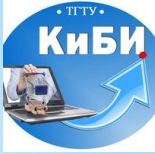




**ФГБОУ ВО**

**Тамбовский государственный технический университет**



**Кафедра «Коммерция и бизнес-информатика»**

# **Экономическое обоснование целесообразности проекта интернет-провайдера «ЛайнКом»**

**Выполнил: студент группы ББИ-31  
Глазкова Инга**

# Обоснование целесообразности вложения средств в реализацию проекта

Перспективность открытия компании Интернет-провайдера обусловлена тем, что, несмотря на стабильное увеличение российской интернет-аудитории, уровень проникновения интернета на территории всей страны составляет примерно 55%, то есть рынок сегодня еще далек от заполнения. Конечно, в мегаполисах конкуренция среди Интернет-провайдеров ощущается довольно жесткая, однако за пределами крупных городов, наоборот, наблюдается нехватка подобных компаний.



# Расчёт затрат (кап. вложения)

Исходя из общих затрат на реализацию проекта, выполним расчет расходов по статьям и периодам:

<b>Показатель</b>	<b>Стоимость</b>
<b>Затраты аренду помещения</b>	<b>500 тыс. руб.</b>
<b>Комплект оборудования, мебели, учебного материала</b>	<b>300 тыс. руб</b>
<b>Расходы на рекламу</b>	<b>20 тыс. руб</b>
<b>Итого: от 820000 руб.</b>	

# Основные показатели эффективности проекта

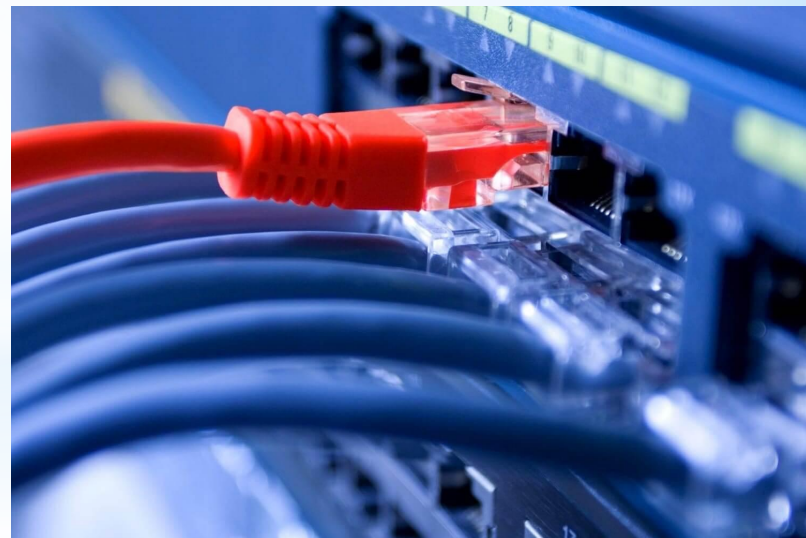
<b>Срок окупаемости,(PP), мес</b>	<b>24</b>
<b>Чистая приведенная стоимость (NPV), руб</b>	<b>100 000</b>
<b>Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR ), %</b>	<b>19,57</b>
<b>Внутренняя норма прибыли (IRR),%</b>	<b>14,58</b>
<b>Индекс доходности (PI)</b>	<b>1,03</b>

# Прибыль проекта

Имея информацию о расходах, рассчитываем объемы выручки компании от реализации услуг по периодам:

Период	Услуги	Физический объем (количество обслуживаемых абонентов)	Цена (в руб.)	Объем полученной выручки от реализации (в руб.)
1-12 м-ц (инвестиционный период)	Абонплата	1 800 и более	400-1500	720 000 – 2 700 000
1-12 м-ц (инвестиционный период)	Дополнительные услуги	1 000 и более	Свыше 1 200	1 200 000 и более
13-24 м-ц (производственный период)	Абонплата	2 000 и более	450-1800 рублей	900 000 – 3 600 000
13-24 месяц (производственный период)	Дополнительные услуги	1 200 и более	Свыше 1 400	1 680 000 и более

Вывод: Таким образом, данный бизнес-план и выполненные расчеты позволяют утверждать, что создание компании-провайдера является высокодоходным и перспективным направлением в бизнесе. Несмотря на относительно высокую стоимость проекта, затраты на его осуществление окупаются быстро и приносят стабильную прибыль. Уже через несколько месяцев работы рентабельность оказываемых услуг может составить до 60%. Грамотный подход к организации предприятия позволит учредителю сформировать компанию высокой социальной значимости для широкого круга потребителей.



***Спасибо за внимание!***