

БИЗНЕС ПЛАН НА ФИРМА ЗА ОЗЕЛЕНЯВАНЕ „GREEN FUTURE“ ООД

**Весела Въжарска, Вероника Цветкова, Венета Игнатова, Зарин Дараков,
Тенчо Петров**
ztdarakov@abv.bg

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

Ключови думи: бизнес план, SWOT анализ

Резюме: В публикацията се разглежда изготвянето на бизнес план на фирма “Грийн Фючър” основана с цел подпомагане и подобряване естетическия вид на зелените площи, които ни заобикалят. Аранжираме детски площадки, паркове, частни и общински площи. Разработваме проекти по наши идеи с фиксирани цени и по идея на клиента с цени по договаряне.

Фирмата е специализирана в проектиране, озеленяване и поддръжка на обекти /хотели, паркове и градини, интериорни и екстериорни архитектури, подпорни скатове и др./.

Цели на бизнес плана

- Краткосрочни – да завоюваме пазарен престиж
- Средносрочни – финансова стабилност
- Дългосрочни – постепенно разширяване на пазарния дял

Срок на изпълнение – 3 години

Финансиране :

- 50% от капитала ще се финансира от личните средства на собствениците;
- 50% от капитала ще се финансира от Кредит за малки и средни предприятия

Анализ на бизнеса:

Фирмата е организация със стопанска цел, приела да се развива в силно конкурентната среда в областта на озеленяването и поддръжката на зелени площи. Целите на фирмата са в съответствия изискванията за запазване чиста екологична среда. След създаването на декоративна градина в (“Озеленяване площите на ВТУ Тодор Каблешков”) е разработен бизнес план за текущото подържане като се използват и други паркове. Важен етап в подхода на

изграждането на ландшафта е изаявата за професионално реализиране. Качествената поддръжка е гаранция за естетически издържана паркова площ. Поддръжката при дърветата, храстите и др. растения започва непосредствено след засаждането им и включва интензивни агротехнически мероприятия. Растителността изисква редовно запасяване с необходимите количества воден субстрат и съответното подхранване. Със съответното количество изкуствени торове като се отчита вредното въздействие върху околната среда.

Стратегията се изразява в привличане на повече клиенти, разширяване на пазарния дял и увеличаване на приходите. Без да е основна цел печалбата, формирането ще е предпоставка за израстване на пазара. Стратегията се основава на факта, че озеленяването и обогатяването на природната среда допринася не само за красива природа, а и за превръщането на София в една истинска европейска столица от нашата фирма „Green Future“ ООД. Считаме че развиваният от нас бизнес е жизнеспособен и ще доведе до положителни икономически резултати.

SWOT анализ на бизнеса:

Силни страни:

- Облагородяване на площите
- Създаване на естетически вид
- По – приятни места за отдих
- Перспектива за по – красиво и зелено бъдеще за подрастващото поколение

Слаби страни:

- Не достатъчни инвестиции в озеленяване
- Необходимост от допълнително финансиране за поддръжка след края на проекта

Възможности:

- Кандидатстване по Европейска програма за финансиране за устойчиво развитие
- Удовлетворяване на всички заинтересовани страни

Заплаха на плана :

- Конкуренция
- Склонност на хората сами да облагородяват площите около блоковете си
- Възможно неблагоприятни климатични условия

Характеристика на отрасъла: услуги по изграждане на озеленени площи и поддръжката им.

Дейността на фирмата се изразява в:

- обработване и засаждане на тревни площи;
- аранжиране с цветни лехи;
- отделна допълнителна декорация;
- засаждане на различни дървесни видове и храсти;
- почистване и облагородяване на пустеещи площи;
- обработката и поддръжката на зелените площи в бъдеще

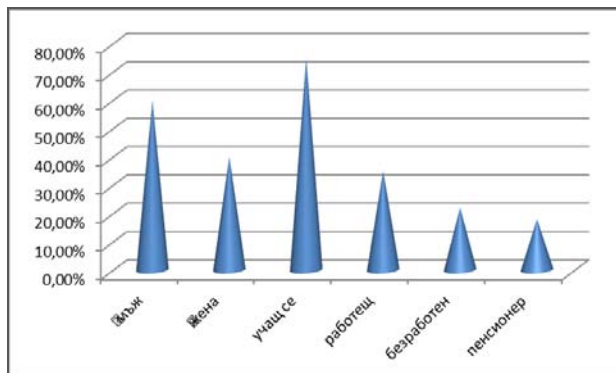
Мисия – облагородяване на околната среда и разкрояване на жизненото пространство.

Пазарна стратегия – постепенно разширяване на пазарния дял съответно увеличаване на клиентите.

Анализ на данните от анкетата проведена за проучване състоянието на пазара в дадения сектор:

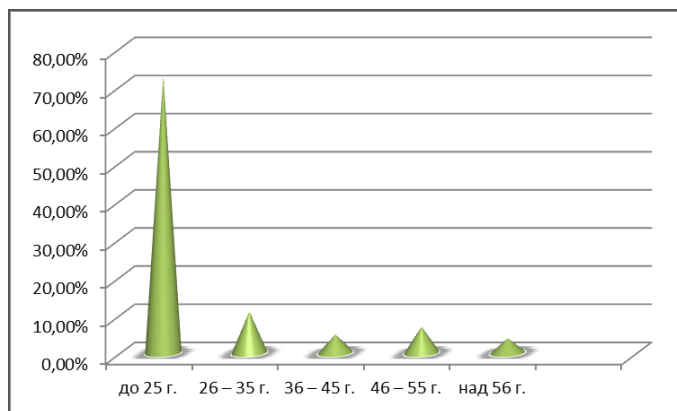
1. Вие сте:

♂ мъж	♀ жена	🎒 учащ се	✂ работещ	⌚ безработен	👴 пенсионер
60,00%	40,00%	75,00%	35,00%	22,00%	18,00%



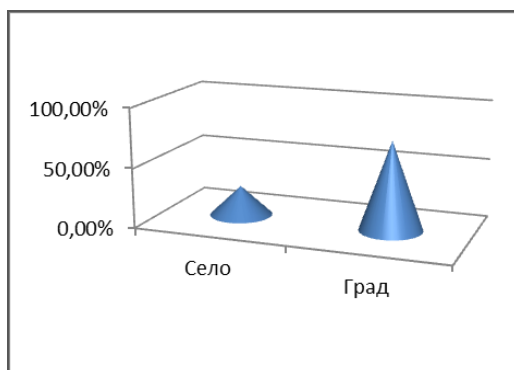
2. В коя възрастова група попадате?

до 25 г.	26 – 35 г.	36 – 45 г.	46 – 55 г.	над 56 г.
73,00%	11,00%	5,00%	7,00%	4,00%



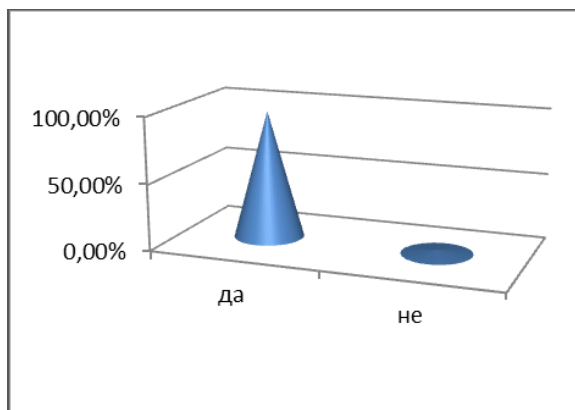
3. Живеете в:

Село	Град
25,00%	75,00%



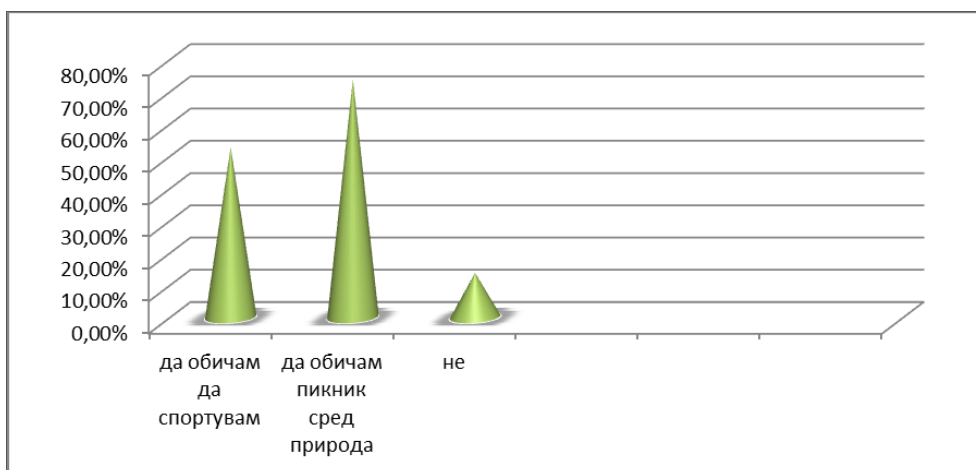
4. Обичате ли да се разхождате в паркови озеленени градини?

да	не
97,00%	3,00%



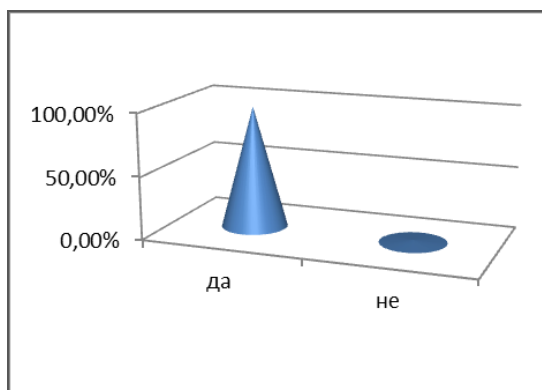
5. Искате ли да спортувате или да провеждате пикник на зелени поддържани площи?

да обичам да спортувам	да обичам пикник сред природа	не
53,00%	74,00%	14,00%



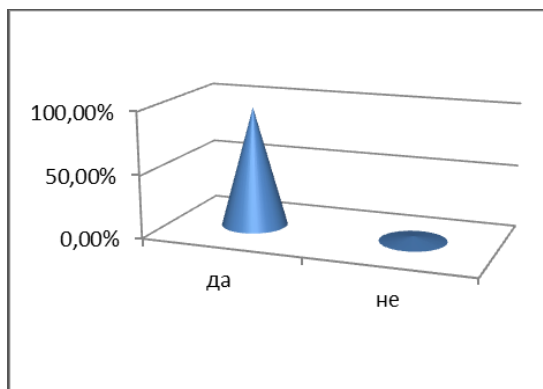
6. Зеленината и цветята подобряват настроението на хората. Желаете ли да се чувствате заобиколени от красотата на природата?

да	не
98,00%	2,00%



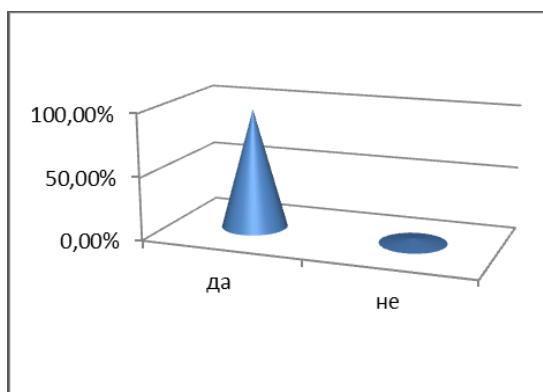
7. Ако живеете в къща – искате ли да имате райска градина и красив двор?

да	не
96,00%	4,00%



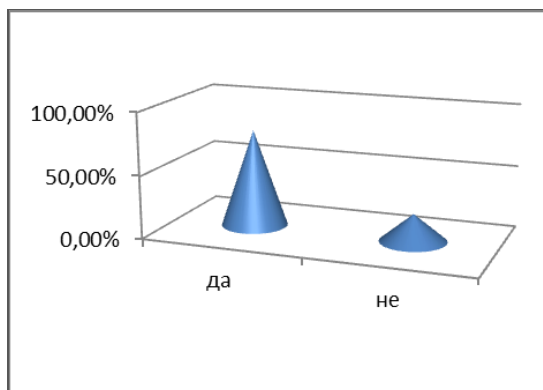
8. Ако междублоковите пространства Ви се струват беезобразно замърсени – мечтаете ли да са свежо зелени тревни площи с вечнозелени растения?

да	не
96,00%	4,00%



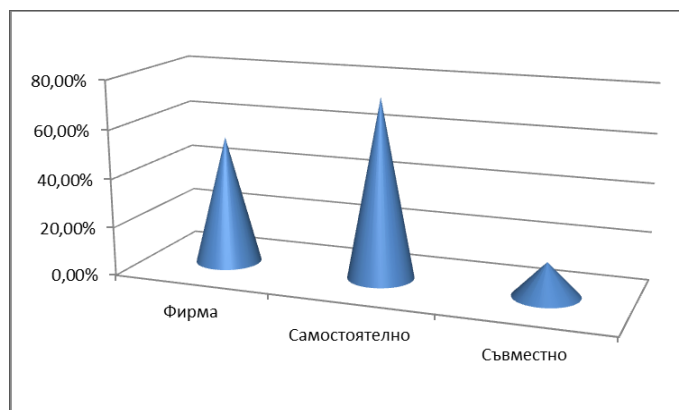
9. Отглеждате ли цветя вкъщи и на работното място? Ако да, то бихте ли отделили средства и за отглеждането им в обществото?

да	не
78,00%	22,00%



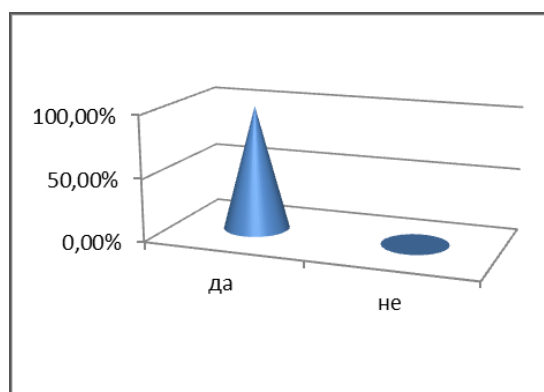
10. Предпочитате фирма за озеленяване да извърши проектирането или Вие сами да композирате зелените обекти?

Фирма	Самостоятелно	Съвместно
53,00%	74,00%	14,00%



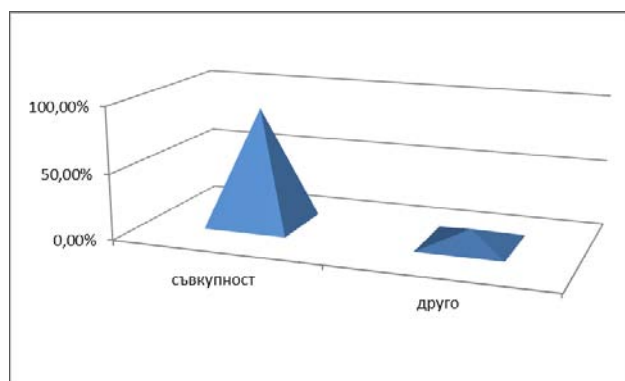
11. Живота и смъртта вървят ръка за ръка. Трябва ли да има озеленяване на гробищните паркове?

да	не
100,00%	0,00%



12. Как си представяте озеленяването?

съвкупност	друго
89,00%	11,00%



Продукти:

- голям асортимент от тревни настилки, цветя, храсти, дървесни видове;

- изкуствени декорации (различни видове камъни, каменни реки, сухи пълнове, различни глинени кашпи и други)

Пазарни позиции:

Обслужваме големи фирми на територията на гр. София и околността:

- централния офис на М-тел;
- хотел Кемпински Зографски;
- АСФ холдинг;
- Бизнес парк Младост;
- Гранд хотел София;
- Хотел Хилтън и други

Други клиенти:

- Собственици на между блокови пространства в следните райони на столицата:
 - ✓ жк. Дружба;
 - ✓ Младост 1,2,3 и 4;
 - ✓ Слатина;
 - ✓ Гео Милев;
 - ✓ Редута;
 - ✓ Изток;
 - ✓ Дървеница;
 - ✓ с. Горни и Долни Лозен;
 - ✓ Герман.

Маркетингов план:

1. Основни продукти:

- Създаване на градина – обработване, озеленяване на градина от 200 кв.м - 2 дни Цена : По договаряне
- Създаване на парк – обработка, озеленяване и облагородяване на 2 дк. - 10 - 14 дни (в зависимост от климатичните условия) Цена :

По договаряне с фирмата

- облагородена площ чрез аериране и подхранване на почвата;
- Оформяне на тревна площ (стадиони, детски площадки и др.)

2. Допълнителни услуги:

- Пролетно почистване включва: Премахване на есенния листопад и плевели; Прекопаване на декоративни растения; Изхвърляне на отпадъци - Цената под 100 м/кв. - 70 лв.; Над 100 лв. цената е 0.60 м/кв. Цена за извозване на отпадъци до депо, включва такса смет - 190 лв./курс;
- Еднократно косене:
 - Цената до 200 м/кв. - 80 лв.;
 - Цената от 201 - 2000 м/кв. - 0.30 м/кв.
 - Над 2000 м/кв. - 0.25 м/кв.;
- Еднократно подрязване на жив плет:
 - 10 лв. линеен метър - включва: почистване, изхвърляне на отпадъци;
 - Подрязване на живи стени - включва: подрязване, почистване, изхвърляне на отпадъци от подрязването - 15 лв. линеен метър;
 - Подрязване на декоративни и овощни растения:
 - С височина до 2,5 метра - 20 лв. /бр.;

- С височина над 2,5 - 4,5 - 30 - 140 лв./бр.;

3. Пласмент:

- Служителите на фирмата - на място определено от клиента
- Визуализация на 3D Max

5. Промоция:

- презентации, изложби – NDK „СТРОЙКО“2000 от 17-23 октомври , EXSPO „ДОМ ГРАДИНА ХОБИ“от 9 – 13 Май;
- при договарянето се предвиждат ценови отстъпки за лоялни клиенти
- Осъществяване на срещи с асоциацията на домоуправителите с цел намирането на нови клиенти. Правене на презентации

6. Изготвяне на 3D визуализация

- Професионална визуализация на 3 D SMax с V - Ray;
- Визуализация тип колаж.
- Изготвяне на проекти за вертикално планиране на растителността.

За целите на визуализирането се наема специален проектант, който има грамотност от 3 D проекти.

2. Анализ на риска:

- Производствения риск - свръх запаси, капацитет и жизнен цикъл на продукта.
- Маркетингов риск – рискът от нереализация на вложените средства, което може да доведе до реализация с неблагоприятен ефект
 - Финансов риск – риск за целия отрасъл (намалява инвестицията) и специфичен риск на целия отрасъл
 - Риск на човешките ресурси – назначаване на неквалифициран, неработоспособен и недисциплиниран персонал.

3. Провеждане на разговори с клиентите и уточняване клаузите по договора - предпочитание, мащаб, време

4. Оглед на терена и консултиране със собствениците.

5. Визуализация и оформянето на проекта

6. Подписване на договора.

7. Усвояване на средствата и закупуване на необходимите материали.

8. Разчистване на площта – изкореняване, прекопаване и изхвърляне на отпадъци.

- ако е само трева - 5 мин. - м/кв - 0.50;

- ако е и с храстовидни - 2.50 лв. м/кв. - 15 мин.;

- ако е с дървета - 5 лв. м/кв. - 45 мин.;

- ако е с цветя - 1 лв. - 10 мин. м/кв.;

9. Подготвяне на почвата чрез третиране с хербицид и ако е необходимо доставката на още земя.

10. Полагане на тревния чим - заравняване на горния почвен слой, избиране на тревния чим - брой, доставка до обекта, монтаж, валиране, поливане.

11. Аранжиране с готови дървета, храсти, цветя - по удобрение на клиента.

Растенията се съчитават според:

- Форма на короната на дървото;
- Време на цъфтеж, аромат на цветята и обогарянето на цветята;

Аранжирането се съчетава с архитектура на околните обекти - може да се добави по желание на клиентите делби, камък, каменни реки, скулптури.

Храстовите групи се разполагат на характерни места възможни за наблюдение от всички страни.

- Жив плет - 2 лв. линеен метър - 2 мин.;
- Дървета и храсти - от 1 до 3 метра за 30 мин., 20 % от цената на растителността;
- Многогодишни сезонни цветя - 9 лв. м/кв - 15 мин.;
- Декоративна растителност, скален кът - 24 лв. м/кв. + поливането, торенето - 30 мин. - 90 мин.;

12. Време за покълване на тревата, растеж на дърветата, храсти, цветята.

13. Косене, поливане, оформяне, подхранване и торене

- Оформянето е един път на 3 месеца за храсти;
- Един път год. е оформянето на широколистни;
- Два пъти годишно е оформянето на иглолистни;
- Косенето на тревата - не се отнема повече от една трета от височината на тревата;
- Поливането е жизнено важно за добрия вид на тревните площ. Извършва се дъждообразно сутрин и вечер всеки ден докато е сезона. При новозасядени треви се поддържа непрекъснато влажна.

- Предполага капково напояване;
- Подхранване с NPK тор поне един път през ранна пролет, средата на лятото и есента с естествено торене от калифорнийски червей;
- Плевене - един път месечно изчезват при първото косене. Третират се с хербициди по всяко време от Май - Септември

За поддържане:

- Валиране - 1 път месечно - 0.80 м/кв.;
- Подхранване - 1 път на сезона - 0.80 м/кв.;
- Плевене - 0.80 м/кв.;

Цената зависи от броя посещения за поддържане месечно и сложността на терена, както и отглежданата растителност.

Поддържане на площи до 50 м/кв. - 70 лв. месечно - 4 посещения;

Поддържане на площи - 51 - 100 м/кв. - 100 лв. месечно - 4 посещения;

4 посещения включват: подхранване с минерали и органични торове/биоторове от калифорнийски червей и препарати за растителна защита.

6 посещения - месечно цената е 1.70 м/кв.

Еднократно косене:

- Цена до 200 м/кв - 80 лв.;
- Цена от 201-2000 м/кв. - 0.30 м/кв.;
- Цена над 2000 м/кв. - 0.25 м/кв.;

14. При изпълнение на договора с определени клаузи, ако клиентът не желае ние да поддържаме зелената площ срещу договорно заплащане от негова страна ние можем да изготвим план за поддръжка, чрез който собственика сам да се грижи за градината си, ако е по - малка.

Видове договори:

Клиентът е длъжен да заплати 50 % от разходите за консумативи по създаването на крайния продукт.

Ако клиента прекрати проект по някаква причина губи правата върху него, както и върху авансовото заплащане и заплаща неустойка .

- Договор за изграждане включва всички условия - подписване на договора. Подписва се преди изпълнение на проекта, включва задълженията на двете страни.
- Договор за поддръжка - за срок от 1 месец до 1 година

При едногодишен договор клиента заплаща месечно абонамент само за активните месеци от Март до Октомври включително.

Финансов план:

Собствениците на „Green Future“, ще инвестират 50% от капитала на фирмата.

Разходи :

ДМА : ТАБЛИЦА

Услуга	Цена
Бензинова резачка	5 бр x 380 лв. = 1900 лв.
Пръскачки	5 бр x 820 лв. = 4100 лв.
Пистолети на пръскачки	10 бр x 10 лв. = 100 лв.
Косачки	5 бр x 875 лв. = 4375 лв.
Лопати	20 бр x 10 лв. = 200 лв.
Мотики	10 бр x 15 лв. = 150 лв.
Количка	7 бр x 72 лв. = 504 лв.
Ножици ел.	3 бр x 109 лв.= 327 лв.
Ножици за клони	7 бр.x 10 лв. = 70 лв.
Маркуч	7 бр. x 30 м x 3 лв./м = 630 лв.
Ръчен Валяк	3 бр. x 212 лв. = 636 лв.
Автомобили	3бр. x 9000лв. = 27000лв
Комп	2бр x 800лв = 1600лв
Мебели /	 = 2820лв
Други	 = 6000лв

КМА: ТАБЛИЦА

Услуга	Цена
Райграс	2000 лв.
Семена за цветя	100 бр x 4 лв. = 400 лв.
Разходи за гориво	261л. x 2.68лв. x 12 м.= 8393,76лв.
Пръст	10 куб. м. X 20 лв. на куб. м. = 200 лв.
Торове	10 л. x 10 лв. = 100 лв.

ТЕКУЩИ РАЗХОДИ

Складови разходи	400 лв.
Работни заплати	12 100 лв.
Горива и смазочни материали	699, 48 лв.
Кредитна вноска	1 388,88 лв.

Ежемесечни разходи за дейността на фирмата:

- За кредит на стойност 50000 лв. с период на погасяване 3 години – 1388,88 лв.;
- Заплата на персонала (20 работника) – 12 100 лв., за всеки фирмата заплаща по 500 лв. Брутна заплата, но съответно всеки един от тях възлиза на 605 лв.;
- Един служител с познания и опит да проектира градини с 3D Мах – 1100лв
- Наем за офис помещение – 200 лв.;
- Наем за склад за техника – 400 лв.;

Услуга	Цена
Райграс	2000 лв.
Семена за цветя	100 бр x 4 лв. = 400 лв.
Бензинова резачка	5 бр x 380 лв. = 1900 лв.
Пръскачки	5 бр x 820 лв. = 4100 лв.
Пистолети на пръскачки	10 бр x 10 лв. = 100 лв.
Косачки	5 бр x 875 лв. = 4375 лв.
Лопати	20 бр x 10 лв. = 200 лв.
Мотики	10 бр x 15 лв. = 150 лв.
Количка	7 бр x 72 лв. = 504 лв.
Ножици ел.	3 бр x 109 лв.= 327 лв.
Ножици за клони	7 бр.х 10 лв. = 70 лв.
Маркуч	7 бр. x 30 м x 3 лв./м = 630 лв.
Ръчен Валяк	3 бр. x 212 лв. = 636 лв.
Автомобили	3бр. x 9000лв. = 27000лв
Разходи за гориво	261л. x 2.68лв. = 699.48лв.

Първоначални разходи за снабдяване с необходимите съоръжения на фирмата 43091,48лв.

Организация и управление:

След провеждането на конкурс ще се назначат 20 работници, притежаващи квалификации в областта на озеленяването и стаж не по – малко от 1 година в сферата на дейността.

Собствениците, отговарящи за звената си, ще контролират и мотивират наетите работници, за да осигурят качество, ефективност и печалба на фирмата „Green Future“.

ЛИТЕРАТУРА :

[1] Тодорова Д., Практическо ръководство „Изготвяне на бизнес план”, изд. ВТУ "Т. Каблешков", София, 2011 г., ISBN 978-954-12-0203-6;

[2] Кирова А., Курс лекции по учебната дисциплина „Планиране и прогнозиране в транспорта”, 2012 г.;

[3] Кирова А., Курс лекции по учебната дисциплина „Управление на инвестиционни проекти”, 2012 г.;