

## **БИЗНЕС ПЛАН НА ФИРМА „СУАРЕЗ ШАТЪЛ” ООД**

Делфина Гоцевска, Никол Никифорова, Звездомира Василева, Боряна Симеонова  
[delfina.gocevska@yahoo.com](mailto:delfina.gocevska@yahoo.com)

**ВТУ „Тодор Каблешков”**  
**гр. София, 1574, ул. „Гео Милев” № 158**  
**БЪЛГАРИЯ**

**Ключови думи:** Бизнес план, летищен шатъл

**Резюме:** В публикацията се разглежда изготвянето на бизнес план на фирма „Суarez Шатъл” основана с цел да осигурява безопасност, удобство и комфорт на всеки пътуващ. Дейността на фирмата е: превоз на пътници от и до квартали в гр. София, до летище София, от и до хотели в гр. София.

**Анализ на бизнеса:** Летищния шатъл представлява транспортна услуга, която е свързана с транспортирането на пътници и багажите им от и до квартали в гр. София. Маршрути, по които се извършват превози са:

1. Летище София - Район Кремиковци - Район Нови Искър – Район Банкя;
2. Летище София - Район Искър - Район Панчарево;
3. Летище София - Район Сердика – Район Надежда – Район Връбница;
4. Летище София - Район Слатина - Район Подуяне - Район Илинден;
5. Летище София - Район Красно Село – Район Красна поляна – Район Овча Купел;
6. Летище София - Район Младост - Район Студентски град - Район Трианица.

Услугата „Шатъл превози“ е достъпна 22 часа в денонощието, седем дни в седмицата, 365 дни в годината.

Бизнес планът е изготвен за период от 5 години. Фирмата е създадена с 100% частен капитал.

### **I. Цели и задачи на фирма „Суarez Шатъл” ООД:**

1. Дългосрочни цели на фирма “Суarez Шатъл” ООД
  - Създаване на лидерска позиция на пазара в България и увеличение на пазарния дял от 15% на 30% през следващите пет години.
2. Краткосрочни цели на фирма “Суarez Шатъл”
  - Закупуване на 15 нови микробуса;
3. Задачи на фирма „ Суarez Шатъл”
  - Установяване на нови контакти и договорни отношения с туристически агенции и хотели;
  - Сключване на договори с авиокомпаниите Wiz Air и Bulgaria Air, включващи опция за резервиране на шатъл услуга в самолетния билет по избор на територията на гр. София;
  - Поддържане на добър имидж на услугата и фирмата;

- Задържане на професионално квалифицирания персонал;
- Запазване на постоянните и лоялни клиенти;
- Задоволяване потребителското търсене и нуждите на клиентите;
- Сключване на договори с партньори;
- Изграждане на по-добър виртуален маркетинг на фирмата;
- Разширяване обхвата на работа от и до близки до гр. София курортни градове;
- Набиране на парични средства за закупуване на нови микробуси.

#### 4. Маркетингово пручване

- Пътниците преминали през 2016 г. през летище „София“ бележат ръст спрямо отчетените пътници през 2015 г. от 4 088 943 на 4 980 387 (таблица 1). Констатираното увеличение на преминалите пътници през летище „София“ ще окаже благоприятен ефект върху предлаганите услуги от „Суarez Шатъл“ ООД.

Таблица 1

ПЪТНИЦИ (2015-2016 г.)	2015 г.	2016 г.	% ПРОМЯНА
Януари	291 169	328 056	12,7%
Февруари	270 662	313 751	15,9%
Март	304 995	339 075	11,2%
Април	325 790	367 696	12,9%
Май	352 336	410 198	16,4%
Юни	368 440	415 559	12,8%
Юли	393 312	458 343	16,5%
Август	418 846	462 879	10,5%
Септември	400 115	504 017	26,0%
Октомври	357 978	477 322	33,3%
Ноември	289 874	431 470	48,8%
Декември	315 466	472 021	49,6%
Общо	4 088 943	4 980 387	21,8%

Източник: Летище София

По данни на НСИ към 2016 г. общо направените разходи са в размер на 1134156 лв., в т.ч. разходи за лични пътувания в размер 1025177 лв. и разходи за професионални пътувания в размер на 108979 лв.

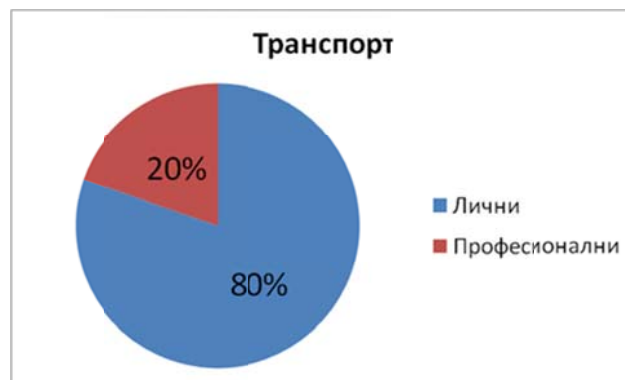
Пътуванията с цел почивка са по-многобройни отколкото професионалните пътувания. Професионалните пътувания са с по-малка изразена сезонност отколкото с цел почивка.

От гледна точка на структурата се наблюдава, че голям дял от разходите за туристически пътувания заемат разходите за транспорт – 284013 лв. (таблица 2). Фирма „Суarez Шатъл“ ООД, вижда възможност за по-нататъшно развитие, както количествено измерено, така и за повишаване на качеството на предлаганата услугата.

Таблица 2.

<b>Разходи по видове(без туристически пакет) за туристически пътувания на лица на 15 и повече години за 2016 година</b>			
Видове разходи	Общо	Туристически пътувания по видове	
		лични	професионални
<b>Общо</b>	<b>1134156</b>	<b>1025177</b>	<b>108979</b>
Храна	420080	395908	60723
Настаяване	256528	228672	64407
Транспорт	284013	257368	63196
Други	183561	175296	44816
<b>В страната</b>	<b>754099</b>	<b>711860</b>	<b>42239</b>
Храна	303610	294049	32823
Настаяване	183764	174394	32632
Транспорт	168010	159234	32038
Други	114255	111430	26087
<b>В чужбина</b>	<b>380057</b>	<b>313317</b>	<b>66740</b>
Храна	116470	101859	27900
Настаяване	72764	54278	31775
Транспорт	116003	98134	31158
Други	69306	63866	18729

Източник: Национален статистически институт



Графика 1.

От графика 1 се наблюдава ,че разходите за транспорт за лични пътувания са 80% от разходите за общи пътувания.

## II. Отраслова характеристика

1. Летище София е най-голямото международно летище в България, което е с добре развита мрежа от целогодишни въздушни линии. Град София има благоприятно географско положение, градът е свързан с вътрешността на страната, чрез автомагистрала - АМ Тракия, АМ Хемус, АМ Люлин, АМ Калотина. Свързан е с Транс - европейски коридори №4, №8 и №10. Тези коридори и автомагистрала свързват града със съседни държави.

2. Туризма е един от основните отрасли на българската икономика. Между туризма и транспорта има безспорна връзка. Колкото по-развит е достъпът до дадена страна, толкова по-популярна е тя сред туристите.

3. Летище „София“ се обслужва освен от стандартни авиокомпани, но и от нискотарифни .Тези компании оказват влияние за развитието на българския туризъм. Значителна част от посещенията на международни туристи у нас през 2016 г. – 4 620

168, или 56% от всички посещения на чуждестранни туристи са от държави, които не са съседни на България, като туристите от тях пристигат предимно с въздушен транспорт (графика 2).

Нискотарифните авиокомпани осигуряват по-голяма достъпност и свързаност на направления и увеличение на броя на пристигащите и заминаващите на летище „София“.

Общ брой пътници на летище София за периода 2012 – 2016 г.:



Графика 2.  
Източник: Летище София

От графика 2 се забелязва тенденция на увеличение на броя на преминалите през летище „София“ пътници, което ще доведе до увеличаване на търсенето на висококачествени от своя страна услуги за транспорт от и до летище София и от и до хотели в гр. София.

### III. Маркетингова стратегия.

1. Предоставяне на висококачествени услуги, чрез предлагане на специален подход към нашите клиенти. Услуги съобразени с изискванията им в рамките на нашите условия, което да доведе до тяхна удовлетвореност и да открие компанията „Суarez Шатъл“ ООД от останалите конкуренти на пазара.
2. „Суarez Шатъл“ ООД е коректна и точна фирма, предоставяща услуги 365 дни в годината, 24 часа в денонощието, достъпно пътуване до летището, навременно с безопасни, опитни и учтиви шофьори, с нови чисти и уютни микробуси.
3. Предимство на „Суarez Шатъл“ ООД спрямо конкурентите е 22 часовото обслужване. Новите транспортни средства, с които разполага „Суarez Шатъл“ ООД води до по-малко транспортни разходи и по-голяма екологична ефективност.
4. SWOT - Анализ на „Суarez Шатъл“ ООД

Силни страни	Слаби страни
<ul style="list-style-type: none"> <li>- надежден и удобен превоз чрез нови микробуси;</li> <li>- квалифициран персонал с необходимите умения и владеене на чужди езици;</li> <li>- учтиви и образовани водачи на МПС;</li> <li>- използване на приложение за мобилни устройства „Shuttle Mobile“;</li> <li>- фиксирана цена за услугата;</li> <li>- посттерминал в микробусите.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- липса на квалифицирани служители;</li> <li>- конкурентни фирми с подобна дейност;</li> <li>- продължителен престой на микробуса при началните и крайни спирки.</li> </ul>

<b>Възможности</b> - разрастване на бизнеса; - устойчиво бъдещо търсене; - усвършенстване на материалната база.	<b>Заплахи</b> - потенциална конкуренция от друг пазар; - катастрофално събитие, което ще доведе до отрицателен ефект върху фирмата (ПТП).
--	--

### 5. Конкуренти

„ Метрополитен” ЕАД	Таксиметрови услуги:	Рент-а-кар компании
<b>Предимства:</b> - бързо пътуване; - безопасно; - екологично; - ниска себестойност на превоза.	<b>Предимства:</b> - удобство; - бърз превоз на пътници между различни райони в града; - гъвкавост на извършваните превози по избрани от пътниците маршрути.	<b>Предимства:</b> - удобство; - познати марки автомобили;
<b>Недостатъци:</b> - Метрото няма директна връзка до Терминал 1; - няма визуална представа за пътуващите; - недостъпен от всеки район на гр. София.	<b>Недостатъци:</b> - висока себестойност на превоза; - нелицензирани представители на таксиметрови услуги; - големият брой на таксиметрови автомобили създава допълнителни проблеми на градовете, свързани със задръствания.	<b>Недостатъци:</b> - висока себестойност на услугата; - ползвателят е отговорен за повреда /кражба/ на превозното средство; - ориентирането на територията на гр. София за туристи е затруднено.

### IV. Себестойност

Себестойността за различните райони в гр. София се калкулират спрямо разстоянието между кварталите и летище София. В таблица 5 са представени цените за отделните райони.

Таблица 3.

Район	Стойност на билет	Деца под 10 год. (Отстъпка 40%)	Група пътуващи (Отстъпка 20%)	Лица над 70 год. (Отстъпка 40%)
Баня, Кремиковци, Нови Искър	6.50 лв.	4.64 лв.	5.42 лв.	4.64 лв.
Витоша, Искър, Панчарево	4.00 лв.	2.86 лв.	3.33 лв.	2.86 лв.
Сердика, Надежда, Връбница	3.00 лв.	2.14 лв.	2.50 лв.	2.14 лв.
Красно село, Красна поляна, Овча купел	4.20 лв.	3.00 лв.	3.50 лв.	3.00 лв.
Младост, Студентски, Триадица	3.00 лв.	2.14 лв.	2.50 лв.	2.14 лв.
Слатина, Подуяне, Илинден	2.50 лв.	1.79 лв.	2.08 лв.	1.79 лв.

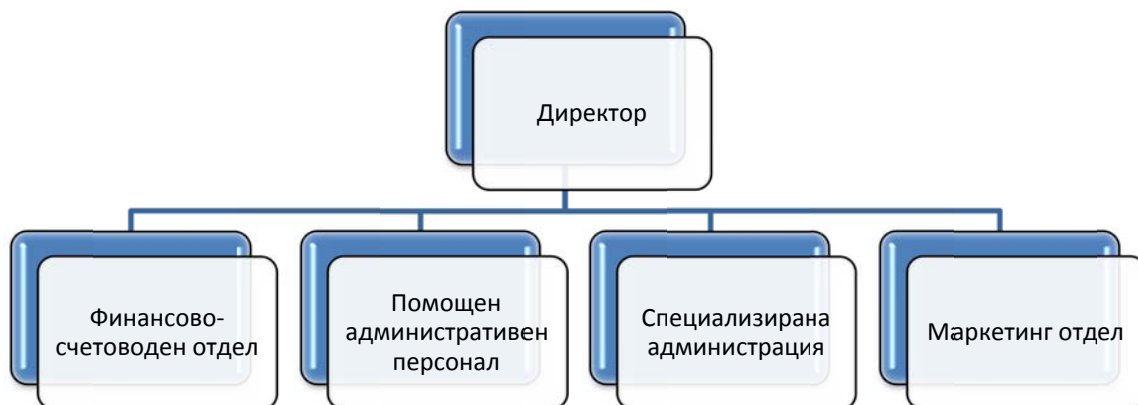
Управителите на фирмата са предвидили следните отстъпки:

- за деца под 7 год.;
- за група пътуващи;
- за лица над 70 год.

Тези търговски отстъпки ще бъдат в размер от 20 до 40%.

## V. Организационна структура

### 1. Структурата на „Суарез Шатъл“ ООД



## VI. Финансов план

Таблица 4 - Прогнозен отчет на приходите и разходите

	година	година	година	година	година
ПРОГНОЗЕН ОТЧЕТ НА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ	I	II	III	IV	V
за пет годишен период					
<i>Пера</i>					
3 Приходи от продажба на услуги	10 300 360	12 364 032	14 836 838	17 804 206	21 365 047
Годишен прираст на приходите от продажба		20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
I ОБЩО ПРИХОДИ ОТ ПРОДАЖБИ	10 300 360	12 364 032	14 836 839	17 804 206	21 365 047
4 Разходи за материали	1121680	1 233 848	1 357 233	1 492 956	1 642 252
% от приходите от продажби на продукцията	10,8%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
II СТОЙНОСТ НА ПРОДАДЕНИТЕ СТОКИ И ПРОДУКЦИЯ	1121680	1 121 680	1 121 680	1 121 680	1 121 680
III БРУТНА ПЕЧАЛБА	9181580	11242352	13715159	16682526	20243367
6 Други оперативни приходи	0	0	0	0	0
7.1.1 Брой служители	90	100	105	110	120
7.1.2 Годишна заплата на човек	13656	14200	14954	15630	16000
7.1 Годишни разходи за заплати на персонал	1269996	1365588	1464988	1569680	1679090
7.2 Годишни разходи за осигуровки на персонал	86532	92620	94202	96452	98246
7 Общо разходи за труд	1370277	1472508	1574251	1681872	1793456
IV ПЕЧАЛБА ПРЕДИ ЛИХВИ, ДАНЪЦИ И АМОРТИЗАЦИИ	9181580	11018016	13221619	15865943	19039132
Годишен прираст в печалбата преди лихви, данъци и амортизации		20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
10 Разходи за амортизации и обезценки	18000	18000	18000	18000	18000
V ПЕЧАЛБА ПРЕДИ ЛИХВИ И ДАНЪЦИ	9163580	11000016	13203619	15847943	19021132
Годишен прираст в печалбата преди лихви и данъци		20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
VI ПЕЧАЛБА ПРЕДИ ДАНЪЦИ	9163580	11000016	13203619	15847943	19021132
13.1 Ставка на данъка върху печалбата	10%	10%	10%	10%	10%
13 Разходи за данъци	916368	1100002	1320362	1584794	1902113
VII НЕТНА ПЕЧАЛБА СЛЕД ДАНЪЦИ	8247112	9900014	11883257	14263149	17119018
Годишен прираст в печалбата преди лихви и данъци		20,0%	20,0%	20,0%	20,0%

Таблица 5. Километри и цена на билет за микробусите по маршрути.

Район	Километри	Цена на км	Стойност на билет	Брой места
Банкя, Кремиковци, Нови Искър	65	0,80 лв.	6,50 лв.	8
Витоша, Искър, Панчарево	40	0,80 лв.	4,00 лв.	8
Сердика, Надежда, Връбница	30	0,80 лв.	3,00 лв.	8
Красно село, Красна поляна, Овча купел	42	0,80 лв.	4,20 лв.	8
Младост, Студентски, Триадица	30	0,80 лв.	3,00 лв.	8
Слатина, Подуяне, Илинден	25	0,80 лв.	2,50 лв.	8

Таблица 6. Гориво за 1 превозно средство.

Гориво за превозното средство					
	Разход на 100 км	Цена горво	Километри	Сума лева	Разход на гориво (литри)
Отиване	15	2,10 лв.	4400	1 386,00 лв.	660
Връщане	15		4400	1 386,00 лв.	660
Общо	30		8800	2 772,00 лв.	1320

#### ЛИТЕРАТУРА:

- [1.] Национален статистически институт – <http://www.nsi.bg/>  
 [2.] Главна дирекция „Въздухоплавателна администрация“ – <https://www.caa.bg/>

## BUSINESS PLAN OF THE COMPANY “SUZREZ SHUTTLE” LTD

Delfina Gocevska, Nikol Nikiforova, Zvezdomira Vasileva, Borqna Simeonova  
[delfina.gocevska@yahoo.com](mailto:delfina.gocevska@yahoo.com)

*Todor Kableshkov University of Transport  
 Sofia, 1574, 158 Geo Milev  
 BULGARIA*

**Key words:** *Business plan, Airport shuttle*

**Abstract:** *The publication examines the preparation of a business plan of the company "Suarez Shuttle" established to provide safety, convenience and comfort of every traveler. The scope of activity is: transport of passengers to and from neighborhoods in the city Sofia, Sofia airport, to and from hotels in Sofia.*