Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОННИКИ

Факультет компьютерных систем и сетей

Кафедра менеджмента

Дисциплина: Основы бизнеса и права в сфере

инфокоммуникационных технологий

Бизнес-план

Инвестиционного проекта

Автосервис «AutoFix»

Студент: М.В. Кочан

Преподаватель: Н.Г. Забродская

Минск 2025

СОДЕРЖАНИЕ

[РЕЗЮМЕ 3](#_Toc191909857)

[1 ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ 4](#_Toc191909858)

[2 ОПИСАНИЕ УСЛУГ 5](#_Toc191909859)

[3 ПЛАН МАРКЕТИНГА 6](#_Toc191909860)

[3.1 Анализ рынков сбыта 6](#_Toc191909861)

[3.2 Стратегия маркетинга 8](#_Toc191909862)

[4 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 9](#_Toc191909863)

[4.1 Программа реализации услуг 9](#_Toc191909864)

[4.2 Смета материально-технического снабжения 10](#_Toc191909865)

[4.3 Расчет затрат на оказание услуг 11](#_Toc191909866)

[5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 12](#_Toc191909867)

[6 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН 13](#_Toc191909868)

[7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 14](#_Toc191909869)

[7.1 Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности 14](#_Toc191909870)

[7.2 Показатели эффективности проекта 16](#_Toc191909871)

[8 ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН 17](#_Toc191909872)

[9 ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЯ 18](#_Toc191909873)

# **РЕЗЮМЕ**

Современный ритм жизни и увеличение количества автомобилей на дорогах делают услуги автосервиса востребованными как никогда. Потребность в оперативном ремонте, качественном техническом обслуживании и доступных ценах побуждает автовладельцев искать надежные сервисы, способные быстро и профессионально решить их проблемы. Государственные станции техобслуживания часто не могут предложить оперативность и индивидуальный подход, что открывает перспективы для частных автосервисов, ориентированных на высокий уровень сервиса и удовлетворение потребностей клиентов.

«AutoFix» – это современный автосервис, который планируется открыть в городе Минске. Основная цель проекта – создание предприятия, предоставляющего широкий спектр услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей: от диагностики и планового техобслуживания до сложного кузовного ремонта и покраски. «AutoFix» ориентирован на автовладельцев с разным уровнем дохода, предлагая качественные услуги по конкурентоспособным ценам, а также на корпоративных клиентов, заинтересованных в обслуживании автопарков.

Цель данного бизнес-плана – обосновать экономическую эффективность открытия автосервиса и привлечь финансирование для реализации проекта. «AutoFix» стремится занять устойчивую позицию на рынке автоуслуг Минска за счет использования современного оборудования, квалифицированного персонала и внедрения дополнительных сервисов, таких как выездная диагностика и онлайн-запись. Основные услуги включают: диагностику (компьютерная диагностика, проверка ходовой части), ремонт (двигателя, трансмиссии, подвески), кузовные работы (рихтовка, покраска), шиномонтаж, а также техническое обслуживание (замена масла, фильтров, тормозных колодок).

Целевая аудитория – автовладельцы Минска и пригородов, включая частных клиентов и компании с собственным автопарком. Основные принципы работы «AutoFix»: высокое качество услуг за счет профессионального оборудования и опытных специалистов, доступность благодаря гибкой ценовой политике и акциям, инновационность через внедрение цифровых технологий, а также клиентоориентированность с акцентом на комфорт и доверие.

Маркетинговая стратегия направлена на привлечение клиентов через рекламу в социальных сетях, наружную рекламу (баннеры, указатели), а также создание сайта с функцией онлайн-записи. Программы лояльности, такие как скидки на повторное обслуживание и бонусы за рекомендации, помогут удерживать постоянных клиентов. Участие в автомобильных выставках и партнерство с поставщиками запчастей укрепят репутацию автосервиса.

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств в размере 150 000 BYN и заемных средств в размере 50 000 BYN. Точка безубыточности составляет 1 200 клиентов в год при среднем чеке 150 BYN. Рентабельность продаж оценивается в 12,5%. Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью (ООО) с общей системой налогообложения (20% налог на прибыль и 20% НДС). Структура управления включает директора, автомехаников, администратора и вспомогательный персонал.

«AutoFix» – перспективный проект, сочетающий в себе качественное обслуживание, доступные цены и современные подходы к работе. Благодаря продуманной стратегии и эффективному управлению, автосервис сможет выйти на стабильную прибыль через 2 года, что делает его привлекательным для инвесторов и партнеров.

## **1 ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ**

Автосервис «AutoFix» – это современное предприятие, созданное для предоставления качественных услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей жителям Минска и близлежащих регионов. Основной акцент делается на оперативность, профессионализм и использование передовых технологий в диагностике и ремонте автотранспорта. «AutoFix» ориентирован на удовлетворение потребностей автовладельцев, предлагая комплексный подход к решению их задач – от планового обслуживания до сложных восстановительных работ.

Миссия автосервиса «AutoFix» заключается в обеспечении безопасности и комфорта на дорогах через доступные и качественные услуги по ремонту автомобилей. Мы стремимся стать надежным партнером для автовладельцев, предлагая высокий уровень сервиса и создавая доверительные отношения с клиентами.

Цели и задачи организации:

Предоставление полного спектра услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей высокого качества;

Формирование команды квалифицированных специалистов с регулярным повышением их профессионального уровня;

Внедрение современных технологий диагностики и ремонта для повышения эффективности работы;

Создание долгосрочных отношений с клиентами через высокий уровень сервиса и программы лояльности;

Обеспечение доступности услуг для широкого круга автовладельцев за счет гибкой ценовой политики.

Организационно-правовая форма автосервиса – Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «AutoFix». Такая форма выбрана для обеспечения гибкости в управлении, возможности привлечения инвестиций и минимизации рисков учредителей. ООО позволит эффективно организовать работу предприятия и масштабировать бизнес в будущем.

Стратегия развития «AutoFix» включает следующие направления:

Расширение спектра услуг, включая специализированные работы, такие как ремонт гибридных и электрических автомобилей;

Инвестиции в современное оборудование (диагностические стенды, покрасочные камеры, подъемники) и программное обеспечение для учета клиентов и заказов;

Открытие дополнительных рабочих постов или филиалов в других районах Минска для увеличения охвата аудитории;

Интеграция цифровых технологий, таких как онлайн-запись через сайт и мобильное приложение, а также автоматизация учета запчастей и заказов;

Продвижение бренда «AutoFix» через активную маркетинговую политику, включая рекламу, участие в автомобильных мероприятиях и сотрудничество с партнерами (поставщиками запчастей, страховыми компаниями).

«AutoFix» планирует стать лидером среди автосервисов Минска, предлагая клиентам не только качественный ремонт, но и комфортные условия обслуживания. Удобное расположение, профессиональный подход и внедрение инноваций позволят автосервису укрепить позиции на рынке и способствовать повышению уровня автомобильной культуры в регионе. Наша цель – сделать «AutoFix» синонимом надежности и качества в сфере автоуслуг.

# **2 ОПИСАНИЕ УСЛУГ**

Автосервис «AutoFix» создается с целью предоставления профессиональных и качественных услуг по ремонту и обслуживанию автомобилей для жителей Минска и прилегающих районов. Основная идея проекта заключается в обеспечении автовладельцев оперативным и надежным сервисом, который сочетает в себе современное оборудование, квалифицированный персонал и индивидуальный подход к каждому клиенту. Услуги автосервиса будут ориентированы на решение широкого круга задач – от планового технического обслуживания до сложных ремонтных работ.

Перечень услуг «AutoFix» включает:

Диагностика: компьютерная диагностика электронных систем автомобиля, проверка состояния ходовой части, диагностика двигателя и трансмиссии;

Техническое обслуживание: замена масла, фильтров, тормозных колодок, свечей зажигания, проверка и регулировка основных узлов;

Ремонт: восстановление двигателя, трансмиссии, подвески, рулевого управления, тормозной системы и других ключевых компонентов;

Кузовные работы: рихтовка, сварка, устранение вмятин, полная или локальная покраска кузова в покрасочной камере;

Шиномонтаж: сезонная смена шин, балансировка колес, ремонт проколов и порезов;

Дополнительные услуги: выездная диагностика и мелкий ремонт на месте, установка автоаксессуаров (сигнализации, парктроники), мойка и химчистка салона.

Для удобства клиентов «AutoFix» планирует внедрить услугу предварительной записи через сайт и мобильное приложение, что позволит сократить время ожидания и оптимизировать рабочий процесс. Также будет доступна услуга выездной диагностики, которая особенно актуальна для корпоративных клиентов с автопарками или в случае поломки автомобиля вдали от сервиса.

Веб-сайт автосервиса станет важным инструментом взаимодействия с клиентами. Его функционал будет включать:

Ознакомление с перечнем услуг и актуальным прайс-листом;

Онлайн-запись на удобное время;

Личный кабинет для отслеживания истории обслуживания и статуса текущего ремонта;

Форму обратной связи для отзывов и предложений;

Информацию о действующих акциях и скидках;

Раздел с полезными статьями по уходу за автомобилем и рекомендациями от специалистов;

Контактные данные и карту с указанием расположения сервиса.

Сайт будет адаптирован под мобильные устройства, что обеспечит удобство использования для клиентов в любом месте и в любое время.

Интерьер и организация пространства «AutoFix» будут спроектированы с учетом комфорта клиентов и эффективности работы персонала. Зона ожидания будет оснащена удобной мебелью, кулером с водой, кофейным автоматом и Wi-Fi, чтобы клиенты могли комфортно провести время, пока их автомобиль находится в ремонте. Рабочая зона будет включать несколько постов с подъемниками, диагностическим оборудованием и инструментами, а также отдельную покрасочную камеру. Склад для хранения запчастей и расходных материалов обеспечит бесперебойную работу сервиса. Информационный стенд с перечнем услуг и акций будет размещен у входа для удобства посетителей.

Оформление рабочих зон будет выполнено в спокойных тонах (например, сочетание серого и синего), чтобы создать профессиональную и доверительную атмосферу. Естественное освещение в сочетании с ярким искусственным светом обеспечит комфортные условия для работы мастеров и точность выполнения задач. Особое внимание будет уделено чистоте и порядку, что подчеркнет высокий уровень сервиса.

Местоположение автосервиса выбрано с учетом удобства доступа для клиентов. «AutoFix» планируется разместить в одном из спальных районов Минска с хорошей транспортной развязкой, наличием подъездных путей и парковки для автомобилей. Близость остановок общественного транспорта сделает сервис доступным для тех, кто временно остается без машины. Удачное расположение в сочетании с качественным обслуживанием позволит привлечь широкую аудиторию и повысить рентабельность проекта.

# **3 ПЛАН МАРКЕТИНГА**

# 

# **3.1 Анализ рынков сбыта**

Рынок услуг автосервисов в Минске и Республике Беларусь характеризуется высокой конкуренцией и стабильным спросом. Увеличение количества автомобилей (по данным на 2025 год, в Минске зарегистрировано более 800 тысяч транспортных средств) и износ автопарка создают постоянную потребность в ремонте и обслуживании. Основными потребителями услуг «AutoFix» станут частные автовладельцы, владельцы коммерческого транспорта и компании с автопарками, ценящие качество, оперативность и доступные цены. Спрос на услуги автосервисов относительно стабилен, но может увеличиваться в периоды сезонных пиков (например, перед зимой или летом) и при ухудшении экономической ситуации, когда автовладельцы предпочитают ремонтировать старые машины вместо покупки новых.

Прогнозирование динамики спроса. «AutoFix» планирует начать работу в марте 2025 года, обслуживая в среднем 100 клиентов в месяц в первый год (1 200 в год). С учетом роста узнаваемости бренда и расширения спектра услуг прогнозируется увеличение клиентской базы на 10-15% ежегодно. Потенциал рынка оценивается как высокий благодаря росту числа автомобилей, развитию городской инфраструктуры и увеличению интереса к качественному сервису. Дополнительный рост спроса ожидается за счет внедрения выездной диагностики и сотрудничества с корпоративными клиентами.

В Минске действует множество автосервисов, от крупных сетевых СТО до небольших гаражных мастерских. Основные конкуренты «AutoFix» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка конкурентов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы для сравнения | СТО «Автодоктор» | СТО «МоторЛэнд» | СТО «Белавтосервис» |
| Месторасположение | г. Минск, ул. Притыцкого, 60 | г. Минск, ул. Тимирязева, 70 | г. Минск, ул. Машерова, 25 |
| Время работы | Пн-Пт 9:00-18:00, Сб 9:00-15:00 | Пн-Пт 8:00-20:00, Сб-Вс 9:00-17:00 | Пн-Пт 8:00-19:00, Сб 9:00-16:00 |
| Предоставляемые услуги | Диагностика, ремонт, шиномонтаж | Диагностика, ремонт, кузовные работы, покраска | Комплексный ремонт, ТО, продажа запчастей |
| Конкурентные преимущества | Низкие цены, опытный персонал | Широкий спектр услуг, современное оборудование | Удобное расположение, работа с юрлицами |

Конкурентные преимущества «AutoFix»:

1. Комплексный подход: предоставление полного спектра услуг – от диагностики до кузовного ремонта.

2. Современные технологии: использование компьютерной диагностики и профессионального оборудования.

3. Клиентоориентированность: удобная онлайн-запись, выездная диагностика, комфортная зона ожидания.

4. Квалифицированный персонал: регулярное обучение мастеров и сертификация.

5. Гибкий график: работа до 20:00 в будни и в выходные.

6. Прозрачность цен: четкий прайс-лист и гарантия на выполненные работы.

7. Программы лояльности: скидки для постоянных клиентов и бонусы за рекомендации.

8. Партнерства: сотрудничество с поставщиками запчастей для снижения стоимости услуг.

С учетом роста числа автомобилей и интереса к качественному обслуживанию, спрос на услуги «AutoFix» будет увеличиваться.

## **3.2 Стратегия маркетинга**

Целевой сегмент. «AutoFix» ориентируется на следующие группы клиентов:

1. Частные автовладельцы (владельцы легковых автомобилей среднего возраста эксплуатации – 5-10 лет);

2. Корпоративные клиенты (компании с автопарками, такси, службы доставки);

3. Автолюбители, ценящие оперативность и современные технологии.

Позиционирование. «AutoFix» позиционируется как надежный автосервис, предлагающий качественное обслуживание по доступным ценам с акцентом на удобство и инновации. Основной слоган: «Ваш автомобиль в надежных руках».

Товарная политика. Услуги «AutoFix» включают диагностику, ремонт, кузовные работы, шиномонтаж и ТО. Клиентам предоставляется четкая информация о стоимости, сроках выполнения работ и гарантиях (до 6 месяцев на ремонт). Дополнительные услуги, такие как выездная диагностика и установка аксессуаров, расширят привлекательность сервиса.

Ценовая политика. Цены будут конкурентоспособными, с учетом анализа рынка: базовые услуги (например, замена масла – 30 BYN, диагностика – 40 BYN) доступны широкой аудитории, а сложные работы (ремонт двигателя, покраска) – в среднем ценовом сегменте. Скидки на первый визит (10%) и сезонные акции (например, шиномонтаж перед зимой) привлекут новых клиентов.

Политика продвижения. Продвижение будет осуществляться через:

1. Онлайн-каналы: реклама в социальных сетях (Instagram, ВКонтакте), таргетированная реклама, SEO-оптимизация сайта;

2. Офлайн-каналы: наружная реклама (баннеры, указатели у дорог), раздача листовок в спальных районах;

3. Реферальная программа: скидка 5% за каждого приведенного клиента;

4. Сезонные акции: скидки на ТО перед зимой или летом;

5. Сотрудничество: партнерство со страховыми компаниями и автоклубами.

6. Политика распределения. Услуги будут предоставляться непосредственно в автосервисе, с возможностью выездной диагностики. Онлайн-запись через сайт и телефон обеспечат удобство для клиентов.

Имидж и репутация. «AutoFix» будет формировать образ надежного и профессионального сервиса через качественное обслуживание, прозрачность цен и обратную связь от клиентов. Регулярное обучение персонала и чистота в рабочих зонах укрепят доверие.

Стратегия маркетинга «AutoFix» направлена на создание узнаваемого бренда, привлечение и удержание клиентов за счет качества, доступности и инноваций. Это позволит автосервису занять устойчивую позицию на рынке Минска.

# **4 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

Производственный план автосервиса «AutoFix» включает обоснование программы оказания услуг, смету материально-технического снабжения и расчет затрат на производство и реализацию услуг. Цель данного раздела – определить объемы работ, необходимые ресурсы и финансовые показатели для успешного функционирования автосервиса.

# **4.1 Программа реализации услуг**

На основе анализа рынка и прогноза спроса на услуги автосервисов в Минске, «AutoFix» планирует обслуживать в среднем 135 клиентов в месяц в первый год работы (1 650 клиентов в год). Средний чек за услуги составит 150 BYN, что включает стандартные работы (диагностика, ТО, мелкий ремонт). Программа реализации услуг представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Программа реализации услуг автосервиса

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | По годам реализации проекта | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Количество клиентов в год, чел. | 1650 | 1880 | 2 030 | 2 240 |
| Выручка от 1 клиента, руб. | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Выручка за год, руб. | 247 500 | 282 000 | 304 500 | 336 000 |
| Выручка от доп услуг, руб. | 10 000 | 12 000 | 15 000 | 18 000 |
| Общая выручка, руб. | **257 500** | **294 000** | **319 500** | **358 000** |

# 

В первый год работы сервис планирует обслуживать 125 клиентов в месяц, что составит 1 650 клиентов в год. Рост на 15% ежегодно ожидается за счет увеличения клиентской базы, расширения услуг и маркетинговых усилий.

Средний чек в 150 BYN основан на анализе цен конкурентов и включает типичные услуги (замена масла, диагностика, шиномонтаж).

Дополнительные услуги (выездная диагностика, установка аксессуаров, мойка) принесут дополнительную выручку, начиная с 10 000 BYN в первый год с ростом в последующие годы.

# **4.2 Смета материально-технического снабжения**

Для обеспечения эффективной работы автосервиса планируется ежегодная закупка необходимых материальных ресурсов, включая оборудование, расходные материалы, IT-инфраструктуру и прочие сопутствующие расходы. В таблице 3 представлена смета материально-технического снабжения. Материальные ресурсы в строке «Прочее» приняты как 20% от суммарной стоимости остальных видов материальных ресурсов.

Таблица 3 – Смета материально-технического снабжения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид материальных ресурсов** | **Кол-во ед., шт.** | **Цена единицы, р.** | **Стоимость всего, р.** |
| **Оборудование:** |  |  |  |
| Подъемники (4 поста) | 2 | 10 000 | 20 000 |
| Диагностический стенд (компьютерная диагностика) | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Покрасочная камера | 1 | 25 000 | 25 000 |
| Шиномонтажное оборудование | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Расходные материалы: |  |  |  |
| Масла, фильтры, запчасти | - | - | 10 000 |
| Краски, грунтовки, лаки | - | - | 5 000 |
| Персональные компьютеры для персонала | 5 | 2 000 | 10 000 |
| IT-инфраструктура: |  |  |  |
| Компьютеры для учета и диагностики | 2 | 1 500 | 3 000 |
| Программное обеспечение (CRM, учет) | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Организация пространства: |  |  |  |
| Мебель (зона ожидания, ресепшн) | - | - | 2 000 |
| Системы видеонаблюдения | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Реклама и продвижение: |  |  |  |
| Вывеска и рекламные материалы | - | - | 2 000 |
| Разработка сайта | 1 | 5 000 | **5 000** |
| Прочее (уборка, логистика): | - | - | **19 600** |
| **ИТОГО:** |  |  | **117 600** |

# **4.3 Расчет затрат на оказание услуг**

Затраты включают оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие расходы. Расходы на оплату труда представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Среднесписочная численность, чел.** | **Среднемесячная зарплата 1 работника, BYN** | **Годовые расходы на оплату труда, BYN** |
| **Директор** | **1** | 1 800 | **21 600** |
| Автомеханики | 4 | 1 500 | 72 000 |
| Администратор | 1 | 1 000 | 12 000 |
| Технический персонал(уборка) | 1 | 800 | 9 600 |
| Итого: | 7 |  | 115 200 |
| **2. Отчисления на социальные нужды (34%)** |  |  | **39 168** |
| **Итого:** |  |  | **154 368** |

Сумма амортизационных отчислений исчисляется исходя из срока полезного использования, линейной нормы амортизации на полное восстановление основных средств и первоначальной стоимости. Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет амортизационных отчислений

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Виды внеоборотных активов** | **Стоимость единицы, BYN** | **Общая стоимость, BYN** | **Срок полезного использования, лет** | **Амортизация, BYN** |
| Подъемники | 10 000 | 20 000 | 10 | 2 000 |
| Диагностический стенд | 15 000 | 15 000 | 10 | 1 500 |
| Покрасочная камера | 25 000 | 25 000 | 10 | 2 500 |
| Шиномонтажное оборудование | 5 000 | 5 000 | 10 | 500 |
| Компьютеры и ПО | 3 000/1 500 | 6 000 | 5 | 1 200 |
| Мебель и видеонаблюдение | 2 000/3 000 | 5 000 | 5 | 1 000 |
| **ИТОГО** |  | **76 000** |  | **8 700** |

С учетом расчетов, приведенных в таблицах 3-5, и допущения, что прочие затраты составляют 15% от суммы остальных элементов затрат, можно рассчитать общие затраты на реализацию услуг автосервиса. В таблице 6 представлена смета затрат по годам реализации проекта.

Таблица 6 – Смета затрат на оказание услуг, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Элемент затрат | По годам реализации проекта | | | |
| 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| Материальные затраты | 117 600 | 117 600 | 117 600 | 117 600 |
| Расходы на оплату труда | 115 200 | 115 200 | 115 200 | 115 200 |
| Отчисления на социальные нужды (34%) | **39 168** | **39 168** | **39 168** | **39 168** |
| Амортизация основных средств и нематериальных активов | 8 700 | 8 700 | 8 700 | 8 700 |
| Прочие затраты (15% от суммы остальных затрат) | 40 111 | 40 111 | 40 111 | 40 111 |
| ВСЕГО ЗАТРАТ | **320 779** | **320 779** | **320 779** | **320 779** |

# **5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

Подготовительный этап по созданию автосервиса «AutoFix» займет 5 месяцев и будет включать аренду помещения, закупку оборудования, ремонт и обустройство рабочих зон, а также набор персонала. Проект финансируется за счет собственных средств (150 000 BYN) и заемных средств (50 000 BYN). Внутри автосервиса будет создан функциональный и удобный интерьер, соответствующий стандартам качества и безопасности. Пространство будет разделено на зоны: приемная и зона ожидания клиентов, рабочие посты (4 подъемника), покрасочная камера, склад запчастей, административное помещение и санитарная зона.

Зона приемки и ожидания станет первым местом контакта с клиентами. Здесь будет организован ресепшн с компьютером для записи и учета, удобные кресла, кулер с водой, кофейный автомат и Wi-Fi. Информационный стенд с услугами и акциями разместится у входа. Рабочие посты будут оснащены подъемниками, диагностическим оборудованием и инструментами для ремонта. Покрасочная камера обеспечит качественную покраску автомобилей, а склад – хранение запчастей и расходных материалов. Все зоны будут соответствовать требованиям пожарной безопасности и санитарным нормам.

Персонал «AutoFix» обеспечит высокий уровень обслуживания. Автомеханики будут выполнять ремонт и диагностику, администратор – вести запись и общение с клиентами, технический персонал – поддерживать чистоту и порядок. Штат включает 7 сотрудников, структура и обязанности которых представлены ниже.

Маркетинговые мероприятия начнутся на этапе подготовки: установка вывески, запуск сайта с онлайн-записью, реклама в социальных сетях и раздача листовок. После открытия планируются акции для первых клиентов (скидка 10% на первый визит) и участие в автомобильных выставках для повышения узнаваемости.

Таблица 7 – Обязанности персонала

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Среднесписочная численность, чел.** | **Обязанности** |
| **Директор** | **1** | Управление, стратегия, взаимодействие с партнерами |
| Автомеханики | 4 | Ремонт, диагностика, ТО, кузовные работы |
| Администратор | 1 | Запись клиентов, учет, обратная связь |
| Технический персонал(уборка) | 1 | Уборка, поддержание порядка, мелкие работы |
| Итого: | 7 |  |

Выплаты за неотработанное время (отпуска, больничные) будут соответствовать трудовому законодательству Республики Беларусь, обеспечивая социальные гарантии сотрудникам. Персонал пройдет обучение по работе с оборудованием и клиентами для повышения качества сервиса.

Организационный план «AutoFix» направлен на создание эффективного автосервиса, который сочетает профессионализм, удобство для клиентов и современные стандарты работы. Грамотная организация пространства, квалифицированный персонал и активная маркетинговая стратегия обеспечат привлечение клиентов и стабильное развитие бизнеса.

# **6 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

Инвестиционный план автосервиса «AutoFix» включает расчет затрат на создание и запуск предприятия, а также определение источников финансирования. Основные инвестиции направлены на приобретение внеоборотных активов (оборудование, мебель, IT-инфраструктура) и формирование оборотных активов (запчасти, расходные материалы). Затраты по статье «Прочие внеоборотные активы» приняты на уровне 40% от суммы остальных внеоборотных активов. Инвестиции в оборотные активы рассчитаны исходя из годовой величины материальных затрат (117 600 BYN) и длительности одного оборота в 30 дней, что составляет примерно 9 800 BYN.

Таблица 7 – Общие инвестиционные затраты и источники финансирования по проекту

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды затрат** | **На единицу, BYN** | **Общая сумма, BYN** |
| **Инвестиции во внеоборотные активы** |  | **137 600** |
| Подъемники (4 поста) | 20 000 | 20 000 |
| Диагностический стенд | 15 000 | 15 000 |
| Покрасочная камера | 25 000 | 25 000 |
| Шиномонтажное оборудование | 5 000 | 5 000 |
| Мебель (зона ожидания, ресепшн) | 2 000 | 2 000 |
| Системы видеонаблюдения | 3 000 | 3 000 |
| Компьютеры и программное обеспечение | 6 000 | 6 000 |
| Разработка сайта | 5 000 | 5 000 |
| Аренда помещения (аванс за 1 месяц) | 4 000 | 4 000 |
| Прочие внеоборотные активы (40% от суммы остальных) |  | **52 600** |
| **Инвестиции в оборотные активы** |  | **9 800** |
| Расходные материалы (запчасти, масла, краски) |  | 9 800 |
| **ИТОГО** |  | **147 400** |
| **Источники финансирования** |  |  |
| Собственные средства |  | 150 000 |
| Заемные средства |  | 50 000 |

Общие инвестиционные затраты на запуск «AutoFix» составляют 147 400 BYN. Основная часть средств пойдет на закупку оборудования (подъемники, диагностический стенд, покрасочная камера), организацию пространства и IT-инфраструктуру. Финансирование будет осуществляться за счет собственных средств в размере 150 000 BYN, что полностью покрывает затраты. Заемные средства в размере 50 000 BYN планируются как резерв для непредвиденных расходов или ускорения развития (например, закупка дополнительного оборудования). Это обеспечит стабильный старт и возможность масштабирования бизнеса в будущем.

# **7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

## **7.1 Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности**

Расчет чистой прибыли по проекту и направления ее использования приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Расчет чистой прибыли от проекта, BYN

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| Выручка от реализации | 257 500 | 294 000 | 319 500 | 354 000 |
| НДС (20%) | 51 500 | 58 800 | 63 900 | 70 800 |
| Выручка без НДС | 206 000 | 235 200 | 255 600 | 283 200 |
| Себестоимость | 203 179 | 203 179 | 203 179 | 203 179 |
| Прибыль от реализации | 2 821 | 32 021 | 52 421 | 80 021 |
| Прочая прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Общая прибыль | 2 821 | 32 021 | 52 421 | 80 021 |
| Налоги из прибыли (20%) | 564 | 6 404 | 10 484 | 16 004 |
| Чистая прибыль | 2 257 | 25 617 | 41 937 | 64 017 |
| Выплачено дивидендов | 0 | 0 | 20 968 | 32 008 |
| Инвестировано в активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | 2 257 | 27 874 | 48 843 | 80 852 |

Таблица показывает, как формируется чистая прибыль автосервиса за 4 года. Выручка от реализации растет с 257 500 BYN до 354 000 BYN за счет увеличения числа клиентов (с 1 650 до 2 240). НДС (20%) и себестоимость (203 179 BYN) остаются фиксированными, что отражает стабильные операционные затраты. Прибыль от реализации увеличивается с 2 821 BYN до 80 021 BYN, что демонстрирует рост рентабельности проекта. Налоги из прибыли (20%) также растут пропорционально, но чистая прибыль увеличивается значительно (с 2 257 BYN до 64 017 BYN), что указывает на улучшение финансовых результатов. С 3-го года начинаются выплаты дивидендов (50% чистой прибыли), что снижает нераспределенную прибыль, но позволяет направить средства на развитие бизнеса.

Таблица 9 – Проектно-балансовая ведомость по организации, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год - |
| Внеоборотные активы | 137 600 | 137 600 | 137 600 | 137 600 |
| Оборотные активы | 9 800 | 9 800 | 9 800 | 9 800 |
| ИТОГО ПО АКТИВУ | 147 400 | 147 400 | 147 400 | 147 400 |
| Уставный фонд | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 |
| Нераспределенная прибыль | 2 257 | 27 874 | 48 843 | 80 852 |

Продолжение таблицы 9

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Прочие источники | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные обязательства | -4 857 | -30 474 | -51 443 | -83 452 |
| Краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ИТОГО ПО ПАССИВУ | 147 400 | 147 400 | 147 400 | 147 400 |

Проектно-балансовая ведомость отражает структуру активов и пассивов автосервиса. Активы (внеоборотные и оборотные) остаются неизменными (147 400 BYN), так как инвестиции в оборудование и запасы фиксированы. В пассиве уставный фонд (150 000 BYN) стабилен, а нераспределенная прибыль растет с 2 257 BYN до 80 852 BYN за счет накопления чистой прибыли после выплаты дивидендов (с 3-го года). Долгосрочные обязательства становятся отрицательными (-4 857 BYN в 1-й год до -83 452 BYN в 4-й), что отражает превышение активов над уставным фондом и прибылью, демонстрируя финансовую устойчивость проекта.

Расчет потока денежных средств организации приведен в таблице 10.

Таблица 10 – Расчет потока денежных средств по организации, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год |
| ПРИТОК СРЕДСТВ |  |  |  |  |
| Выручка | 257 500 | 294 000 | 319 500 | 354 000 |
| Вложение в уставный фонд | 150 000 | 0 | 0 | 0 |
| Заемные средства | 50 000 | 0 | 0 | 0 |
| ОТТОК СРЕДСТВ |  |  |  |  |
| Оплата материальных ресурсов | 117 600 | 117 600 | 117 600 | 117 600 |
| Выплата зарплаты | 115 200 | 115 200 | 115 200 | 115 200 |
| Налоги из себестоимости | 39 168 | 39 168 | 39 168 | 39 168 |
| Налоги из прибыли | 564 | 6 404 | 10 484 | 16 004 |
| НДС | 51 500 | 58 800 | 63 900 | 70 800 |

Продолжение таблицы 10.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 20 968 | 32 008 |
| САЛЬДО | 133 468 | -43 172 | -48 720 | -36 780 |
| Денежные средства на начало | 0 | 133 468 | 90 296 | 41 576 |
| Денежные средства на конец | 133 468 | 90 296 | 41 576 | 4 796 |

Таблица показывает движение денежных средств. Приток средств включает выручку (рост с 257 500 BYN до 354 000 BYN), а в 1-м году добавляются уставный фонд (150 000 BYN) и заемные средства (50 000 BYN). Отток средств состоит из фиксированных затрат (материалы, зарплата, налоги из себестоимости) и переменных (НДС, налоги из прибыли, дивиденды). Сальдо в 1-м году положительное (133 468 BYN) за счет инвестиций, но в последующие годы становится отрицательным (-43 172 BYN в 2-м году) из-за роста налогов и выплат дивидендов (с 3-го года). Денежные средства на конец периода снижаются до 4 796 BYN к 4-му году, что указывает на необходимость управления ликвидностью.

# **7.2 Показатели эффективности проекта**

Для оценки эффективности проекта автосервиса «AutoFix» рассчитаны ключевые финансовые показатели с учетом обновленных данных. Ниже приведены формулы, использованные для расчетов, а также подробное объяснение каждого показателя. Кроме того, представлен анализ точки безубыточности с построением графика.

**Формулы и расчеты финансовых показателей**

**Индекс рентабельности инвестиций (ИР):**

Дисконтированный чистый денежный поток (ЧДП) представляет собой сумму чистых прибылей за все годы, приведенных к настоящей стоимости с учетом ставки дисконта (предположим ставку дисконта 10% для простоты).

Объем инвестиций = 147 400 BYN (согласно инвестиционному плану).

где r – ставка дисконта (0,1), t – год.

Общий ЧДП = 2 051 + 21 183 + 31 443 + 43 698 = 98 375 BYN

=0.67

**Рентабельность активов (РА):**

Чистая прибыль за 4-й год = 64 017 BYN.

Средняя стоимость активов:

РА ≈ 43,4%

**Рентабельность оборота (РО):**

Чистая прибыль за 4-й год = 64 017 BYN.

Выручка за 4-й год = 354 000 BYN.

РО ≈ 18,1%.

**Рентабельность продукции (РП):**

Чистая прибыль за 4-й год = 64 017 BYN.

Себестоимость за 4-й год = 203 179 BYN.

РП ≈ 31,5%.

**Точка безубыточности (ТБ)**

Постоянные издержки = 147400 BYN

Цена единицы = 150 BYN (средний чек).

Переменные издержки на единицу:

Материальные затраты = 117 600 BYN, Расходы на оплату труда = 115 200 BYN, Отчисления = 39 168 BYN, Прочие затраты = 40 111 BYN.

Общие переменные затраты = 117 600+115 200+39 168+40 111=312 079 BYN.

Переменные издержки на единицу ≈ 123BYN.

Маржинальный доход на единицу = 150 - 123 = 27 BYN.

ТБ ≈ 5460.

Построим график точки безубыточности на основе полученных значений. Приведен на рисунке 1.

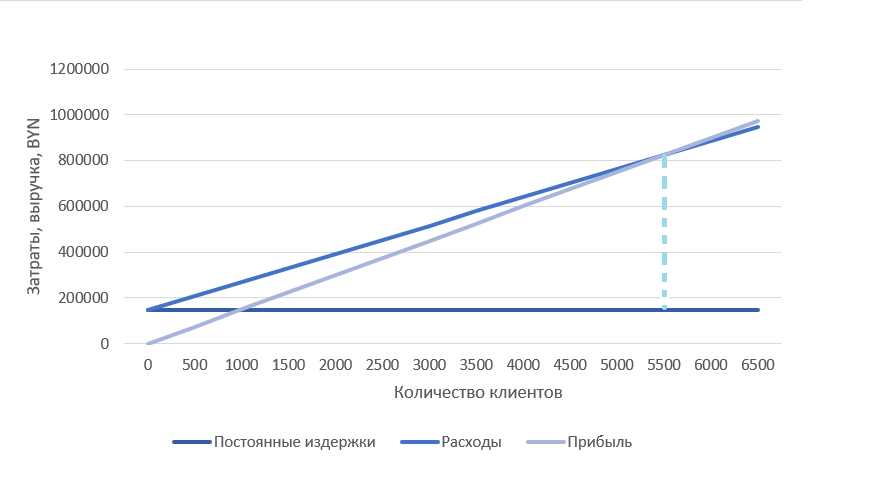


Рисунок 1 – График точки безубыточности

Таким образом проект окупиться менее чем через 3 года с момента запуска, когда количество обслуженных клиентов достигнет значения 5460.

# **8 ЮРИДИЧЕСКИЙ ПЛАН**

Деятельность автосервиса «AutoFix» регулируется законодательством Республики Беларусь, включая требования к регистрации, лицензированию, бухгалтерскому учету, документообороту и соблюдению санитарно-эпидемиологических норм. Согласно законодательству, автосервисы, предоставляющие услуги по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей, не требуют обязательного лицензирования, однако должны соответствовать стандартам качества и безопасности, установленным государственными органами.

Регистрация и организационно-правовая форма. «AutoFix» будет зарегистрирован как общество с ограниченной ответственностью (ООО) «AutoFix». Выбор данной формы позволяет эффективно управлять бизнесом, привлекать инвестиции и минимизировать риски учредителей. Уставный фонд составляет 150 000 BYN, что соответствует минимальным требованиям законодательства для подобных организаций. Для регистрации необходимо подготовить следующие документы: устав организации; решение учредителя о создании ООО; документы, подтверждающие внесение уставного фонда; заявление о государственной регистрации.

Регистрация будет проведена в местном исполкоме Минска с последующим уведомлением налоговых органов. ООО «AutoFix» будет применять общую систему налогообложения, включая: налог на прибыль (20%); налог на добавленную стоимость (НДС) в размере 20%; страховые взносы за сотрудников (34% от фонда оплаты труда).

Бухгалтерский учет и документооборот. Бухгалтерский учет будет организован в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета и другими нормативными актами Республики Беларусь. Учет доходов и расходов будет вестись с учетом всех требований законодательства, включая: ведение первичной документации (акты выполненных работ, заказ-наряды, счета на оплату); формирование отчетности для налоговых органов и органов статистики; учет затрат на закупку оборудования, запчастей и расходных материалов.

Документооборот будет включать использование стандартных форм, таких как заказ-наряды, которые будут фиксировать перечень выполненных работ, стоимость услуг и использованные материалы. Все документы будут храниться в электронном и бумажном виде в соответствии с требованиями законодательства.

Санитарно-эпидемиологические и пожарные нормы. Место размещения автосервиса должно соответствовать требованиям СанПиН и нормам пожарной безопасности. Для этого потребуется: получить разрешение местной администрации на использование помещения под автосервис; провести проверку помещения на соответствие санитарным и противопожарным нормам; утвердить проект перепланировки и оснащения, если это необходимо.

«AutoFix» будет обеспечивать чистоту и порядок в рабочих зонах, а также регулярное обслуживание оборудования для предотвращения аварийных ситуаций.

Контроль качества и ответственность. Для поддержания высокого уровня обслуживания в «AutoFix» будет внедрена система внутреннего контроля, включающая: регулярное обучение персонала по технике безопасности и качеству работы; проведение аудитов качества услуг; сбор обратной связи от клиентов для улучшения работы.

Юридический план «AutoFix» предусматривает соблюдение всех требований законодательства Республики Беларусь, включая регистрацию ООО, организацию учета, документооборота и обеспечение безопасности. Это позволит автосервису работать легально, минимизировать риски и создать прочный фундамент для долгосрочного развития.

# **9 ОЦЕНКА РИСКА И СТРАХОВАНИЯ**

При средней рентабельности автосервиса «AutoFix» в 18-20%, основная доля выручки приходится на оплату труда сотрудников, закупку запчастей, расходных материалов и обслуживание оборудования. Законодательные и технические требования к автосервисам ограничивают возможности оптимизации этих затрат, так как регулярное обновление оборудования и соблюдение стандартов безопасности являются обязательными, а заработная плата сотрудников должна соответствовать минимальным нормам. Это влияет на уровень чистой прибыли, но обеспечивает устойчивое качество услуг.

Успех «AutoFix» будет зависеть от способности предлагать качественные услуги по доступным ценам, несмотря на внешние экономические факторы. Спрос на услуги автосервиса зависит от платежеспособности населения, состояния автопарка и уровня конкуренции в регионе. Чтобы минимизировать риски, «AutoFix» будет уделять внимание удобному местоположению, качеству обслуживания и гибкой ценовой политике.

Оценка рисков проекта и меры по их предотвращению представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Оценка рисков и меры их предотвращения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Риск | Вероятность наступления | Степень тяжести последствий | Меры по предотвращению |
| Увеличение стоимости аренды помещения | Средняя | Низкая | Выбрать экономичное местоположение, мониторить рынок недвижимости |
| Снижение спроса из-за экономического спада | Средняя | Высокая | Поддерживать конкурентные цены, внедрять скидки и акции |
| Высокая конкуренция на рынке автосервисов | Высокая | Средняя | Изучать конкурентов, предлагать уникальные услуги, улучшать сервис и внедрять программы лояльности |
| Неэффективность маркетинговых кампаний | Низкая | Высокая | Провести A/B тестирование рекламы, анализировать целевую аудиторию |

Продолжение таблицы 11

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Повреждение оборудования или запчастей | Низкая | Средняя | Заключить договор страхования оборудования, внедрить строгий контроль за инвентаризацией и хранением |
| Нарушение санитарных или пожарных норм | Низкая | Высокая | Регулярно проверять соответствие нормам, обучать персонал |

Увеличение стоимости аренды помещения. Риск связан с возможным ростом арендной платы, что увеличит операционные затраты. Чтобы минимизировать риск, «AutoFix» выберет экономичное, но доступное местоположение с хорошей транспортной доступностью. Регулярный мониторинг рынка недвижимости позволит своевременно реагировать на изменения цен, а при необходимости рассмотреть переезд в более выгодное помещение.

Снижение спроса из-за экономического спада. Риск заключается в уменьшении платежеспособности населения, что может снизить спрос на платные услуги автосервиса. Для предотвращения «AutoFix» будет поддерживать конкурентные цены, внедрять программы лояльности (скидки, бонусы) и улучшать качество обслуживания, чтобы клиенты выбирали сервис даже в условиях экономических трудностей.

Высокая конкуренция на рынке автосервисов. Риск связан с наличием множества конкурентов в Минске, предлагающих аналогичные услуги. Чтобы выделиться, «AutoFix» будет проводить анализ конкурентов, разрабатывать уникальные предложения (например, выездная диагностика, онлайн-запись) и акцентировать внимание на высоком качестве обслуживания и доступных ценах.

Неэффективность маркетинговых кампаний. Риск состоит в том, что рекламные кампании могут не привлечь достаточное число клиентов, что снизит поток посетителей. Для минимизации этого риска «AutoFix» проведет A/B тестирование рекламных материалов, проанализирует потребности целевой аудитории и создаст таргетированные кампании в социальных сетях и на сайте.

Повреждение оборудования или запчастей Риск связан с возможным выходом из строя оборудования или порчей запчастей из-за неправильного хранения или использования. Чтобы предотвратить это, «AutoFix» застрахует оборудование, внедрит строгий контроль за инвентаризацией и обеспечит правильные условия хранения.

Нарушение санитарных или пожарных норм Риск связан с возможными штрафами или приостановкой деятельности из-за несоответствия нормам. Для предотвращения «AutoFix» будет регулярно проводить проверки помещений, обучать персонал требованиям безопасности и поддерживать чистоту и порядок в рабочих зонах.

«AutoFix» сталкивается с рядом рисков, связанных с экономическими, конкурентными и операционными факторами. Однако благодаря продуманной стратегии, включающей анализ рынка, эффективное управление затратами и гибкую маркетинговую политику, автосервис сможет минимизировать эти риски и обеспечить стабильное развитие. Уникальные услуги, такие как выездная диагностика и онлайн-запись, помогут «AutoFix» выделиться на фоне конкурентов и привлечь больше клиентов.