1.4.1	Цена приобретения	3	20 000	16 667	50 001
1.4.2	Затраты на доставку	1	3 000	2 500	2 500
1.4.3	Затраты на установку и наладку	1	2 000	1 667	1 667
2	<i>Программное обеспечение</i>				
2.1	Операционная система	26	-	-	151 671
2.1.1	Windows (11) – Лицензия	13	14 000	11 667	151 671
2.1.2	Linux Ubuntu (24.04)	13	-	-	-
2.2	Прикладное ПО – Лицензия	10			195 833
2.2.1	Среды разработки	7	15 000	12 500	87 500
2.2.2	Инструменты для аналитики	2	40 000	33 333	66 666
2.2.3	Система управления	1	50 000	41 667	41 667

	контентом				
3	Услуги сторонних организаций				
3.1	Юридические услуги	1	50 000	41 667	41 667
3.2	Консалтинг	1	80 000	66 667	66 667
Итого					1 903 339

Таблица 2 – Инвестиции, необходимые на оплату труда

№ п/п	Наименование	Кол-во, чел.	Заработная плата в месяц, руб.	Отчисления в фонды в месяц, руб.	Итого за год, руб.
3.1	Разработчик	7	150 000	45 000	16 380 000
3.2	Контент-менеджер	2	120 000	36 000	3 744 000
3.3	Маркетолог	2	130 000	39 000	4 056 000
3.4	Аналитик	2	140 000	42 000	4 368 000
Итого					28 548 000

Общая величина инвестиционных затрат за год (I):

$$1\,903\,339 + 28\,548\,000 = \underline{30\,451\,339} \text{ руб.}$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

После анализа проекта и расчетов, мы пришли к выводу, что затраты на реализацию инициативы по оснащению нового отдела компании ПАО «МТС» составят 30 451 339 рубля за год. С учетом текущих доходов от приложения MTC Music, которые составляют примерно 100 миллионов рублей в месяц, или 1,2 миллиарда рублей в год, данный проект имеет потенциал для успешной реализации и окупаемости.

Для того чтобы проект окупился, необходимо увеличить охваты рынка всего на 3% в течение года, что равняется 36 миллионам рублей. Достижение этой цели может быть обеспечено за счет нескольких стратегий:

1. Анализ и переработка контента: Проведение регулярного анализа пользовательских предпочтений позволит улучшить качество и разнообразие предоставляемого контента. Это включает в себя добавление новых музыкальных треков, подкастов и эксклюзивных предложений.

2. Разработка акций и программ лояльности: Введение акций для привлечения новых пользователей и удержания существующих, а также программы лояльности, которые могут способствовать увеличению ежемесячных подписок.

3. Оптимизация пользовательского интерфейса: Улучшение интерфейса приложения, ускорение загрузки, улучшение функциональности и удобства использования могут повысить удовлетворенность пользователей и снизить отток клиентов.

Эти меры не только помогут достичь необходимого 3% увеличения дохода, но и создадут основание для устойчивого роста в последующие годы. Успешная реализация предложенных стратегий позволит создать продукт, который будет привлекать внимание пользователей, увеличивать доходность и способствовать дальнейшему расширению экосистемы МТС. Таким образом, с учетом планируемых затрат и стратегий по увеличению доходов,

проект имеет все шансы на успешную реализацию и получение значительной прибыли, что подтверждает его актуальность и целесообразность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) <https://moskva.mts.ru/about> - официальный сайт компании ПАО «МТС»
- 2) Трофимова, С. А. "IT-консалтинг: Практика и опыт." Издательство "Эксмо", 2021.
- 3) <https://servermall.ru/personal/cart/> - Интернет-магазин серверов
- 4) <https://www.dns-shop.ru/> - Интернет-магазин электроники и техники