

А.В.Десятский (5 курс, каф. СМ), А.Р.Бриль, к.э.н., доц.

МИНИМИЗАЦИЯ СТОИМОСТИ ВЛАДЕНИЯ ЛБС ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕСПРОВОДНЫХ УСТРОЙСТВ СВЯЗИ

Последнее время в России быстрыми темпами развивается беспроводная связь. Во многих офисах появляются беспроводные сети. Такая тенденция вполне закономерна.

Авторы двух недавно проведенных исследований пришли к выводу, что бизнес-пользователи с мобильными ПК и беспроводным доступом работают существенно более продуктивно, чем их коллеги с проводным соединением. Доклад Sage Research 2003 основан на 20 интервью с руководителями крупнейших североамериканских компаний: оказалось, что сотрудники с мобильными ПК и беспроводным доступом в корпоративную локальную сеть имеют 8 дополнительных рабочих часов в неделю. Аналогично в докладе Gartner Consulting резюмируется: «Профессиональные бизнес-пользователи с ноутбуками и беспроводным доступом, проводящие 20% или более своего рабочего времени вне офиса, демонстрируют производительность на 41% выше тех, кто работает в офисе. Это эквивалентно 7,5 дополнительным рабочим часам в неделю». Удобство и гибкость беспроводных решений, быстрый возврат инвестиций, вложенных в беспроводной доступ, стимулируют активное внедрение беспроводных решений корпорациями. Дешевизна разворачивания сети, простота реконфигурации и отсутствие проблем с прокладкой кабелей еще более повышает привлекательность беспроводных решений. Аналогичные тенденции прослеживаются и в индустрии мобильных ПК: с 1998 по 2003 год ТСО для таких ПК снизилась на 30%.

В использовании беспроводных сетей будут заинтересованы самые разные отрасли и участники рынка.

Крупные корпорации:

- с их помощью делают работу своих мобильных сотрудников более продуктивной;
- обеспечивают новым сотрудникам максимально быстрый доступ к корпоративной информации;
- получают возможность постоянной высокоскоростной связи между сотрудниками;
- «информатизируют» области, которые трудно обеспечить проводной связью;
- легко интегрируют новые беспроводные сети в свою структуру;
- обеспечивают своим сотрудникам и клиентам удобный и незаметный переход от проводных к беспроводным сетям.

Образование:

- улучшается качество образовательных услуг;
- снижается стоимость инфраструктуры;
- беспроводные сети разворачиваются в любых условиях, недоступных для проводов;
- педагоги и учащиеся получают быстрый и удобный доступ в Интернет, а также свободу перемещения из комнаты в комнату и из здания в здание;
- существенно облегчается организация групповых форм обучения;
- оборудование просто устанавливается и эксплуатируется.

Малый и средний бизнес:

- быстро предоставляет новым сотрудникам доступ к корпоративным информационным системам;
- быстро вводит в строй новые офисы;

- беспроводные сети быстро разворачиваются и не требуют большого специально подготовленного персонала для обслуживания;
- информатизируются труднодоступные для проводов участки помещений.

Индивидуальные пользователи:

- получают свободу передвижения из одной комнаты в другую дома и на работе;
- получают возможность объединить в единое целое разнообразные домашние системы — прокладка кабелей в домах обычно затруднена;
- беспроводные сети просто устанавливать и эксплуатировать.

В настоящее время в России эти устройства дорогостоящи, и позволить себе их установку может только развитая и преуспевающая компания, а малый и средний бизнес использует старые системы построения ЛВС. Естественно, что целью любого бизнесмена является минимизация издержек предприятия, а покупать дорогостоящее оборудование способна не каждая фирма.

Создание сборочного производства подобных устройств в России намного снизило бы их себестоимость; в работе подробно рассмотрено создание сборочного производства беспроводных устройств в Санкт-Петербурге.

Расчеты показали, что себестоимость продукции при производстве таких устройств в СПб в два раза ниже, чем приобретение их у импортных производителей. Также в проекте был учтен тот факт, что для организации сборочного производства потребуется оборудование. При этом имеется выбор – купить оборудование либо у импортных производителей, либо у российских поставщиков. Ниже приведена таблица, наглядно демонстрирующая основные расчеты.

Статья	Ед. изм	Показатели для импортного оборудования	Показатели для Российского оборудования
Объем реализации	руб.	23 391 360руб.	23 391 360руб.
Полная себестоимость продукции	руб	16 971 253руб.	17364853,12
Валовая прибыль	руб	6 420 107руб.	6 026 507руб.
Налог на прибыль	.%	29%	29%
Налог на прибыль	руб	1 861 831руб.	1 747 687руб.
Чистая прибыль	руб	4 558 276руб.	4 278 820руб.
Рентабельность продаж	.%	27%	26%
Амортизация	руб/год	806 400руб.	1 200 тыс.руб.
Денежный поток	руб	5 364 676руб.	5 478 820руб.
Срок окупаемости	год	4,6	4,1
Чистая текущая стоимость	руб./год	-1 219 029 руб.	569 323 руб.
IRR	%	25%	41%
Дисконтированный срок окупаемости	год	3,1	2,8

Таким образом, на сегодняшний день данная отрасль практически не имеет конкурентов, а прибыль при правильном распределении приоритетов велика. К тому же, при развертывании такого производства возможны собственные разработки в области беспроводных устройств.