

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА»

**Отдел магистратуры**  
**Кафедра инновационного управления**

Аннотация к магистерской диссертации

**Оценка целесообразности открытия нового дилерского центра BMW в  
Беларуси**

СУКОНКИН Никита Александрович

Научный руководитель  
Залуцкий Василий Николаевич,  
руководитель образовательных программ ООО «ПроКонсалтингбай»

Минск, 2022

Тема представленной магистерской работы: БИЗНЕС-ПЛАН НОВОГО ДИЛЕРСКОГО ЦЕНТРА BMW В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.

В структуру магистерской работы входят: введение, основная часть, представленная в трех главах – теоретическая и практическая, заключение, список использованных источников и приложения. Первая глава – теоретический раздел включает в себя вопросы, связанные с изучением основных понятий бизнес-планирования, сущности и методологических подходов в предмете исследования. Вторая глава представляет собой аналитический раздел, анализ микросреды и микросреды предприятия. В третьей главе работы представлен план реализации эффективного бизнес-проекта. В заключение приводятся основные выводы по результатам анализа и выработанные мероприятия по совершенствованию деятельности созданного предприятия.

Объектом исследования является оценка целесообразности открытия нового дилерского центра BMW в Республике Беларусь.

Предметом исследования является совокупность экономических показателей, а также нефинансовых показателей проекта.

Основная цель исследования: разработать бизнес-план нового дилерского центра BMW в Республике Беларусь.

Методы исследования: количественные и качественные методы исследования, системный подход, методы логического обобщения материалов, статистический анализ.

Бизнес-план помогает предпринимателям продумать свою стратегию, сравнить свой энтузиазм с реальностью и осознать свои ограничения. Это позволит избежать таких потенциально опасных ошибок, как нехватка капитала для работы фирмы, отрицательное сальдо денежного потока, неправильный подбор персонала, неправильный выбор места расположения предприятия и погоня за не тем рынком, который действительно нужен.

Целью магистерской работы является разработка бизнес-плана нового дилерского центра BMW в Республике Беларусь.

Для достижения цели ставятся следующие задачи:

- определить специфику бизнес-планирования коммерческой деятельности;
- провести маркетинговое исследование рынка дилерских центров премиум-класса
- сегмент Республики Беларусь;
- определить бизнес-модель;
- определить стоимостную модель;
- анализировать возможные риски, связанные с созданием дилерского центра BMW и ведением бизнеса.

Результаты: получены, систематизированы и проанализированы количественные и качественные данные о компании и рынках. На этих данных строилась стратегия выхода на новый рынок.

Диссертация имеет преимущественно практическое значение. Результаты исследования могут быть использованы предпринимателями, желающими инвестировать в автобизнес в Республике Беларусь.

Область применения: маркетинг, бизнес-планирование, стратегический менеджмент.

Topic of Master's thesis: DEVELOPMENT OF THE STRATEGY FOR FUTBERG LLC TO ENTER THE MARKET OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN.

The structure of the Master thesis includes: introduction, basic the part presented in three chapters – theoretical and practical, conclusion, list of sources used and appendixes. The first chapter – the theoretical section includes issues related to the study of the basic concepts of business planning, the essence, and methodological approaches in the subject of the study. The second chapter is an analytical section, an analysis of the microenvironment and microenvironment of the enterprise. The third chapter of the work presents implementation plan for an effective business project. In conclusion, the main conclusions are given based on the results of the analysis and the measures developed to improve the activities of the established enterprise.

Object of study: FUTBERG LLC, a manufacturer of suture surgical material. Subject of study: Development of the strategy for FUTBERG LLC to enter the market of the Republic of Kazakhstan. The relevance of the study is due to the practical need to expand the geography of the company's activities by maximizing capacity utilization in the Republic of Belarus, as well as in order to increase the company's profits and increase brand awareness abroad.

The main goal of the master's thesis: to analyze the existing business environment in the market of suture surgical material in the Republic of Kazakhstan, to develop an effective strategy for FUTBERG LLC to enter the market of the Republic of Kazakhstan, to evaluate the effectiveness of the investment project.

Research methods: conventional collection and secondary information, literature review, research of documents and articles, systematization of data, interviews of experts, comparative analysis and expert assessments.

A business plan helps entrepreneurs think through their strategy, measure their enthusiasm against reality, and recognize their limitations. This will avoid such potentially dangerous mistakes as lack of capital to operate the firm, a negative cash flow balance, improper selection of personnel, the wrong choice of location of the enterprise and the pursuit of the wrong market that is needed really.

The purpose of the master's thesis is to develop a business plan for a new BMW dealership in the Republic of Belarus.

To achieve the goal the following tasks are set:

- to define the specifics of business-planning of commercial activity;
- to conduct marketing research of the market of dealerships in the premium segment of the Republic of Belarus;
- define the business model;
- determine the cost model;
- analyze the possible risks associated with the creation of a BMW dealership and the conduct of business.

Results: received, systematized and analyzed quantitative and qualitative data about company and markets. On this data a strategy for entering a new market was built.

The practical significance of this work lies in the fact that this study is being conducted for the first time for the company and it is great importance for the successful development of the company in the future.

Тэма магістарскай дысертацыі: РАСпрацоўка СТРАТЕГІІ ТАА «FORFUTBERG» ДЛЯ ВЫХОДУ НА РЫНК РЭСПУБЛІКІ КАЗАХСТАН.

Структура магістарскай дысертацыі ўключае: уводзіны, асноўную частку, прадстаўленую ў трох раздзелах – тэарэтычнай і практычнай, заключэнне, спіс выкарыстаных крыніц і дадаткі. Першы раздзел – тэарэтычны раздзел уключае пытанні, звязаныя з вывучэннем асноўных паняццяў бізнес-планавання, сутнасці і метадалагічных падыходаў у прадмеце даследавання. Другая глава — аналітычны раздзел, аналіз мікраасяроддзя і мікраасяроддзя прадпрыемства. У трэцім раздзеле працы прадстаўлены план рэалізацыі эфектыўнага бізнес-праекта. У заключэнне па выніках аналізу і распрацаваных мер па ўдасканаленні дзейнасці створанага прадпрыемства прыведзены асноўныя высновы.

Аб'ект даследавання: ТАА FUTBERG, вытворца шовнага хірургічнага матэрыялу. Прадмет даследавання: Распрацоўка стратэгіі выхаду ТАА FUTBERG на рынак Рэспублікі Казахстан. Актуальнасць даследавання абумоўлена практычнай неабходнасцю пашырэння геаграфіі дзейнасці кампаніі за кошт максімальнага выкарыстання магутнасцей у Рэспубліцы Беларусь, а таксама ў мэтах павелічэння прыбытку кампаніі і павышэння пазнавальнасці брэнда за мяжой.

Асноўная мэта магістарскай дысертацыі: прааналізаваць існуючае бізнес-асяроддзе на рынку шовнага хірургічнага матэрыялу ў Рэспубліцы Казахстан, распрацаваць эфектыўную стратэгію выхаду ТАА FUTBERG на рынак Рэспублікі Казахстан, ацаніць эфектыўнасць інвестыцыйнага праекта.

Метады даследавання: звычайны збор і другасная інфармацыя, агляд літаратуры, даследаванне дакументаў і артыкулаў, сістэматызацыя даных, інтэрв'ю экспертаў, параўнальны аналіз і экспертныя ацэнкі.

Бізнес-план дапамагае прадпрыемствам прадумаць сваю стратэгію, суаднесці свой энтузіязм з рэальнасцю і прызнаць свае абмежаванні. Гэта дазволіць пазбегнуць такіх патэнцыйна небяспечных памылак, як недахоп капіталу для працы фірмы, адмоўны баланс грашовых патокаў, няправільны падбор персаналу, няправільны выбар месца размяшчэння прадпрыемства і пагоня за няправільным рынкам, які сапраўды патрэбны.

Мэтай магістарскай працы з'яўляецца распрацоўка бізнес-плана новага дылерскага цэнтра BMW у Рэспубліцы Беларусь.

Для дасягнення мэты ставяцца наступныя задачы:

- вызначыць спецыфіку бізнес-планавання камерцыйнай дзейнасці;
- правесці маркетынгавыя даследаванні рынку дылераў прэміум-класа
- сегмент Рэспублікі Беларусь;
- вызначыць бізнес-мадэль;
- вызначыць мадэль сабекошту;
- прааналізаваць магчымыя рызыкі, звязаныя са стварэннем дылерскага цэнтра BMW і вядзеннем бізнесу.

Вынікі: атрыманы, сістэматызаваны і прааналізаваны колькасныя і якасныя дадзеныя аб кампаніі і рынках. На гэтых дадзеных была пабудавана стратэгія выхаду на новы рынак.

Практычная значнасць гэтай працы заключаецца ў тым, што дадзенае даследаванне праводзіцца для кампаніі ўпершыню і мае вялікае значэнне для паспяховага развіцця кампаніі ў будучыні.