

Зарегистрированные в качестве  
безработных в управлении по труду,  
занятости и социальной защите населения  
г. Витебска Витебской области  
Сащека Павел Андреевич  
Сидорович Даниель Ярославович  
Сыродоев Никита Александрович

БИЗНЕС-ПЛАН  
по организации предпринимательской деятельности  
без образования юридического лица  
Вид деятельности: 951 Ремонт компьютеров и коммуникационного  
оборудования

Адрес места жительства безработного: Сащека Павел Андреевич  
Витебская обл., г. Витебск, ул. Космонавтов, д. 35, кв. 3

(область, район, город (поселок), улица, дом №)

тел. моб. +375-33-888-77-66

Адрес места жительства безработного: Сидорович Даниель Ярославович  
Витебская обл., г. Витебск, ул. Кирова, д. 14, кв. 88

(область, район, город (поселок), улица, дом №)

тел. моб. +375-33-123-44-55

Адрес места жительства безработного: Сыродоев Никита Александрович  
Витебская обл., г. Витебск, ул. Черняховского, д. 13, кв. 13

(область, район, город (поселок), улица, дом №)

тел. моб. +375-33-000-99-88

## РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план предусматривает организацию предпринимательской деятельности по оказанию услуг, предоставляемых ремонтными мастерскими компьютеров и коммуникационного оборудования.

Разработчики бизнес-плана – Сащека Павел Андреевич, Сидорович Даниель Ярославович, Сыродоев Никита Александрович.

Сащека Павел Андреевич окончил Высшее учебное заведение Республики Беларусь «Полоцкий государственный университет» в 2021г. с присвоением квалификации инженер-системотехник по специальности «Вычислительные машины, системы и сети».

Сидорович Даниель Ярославович окончил Высшее учебное заведение Республики Беларусь «Полоцкий государственный университет» в 2021г. с присвоением квалификации инженер-программист по специальности «Программное обеспечение информационных технологий».

Сыродоев Никита Александрович окончил Высшее учебное заведение Республики Беларусь «Полоцкий государственный университет» в 2021г. с присвоением квалификации инженер-програмист по специальности «Программное обеспечение информационных технологий».

Таким образом, полученное нами высшее образование и опыт позволяют нам оказывать высококачественные услуги, предоставляемые ремонтными мастерскими компьютеров и коммуникационного оборудования, а также вести самостоятельную деятельность в качестве индивидуального предпринимателя.

Выбранная нами деятельность, в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 005-2011 «Виды экономической деятельности», рассматривается как вид деятельности: 951 Ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования.

В соответствии с указанным классификатором нами будет осуществляться следующая деятельность:

951 Ремонт компьютеров и коммуникационного оборудования

Этот подкласс включает:

– ремонт и техническое обслуживание компьютеров и периферийного оборудования, коммуникационного оборудования.

Этот подкласс исключает:

– ремонт и техническое обслуживание предметов личного пользования и бытовых изделий. (классифицируется в 952);

- ремонт и техническое обслуживание электронной бытовой техники:

- телевизоров, радиоприемников;

- видеозаписывающих и видеовоспроизводящих устройств (видеомагнитофонов, видеоплееров и т.п.);

- проигрывателей компакт-дисков (CD), цифровых универсальных дисков (DVD);
- видеокамер для домашнего пользования (классифицируются в 95210);
- ремонт профессиональных теле- и видеокамер (классифицируется в 95120).

## **Раздел 1. Характеристика организации и стратегия ее развития**

- Полное наименование организации – «ИП Сащека-Сидорович-Сыродоев».
- Юридический адрес: г. Минск, ул. Ленина, д. 4 (ТЦ «ГУМ»).
- Основной вид деятельности организации: оказание ремонтных услуг.
- Основные преимущества организации: расположение в центре города, низкая стоимость оказываемых услуг, персональный подход к каждому клиенту, взаимодействие с непосредственными производителями электронного оборудования и запасных частей.
- Миссия организации: оказание ремонтных услуг населению города Минска, отличающихся высоким качеством, низкой стоимостью, быстротой выполнения.
- Среднесписочная численность сотрудников: 3 человека (менеджер, 2 инженера-системотехника).
- Организационная структура управления: структура разделена на два отдела: инженерный отдел и отдел управления и развития. Отделы никак не взаимодействуют, а лишь выполняют строго предписанные функции. Отдел управления и развития занимается такими отраслями как PR, SMM, приём заказов, работа с фидбэком клиентов. Инженерный отдел получает и выполняет заказы.
- Функциональные стратегии развития организации (кадровая, маркетинговая, финансовая, производственная).

## **Раздел 2. Описание продукции (услуги)**

Малый и большой бизнес на сегодняшний день очень активно развиваются. Это связано с большими возможностями для роста предпринимательства. Наиболее распространенной сферой является сфера услуг. К ней, в частности, можно отнести как ремонтные мастерские. Подобного рода бизнес уже на протяжении многих десятилетий успешно процветает. В основном это связано с большой востребованностью, ведь практически любой человек в любой стране мира периодически пользуется данными услугами. Корректное функционирование и товарный вид электронных устройств играют большую роль в жизни человека. Функционирующая техника - это залог успешного общения с другими людьми, коллегами по работе и учебе. Следовательно, оказание услуг ремонтника является весьма актуальным и востребованным видом деятельности.

Отличительными особенностями услуг являются:

- Непосредственное взаимодействие с производителями электроники, что снижает добавочную стоимость на запасные части, в отличие от других мастерских, где запасные части гаджетов поставляются перекупщиками, а не производителями.
- Персональный подход к каждому клиенту. Многие мастерские по ремонту компьютеров/гаджетов выглядят совершенно непрезентабельно, о плане ремонтных работ клиент узнает после продолжительной (до 3-х дней) диагностики. Ремонтная мастерская, описываемая в данном бизнес-плане не будет соблюдать и повторять распространенные ошибки коммуникации между заказчиком и исполнителем.

Таким образом, потребность в осуществлении данного вида предпринимательской деятельности обусловлена высоким спросом, качеством и невысокой ценой на оказываемые мною услуги ремонтника.

## Раздел 3. Анализ рынков сбыта. Маркетинговая стратегия

### 3.1 Анализ рынков сбыта

Обычный потребитель время от времени сталкивается с необходимостью ремонта носимой электроники или персональных компьютеров. Зачастую поломки возникают неожиданно, в самый неподходящий момент, и в следствии этого возрастает требование степени качества и быстроты предоставления ремонтной услуги.

К сожалению, конкуренты в данной отрасли сильно отстают в выше описанной отрасли, так как совсем не занимаются PR, SMM, не разрабатывают и не создают красивых, притягивающих, наполненных информацией сайты. Не создают клиентских приложений для отслеживания стадий ремонта.

К преимуществам осуществления мною предпринимательской деятельности можно отнести следующие: услуги оказываются быстро и качественно, конкурентоспособные цены на услуги, широкий спектр услуг.

Анализ сильных и слабых сторон продукции достаточно подробно описывает SWOT-таблица.

SWOT-таблица – метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории:

Strengths (Сильные стороны)

Weakness (Слабые стороны)

Opportunities (Возможности)

Threats (Трудности, угрозы)

Таблица 1 – SWOT-таблица

	Возможности	Трудности (Угрозы)
Сильные стороны	Благодаря постоянно развивающимся технологиям, привлечение клиентов становится проще и быстрее, также улучшаются условия труда.	Снижение угроз возможно при организации дистанционных диагностических консультаций, введения курьерской доставки или приёма заказов.
Слабые стороны	Систематическое отключение мобильной/интернет связи.	Потеря стоимости национальной валютой и как следствие – падение покупательской способности потенциальных клиентов

Т.к. в районе расположения ремонтной мастерской присутствуют конкуренты по причине открытия её в старом, центральном районе г.Минск (район ГУМ). Проведём анализ конкурентов по г. Минску.

Проведем анализ уровня конкурентоспособности открываемой предпринимательской деятельности на основе экспертной оценки, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка конкурентов предпринимателя Сащека...

Критерий	ИП Сащека... П.А.	ИП FIXIT.by	ИП Remzone	ИП Slomal.by
1. Стиль управления	5	4	5	3
2. Система планирования	5	4	3	4
3. Квалификация персонала	5	3	4	4
4. Конкурентные позиции	5	5	4	5
5. Ценовая политика	5	4	4	3
6. Уровень обслуживания	5	4	4	5
7. Надежность	5	4	4	4
8. Ассортимент услуг	5	5	3	5
Средний уровень конкурентоспособности	5	4,125	3,875	4,125

Таким образом, средний уровень конкурентоспособности открываемой предпринимательской деятельности выше, чем у основных конкурентов.

Основные конкурентные преимущества открываемой предпринимательской деятельности следующие:

- + конкурентоспособные цены на услуги;
- + высокое качество оказываемых услуг;
- + индивидуальный подход к клиенту;
- + высокая квалификация и опыт предпринимателя;
- + надежность;
- + широкий спектр оказываемых услуг.

Таким образом, нами обоснована возможность занятия доли рынка города Минска в сфере по оказанию ремонтных услуг, что обусловлено наличием спроса на данные виды услуг и высоким уровнем конкурентоспособности организуемой предпринимательской деятельности.

### 3.2 Маркетинговая стратегия

Цены на услуги планируется установить ниже среднего уровня цен, сложившегося на целевом рынке. Виды оказываемых услуг представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Виды услуг и их средняя стоимость

№ п/п	Виды услуг	Средняя стоимость услуги, руб.
1	Замена экрана моб. телефона	25,00
2	Замена экрана ноутбука	50,00
3	Сборка ПК	100,00
4	Замена материнской платы	50,00
5	Замена блока питания	25,00
6	Замена видеокарты	12,00
7	Комплексная замена комплектующих ноутбука	200,00
8	Диагностика моб. телефона	5,00
9	Диагностика ноутбука	10,00
10	Диагностика ПК	15,00

Для привлечения клиентов необходимо создать сайт и начать разработку IOS/Android-приложений для отслеживания прогресса ремонта. Также, планируется покупать рекламу в сети Интернет и Интернет-приложениях, распространять визитки.

Средняя цена сайта находится в диапазонах от 2500 – 6000 бел. руб. Средняя цена разработки приложения варьируется в пределах от 3000 до 7000 бел. руб.

Для привлечения клиентов планирую покупать рекламу в сети Интернет и Интернет-приложениях, распространять визитки.

С учетом стоимости рекламы в сети Интернет и Интернет-приложениях, общие затраты на рекламу составят 250,00 руб. в месяц.

Также, для распространения информации реализуемых товарах мною планируется распространение визиток. Стоимость печати партии из 100 визиток составляет 15,00 руб.

Таким образом, совокупные затраты на рекламу в месяц будут составлять 265,00 руб.

Особенно важным средством рекламы моей предпринимательской деятельности будут являться личные контакты, рекомендации знакомых, клиентов.



## Раздел 4. Инвестиционный план

Первоначальные инвестиционные вложения для начала предпринимательской деятельности представлены в таблице 3.

Таблица 4 – Инвестиционные затраты

№ п/п	Показатели	Сумма, руб.
1	Расходы, связанные с началом предпринимательской деятельности	5010,00
	в т.ч.	
1.1	Стол	1000,00
1.2	Ремонтное оборудование	1250,00
1.3	Кресло офисное	1000,00
1.4	Приборы диагностики	1000,00
1.5	Кассовый аппарат	400,00
1.6	Уплата единого налога	110,00
1.7	Затраты на рекламу (1 месяц)	250,00
<b>2.</b>	<b>Всего инвестиций</b>	<b>32 500</b>
3.	Безвозмездная финансовая помощь (субсидия)	<b>32 500</b>
4.	Субсидия, покрывающая первоначальные вложения	5010
<b>5.</b>	<b>Собственные средства</b>	<b>0</b>

Для организации деятельности предполагается получение государственной финансовой поддержки со стороны органов по труду, занятости и социальной защите в виде субсидии в размере 32 500 руб. Размер субсидии определен в соответствии с п. 5 постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 7 марта 2008 г. № 342 «Об утверждении Положения о содействии безработным в организации предпринимательской деятельности, деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма, ремесленной деятельности» (с изменениями и дополнениями постановления Совета Министров Республики Беларусь от 4 марта 2015 г. № 160 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2015 г., 5/40210)) в размере 11-кратной величины бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения, который на момент составления бизнес-плана составляет 216,90 руб.

Для анализа безубыточности деятельности текущие затраты разделены на постоянные и переменные и представлены в таблице 4.

Таблица 5 – Расчет переменных и постоянных затрат

№ п/п	Наименование показателя	Расходы за месяц, руб.
1.	Постоянные затраты	
1.1.	Уплата единого налога	110,00
1.2.	Отчисления в ФСЗН	115,5
1.3.	Амортизационные отчисления	10,82
1.4.	Затраты на рекламу	250,00
1.5.	Арендные платежи	1500,00
1.6.	Плата за обслуживание кассового аппарата	12,00
1.7.	Плата за банковское обслуживание	18,00
1.8.	Итого:	2016,32
2.	Переменные затраты	
2.1	Оплата электроэнергии	54,00
	Итого:	54,00
3.	Общие издержки (сумма постоянных и переменных затрат)	2070,32
4.	Выручка от оказания услуг	4535,00
<b>5.</b>	<b>Чистый доход</b>	<b>2464,68</b>

## Раздел 5. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности

В соответствии с указанными выше видами услуг и средним количеством оказываемых услуг в месяц, произведен расчет планируемой выручки от оказания услуг, который представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет планируемой выручки от оказания услуг

№ п/п	Виды услуг	Количество оказываемых услуг, ед.	Средняя стоимость услуги, руб.	Выручка от оказания услуг, руб.	
				за месяц	за год
1	Замена экрана моб. телефона	15	25,00	375,00	4 500,00
2	Замена экрана ноутбука	15	50,00	750,00	9000,00
3	Сборка ПК	5	100,00	500,00	6000,00
4	Замена материнской платы	3	50,00	150,00	1800,00
5	Замена блока питания	2	25,00	50,00	600,00
6	Замена видеокарты	5	12,00	60,00	720,00
7	Комплексная замена комплектующих ноутбука	5	200,00	1000,00	12000,00
8	Диагностика моб. телефона	50	5,00	250,00	3000,00
9	Диагностика ноутбука	60	10,00	600,00	7200,00
	<b>Итого:</b>	<b>х</b>	<b>х</b>	<b>4535,00</b>	<b>44820,00</b>

Для оказания услуг, приведенных в таблице 3, необходимо приобрести соответствующие основные средства, на которые начисляются амортизационные отчисления. Произведенный расчет амортизационных отчислений линейным способом, исходя из соответствующих сроков полезного использования, представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Расчет амортизационных отчислений

№ п/п	Наименование оборудования	Количе ство единиц	Первоначальная стоимость, руб.	Срок полезного использов ания, лет	Амортизационные отчисления, руб.	
					за месяц	за год
1	Стол	5	200,00	5	1,66	20,00
2	Ремонтное оборудование	5	250,00	3	2,78	33,33
3	Кресло офисное	5	200,00	5	1,66	20,00
4	Приборы диагностики	5	100,00	6	1,39	16,7
5	Кассовый аппарат	1	400,00	10	3,33	40,00
	<b>Итого</b>	<b>21</b>	<b>4 150,00</b>	<b>х</b>	<b>10,82</b>	<b>131,0</b>

Для осуществления деятельности потребуются также необходимые материалы. Так как моя ремонтная мастерская будет способствовать продвижению определенных брендов техники, то запчасти будут предоставляться официальным производителем.

Оказание ремонтных услуг будет осуществляться на арендуемом рабочем месте. Следовательно, мною будут нести затраты на аренду рабочего места и отдельно будет оплачиваться использование электроэнергии. Для оказания ремонтных услуг в качестве индивидуального предпринимателя необходимо приобретение кассового аппарата, а также осуществления ежемесячных платежей на его обслуживание, а также на само банковское обслуживание.

По данному виду деятельности будет выплачиваться единый налог в соответствии с приложением 24 к Налоговому кодексу Республики Беларусь. Также будут производиться отчисления в Фонд социальной защиты населения.

Налоги и иные обязательные платежи включены в затраты в следующем размере:

- единый налог по данному виду деятельности – 110,00 руб. в месяц.
- отчисления в Государственный фонд социальной защиты населения

Министерства труда и социальной защиты населения Республики Беларусь в размере 35% от минимальной заработной платы, которая на момент написания бизнес-плана 1000,00 руб. – 350, руб. в месяц.

Расчет текущих затрат и чистого дохода предпринимателя представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Расчет текущих затрат и чистого дохода

№ п/п	Показатели	В среднем за месяц, руб.	В среднем за год, руб.
1.	Выручка от оказания услуг	4535,00	44820,00
2.	Текущие затраты, всего	1844,82	22,139,00
	в том числе:		
2.1.	Амортизационные отчисления	10,82	131,0
2.2.	Затраты на рекламу	250,00	3000,00
2.3.	Арендные платежи	1500,00	18000,00
2.4.	Оплата электроэнергии	54,00	648,00
2.5.	Плата за обслуживание кассового аппарата	12,00	144,00
2.6.	Плата за банковское обслуживание	18,00	216,00
3.	Налоги и страховые взносы, всего	225,50	2 706,00
	в том числе:		
3.1.	Уплата единого налога	110,00	1 320,00
3.2.	Отчисления в ФСЗН	115,50	1 386,00
4.	<b>Чистый доход</b>	2 465,18	19,975

Таким образом, реализация данного бизнес-проекта позволит обеспечить чистый ежемесячный доход в размере 2 465,18 руб., величина которого превышает средний размер заработной платы по Витебской области, составляющий 1 105,1 руб.

Начало деятельности планируется весной 2021 г. Для того, чтобы начать деятельность, необходимо:

- заключение с уполномоченными органами по труду, занятости и социальной защите договора о предоставлении субсидии;
- подать заявление в налоговый орган о начале осуществления деятельности;
- стать на учёт в Инспекции Министерства по налогам и сборам;
- стать на учёт в качестве плательщика страховых взносов в Государственный фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

## Раздел 6. Показатели эффективности проекта

Для организации предпринимательской деятельности предполагается получение государственной финансовой поддержки в виде субсидии в размере 32,500 руб. Финансовые расчеты показывают, что чистый доход в среднем за месяц составит 4500 руб., за год – 54,000 руб. Срок окупаемости инвестиций составит 7,3 месяца, рентабельность оборота – 75%, рентабельность инвестиций – 50%, уровень безубыточности – 0,3.

На основе имеющихся данных произведен расчет показателей эффективности деятельности. Результаты расчетов представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Расчет показателей эффективности деятельности

Наименование показателя	Порядок расчета показателей	Нормативные значения показателя	Значение показателя в данном бизнесе
Рентабельность собственных вложений, %	Чистый доход/Собственные вложения*100	30-70%	87,69%
Рентабельность оборота, %	Чистый доход/выручка*100	10-30%	69,18%
Рентабельность инвестиций, %	Чистый доход/инвестиции*100	10-30%	40,20%
Срок окупаемости инвестиций, мес.	Инвестиции/чистый доход	-	2,49
Уровень безубыточности	Постоянные затраты/(выручка-переменные затраты)	Не более 0,6	0,22

Таким образом, показатели эффективности свидетельствуют о высоком уровне экономической эффективности организации предпринимательской деятельности. Рентабельность собственных вложений составляет 87,69%, рентабельность оборота составляет 69,18%, рентабельность инвестиций – 40,20%, что обеспечивает их окупаемость за 7,3 месяца. Уровень безубыточности равен 0,3 при нормативном значении показателя не более 0,6 (п. 46 постановления Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2005 г. № 158 «Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» (в ред. постановления Министерства экономики от 29.02.2012 № 15), что свидетельствует о невысокой степени операционного риска предпринимательской деятельности.