



РАЗРАБОТВАНЕ И УПРАВЛЕНИЕ НА ДЕЙНОСТТА НА АВТОСЕРВИЗ „АЛТГОР” ООД

Лора Въллова, Иванка Йолова
lora0209@abv.bg, ivanka.petrovaa@abv.bg

*Студентки четвърти курс
във Висше транспортно училище „Тодор Каблешков”,
факултет “Транспортен мениджмънт”, град София,
БЪЛГАРИЯ*

Ключови думи: *бизнес план, алтернативни горива, автосервиз*

Резюме: *Бизнес планът „Разработване и управление на дейността на автосервиз „АлтГор” ООД” е разработен по инвестиционния проект за „Изграждане на автосервиз „АлтГор” ООД с основна дейност монтаж на системи за използване на алтернативни видове енергия”.*

„АлтГор” ООД допринася за намаляване емисиите на вредни газове в атмосферата и удовлетворяване желанията на клиентите, които искат автомобилите им да работят с алтернативни горива. Автосервизът спомага за увеличаване използването на алтернативните горива. Основни дейности на автосервиза са монтирането на стандартни газови уредби, газов инжекцион, метан уредби, водородни клетки, диагностика на вече поставени системи за алтернативни горива.

С настоящият бизнес план искаме да представим как ще се развие дейността на автосервиз „АлтГор” ООД през следващите три години.

Бизнес идея

- Стандартни газови уредби - при използване на природен газ токсичните вещества и отработени газове намаляват до 3-4 пъти.
- Газов инжекцион - газова система от трето поколение, която е несравнимо удоволствие при карането.
- Метанови уредби - характеризират се прецизно управление на впръскването на горивото в двигателя.
- Водородни клетки - водородът е и по-потентен от нефта по отношение на мощност, а ако се използва в горивна клетка е напълно безвреден. баланса между разходите за производството на стоката и разходите, които потребителите правят за придобиването ѝ.

кредиторите за задълженията на дружеството. Ако дружеството е обявено в несъстоятелност съдружниците само ще загубят вноските си, т.е. те отговарят само с вноските си към създаденото ООД.

Цели на автосервиз „АлтГор” ООД

Краткосрочни:

- Да привлечем клиенти;

- Да разполагаме с модерна съвременна техника;
- Да наемем квалифициран персонал – за бързо и качествено обслужване на нашите клиенти;
- Да изградим на контакти и фирмени взаимоотношения с доставчиците на оборудването.

Средносрочни:

- Реализиране на печалба и финансова стабилност.

Дългосрочни:

- Постепенно разширяване на дейността (създаване на още сервиси);
- Реализиране на висок пазарен дял;
- Постигане на оптимално съотношение между качество и цена.

План за човешките ресурси

Изключителни внимание е обърнато на планирането и подбора на персонала. Избрани са необходимият брой квалифицирани, мотивирани и отговорни служители, с цел постигане на максимално качество на предлаганите стоки и услуги.

Място на бизнеса

Бизнесът се помещава в София, квартал Дружба 1, до зеленчуковата борса. След направено проучване установихме, че в този район не се предлагат на едно място всички услуги, които предлага нашият сервиз.

Правна форма на бизнеса

Бизнесът е регистриран като ООД, тъй като съдружниците в ООД не отговарят пряко към

Категория/длъжност	Брой персонал			
	I год.	II год.	III год.	Трудово правоотношение
Специализиран работник	3	3	3	Трудов договор
Общ работник	1	1	2	Трудов договор
Хигиенист	1	1	1	Трудов договор
Главен счетоводител	1	1	1	Трудов договор
Касиер	1	1	1	Трудов договор

Производствен план

Доставчици на оборудване: Auto Gas Market, online Gas Magazin, ННО ВГ, Фирма МФ-студио ЕООД.

Предлагани маркиза газ и метан - Мимгаз(mimgas), ловато(lovato), брц(brc), волтран(voltran); Ловато автогаз(lovato autogas), фобос автогаз(fobos autogas), изигаз(easy gas), бсм автогаз(bsm), каргаз бардолини.Мимгаз (mimgas autogas)Тамона, Т газ.

Максималният брой клиенти, които сервизът може да обслужва в рамките на един работен ден са шест. Автосервизът е пригоден така, че едновременно да могат да се поставят стандартна газова уредба/газов инжекцион, метан уредба и водородна клетка. За седмица, при шест работни дни, автосервизът може да постави до 36 системи за алтернативни горива или до 1800 на година, при пълна заетост.

План за маркетинг

Клиенти

Всички притежатели на леки автомобили, които желаят да заменят стандартните с алтернативни и екологични горива. Дейността на автосервиза зависи пряко от клиентите ни. При по-голям брой клиенти автосервизът ни ще се развива и ще има по-голяма печалба. При по-малък брой клиенти бизнесът ще е в застои и печалбата ни ще е малка.

След проведена анкета установихме, че повечето анкетирани биха използвали нашите услуги, защото цените ни ги удовлетворяват и смятат, че алтернативните горива ще спомогнат за намаляване на вредните емисии в околната среда. Наши клиенти ще са предимно работещи мъже на възраст между 30 – 45 години с месечни доходи в домакинството над 800 лева, които разполагат с по два лични автомобили на възраст между 10 – 20 години, изминаващи годишно между 10 000 – 50 000 км.

Конкуренти

Фирма "БРЦ България" ООД е представител на M.T.M srl Италия от 1998 година. Адрес: София, ул. "Капитан Димитър Списаревски" 28, жк Дружба 1.

"Фобос Авто" ООД е пазарен лидер в производството на автомобилни системи. Адрес: Главен път Е79 до бензиностанция Лукойл.

Ансико Газ ЕООД са специализирани в конвертирането на бензинови двигатели с вътрешно горене за работа с алтернативни горива: пропан-бутан и метан. Адрес: гр. София, кв. Павлово, ул. Иван Сусанин 28

Фирма "Ивенти кар сервис" ЕООД е създадена през 2007 г. Извършва монтаж и диагностика на газови и метан уредби и газови инжекционни. Адрес: гр. София; ж-к. Слатина.

Доставчици

Фирми предлагащи комплекти оборудване за поставяне на системи за алтернативни енергийни източници. Цените на стоките, които ще предлагаме в нашия автосервиз ще зависят пряко от цените, които доставчиците ни предлагат за комплектите оборудване.

Влияние на макросредата

Един бизнес не е изолирана система, т.е., външната (околна) среда е определяща по отношение на бизнеса и е изходен момент за неговия старт. Макро средата на бизнеса се състои от всички условия и сили, които засягат възможностите за стартиране на бизнес, но които обикновено са извън контрола на стартиращия предприемач.

а) Екологичен фактор - чрез въвеждане на алтернативните горива като природен газ и водород се намаляват вредните емисии в атмосферата.

б) Социален фактор - собствениците на автомобили ще се интересуват от предлаганите от нас системи за алтернативни горива, защото те ще намалят разхода на гориво, а от там и парите, които дават за гориво.

в) Технологичен фактор - автосервиза ще се поставят водородни клетки, които са нещо ново и рационално, по-мощни и чисти от всички други видове горива, дават много по-малък разход на гориво. Водородните клетки са нововъведение на достъпни цени.

д) Икономически фактор - в автосервиза ще се открият нови работни места.

Анализ на риска

Маркетингов риск - основен проблем е завладяването на пазарен дял. Голям риск е и зле преценения пазарен дял, който бихме могли да завладеем, неправилно проучване на пазара, недостатъчна реклама и конкурентната заплаха, които могат да доведат до липса на реализация и намаляване на продажбите. Един от начините да се справим с тези рискове са допълнителните маркетингови проучвания.

Финансов риск - има заплаха постъпленията да не са достатъчни за покриване на разходите от дейността. Рисков момент е и плащанията да се забавят - плащанията от програми за финансиране и подпомагане, по които кандидатстваме.

Производствен риск - свръх запаси от предлаганите продукти.

Риск на човешките ресурси - назначаване на неквалифициран, неработоспособен и недисциплиниран персонал.

SWOT анализ на продукта

<p><u>Силни страни</u> Поставянето и поддръжката ще се извършват от квалифициран персонал с богат опит Достъпни цени Намаляване на вредните емисии в околната среда Поставяне на продукти с утвърдено качество</p>	<p><u>Възможности</u> Привличане на голям кръг от клиенти Относително малко конкуренти по отношение на поставянето на водородна клетка Голям потенциал за нарастване на пазара на водородни клетки</p>
<p><u>Слаби страни</u> Трудности с подбора на персонал за монтаж на водородни клетки Повишена взривна опасност при ПТП</p>	<p><u>Заплахи</u> Навлизане на пазара на конкуренти за монтаж на водородни клетки Слаба популярност на водородните клетки</p>

Ценова политика

Услугата, която ще предложи на пазара	Цена, предложена от конкурентите	Цена, предложена от моя бизнес
Стандартни газови уредби	550 - 650	540 - 630
Газов инжекцион	1250 – 2850 (в зависимост от броя на цилиндрите)	1230 – 2830 (в зависимост от броя на цилиндрите)
Метан уредби	1300 – 1600 (в зависимост от броя на цилиндрите)	1280 – 1580 (в зависимост от броя на цилиндрите)
Водородни клетки	880 – 1100 (според куб.см.)	860 – 1080 (според куб.см.)

Необходим капитал за започване на дейността и източници на финансиране

Необходим капитал

Капитални инвестиции		Лева
1	Сгради	36 000
2	Оборудване	30 160
3	Транспортни средства	25 000
4	Проектен екип (заплати + осигуровки)	42 464,17
5	Инвестиции в основен капитал Междинен сбор	133 624,17
6	Оборотен капитал	67 401,87
7	Общо необходим капитал:	201 024,04

Структура на необходимия капитал

Източници на финансиране	Лева
Безвъзмездно финансиране	
– Националният Доверителен ЕкоФонд	
– Оперативната програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013 г.“	201 024,04
Финансиране общо:	201 024,04

Финансов план и финансови прогнози

Разходи за заплати на персонала:

За първата година:

длъжност	процент	главен счетоводител	касиер	спец. работник	общ работник	хигиенист	
основна заплата	%	650	600	650	400	300	
осигуровки	фонд „Здравно осигуряване” 4,8%	4,8	31,20	28,80	31,20	19,20	14,40
	фонд „Пенсии” 7,1%	7,1	46,15	42,60	46,15	28,40	21,30
	фонд „Безработица” 0,6%	0,6	3,90	3,60	3,90	2,40	1,80
	фонд „Общо заболяване и майчинство” 2,1%	2,1	13,65	12,60	13,65	8,40	6,30
	фонд „Трудова злополука и професионална болест” 0,4%	0,4	2,60	2,40	2,60	1,60	1,20
	фонд „Допълнително задължително пенсионно осигуряване” 2,8%	2,8	18,20	16,80	18,20	11,20	8,40
Брутна сума за един служител:		765,70	706,80	765,70	471,20	353,40	
Брой служители:		1	1	3	1	1	
Общо за един месец:	4594,2	765,70	706,80	2297,10	471,20	353,40	
Разходи за заплати за 1год.:		55130,40					

За втората година:

длъжност	процент	главен счетоводител	касиер	спец. работник	общ работник	хигиенист	
основна заплата	%	650	600	650	400	300	
осигуровки	фонд „Здравно осигуряване” 4,8%	4,8	31,20	28,80	31,20	19,20	14,40
	фонд „Пенсии” 7,1%	7,1	46,15	42,60	46,15	28,40	21,30
	фонд „Безработица” 0,6%	0,6	3,90	3,60	3,90	2,40	1,80
	фонд „Общо заболяване и майчинство” 2,1%	2,1	13,65	12,60	13,65	8,40	6,30
	фонд „Трудова злополука и професионална болест” 0,4%	0,4	2,60	2,40	2,60	1,60	1,20
	фонд „Допълнително задължително пенсионно осигуряване” 2,8%	2,8	18,20	16,80	18,20	11,20	8,40

Брутна сума за един служител:		765,70	706,80	765,70	471,20	353,40
Брой служители:		1	1	3	1	1
Общо за един месец:	4594,2	765,70	706,80	2297,10	471,20	353,40
Разходи за заплати за 2год.:	55130,40					

За третата година:

длъжност	процент	главен счетоводител	касиер	спец. работник	общ работник	хигиенист	
основна заплата	%	650	600	650	400	300	
осигуровки	фонд „Здравно осигуряване” 4,8%	4,8	31,20	28,80	31,20	19,20	14,40
	фонд „Пенсии” 7,1%	7,1	46,15	42,60	46,15	28,40	21,30
	фонд „Безработица” 0,6%	0,6	3,90	3,60	3,90	2,40	1,80
	фонд „Общо заболяване и майчинство” 2,1%	2,1	13,65	12,60	13,65	8,40	6,30
	фонд „Трудова злополука и професионална болест” 0,4%	0,4	2,60	2,40	2,60	1,60	1,20
	фонд „Допълнително задължително пенсионно осигуряване” 2,8%	2,8	18,20	16,80	18,20	11,20	8,40
Брутна сума за един служител:		765,70	706,80	765,70	471,20	353,40	
Брой служители:		1	1	3	2	1	
Общо за един месец:	5065,4	765,70	706,80	2297,10	942,40	353,40	
Разходи за заплати за 3год.:	60784,80						

Други разходи за дейността:

Вид разход	1ва година		2ва година		3ва година	
	на месец	общо	на месец	общо	на месец	общо
за вода	40	480	45	540	55	660
за ток	180	2160	220	2640	260	3120
за интернет	25	300	25	300	25	300
за телефон	100	1200	150	1800	200	2400
за офис материали	30	360	40	480	50	600
за СОТ	50	600	50	600	50	600
Други разходи (извънредни)		2 000,00		2 500,00		3 000,00
Общо:		5 100,00		6 360,00		7 680,00

Необходима за функционирането на бизнеса сграда:

Дълготраен актив	Разходи за наем (3000лв./мес)		
	1ва година	2ра година	3та година
Автосервиз 200 кв.м.(автосервиз, видеонаблюдение, сот, трифазен ток, вода, ново строителство, с два двуколонни крика, един четириколонен крик, един четириглав стенд, два входа с височина на входовете 4м, хале-височина 5.50м, под-шлайфан бетон, канал, wc, баня със съблекалня-теракот и фаянс.)	36000	36000	36000
Общо за трите години:	108000		

Разходи за реклама:

Вид реклама	Време	Размер/продължителност	Цена	1 ва година		2 ра година		3 та година	
				Брой	Общо лева	Брой	Общо лева	Брой	Общо лева
Собствен сайт	Постоянно	с подбрана информация за автосервиза	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Социални мрежи facebook	Постоянно	с подбрана информация за автосервиза	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00
Плакати	3 мес./год.	A3	350 лв - 2000 бр	2000,00	350,00	1500,00	300,00	1000,00	250,00
Флаери - разпространение и печат	3 мес./год.	A6	230 лв - 10000 бр	10000,00	230,00	8000,00	200,00	5000,00	150,00
Радио N-Joy		всеки делник (6:00 - 8:00 и 17:00 - 19:00)	33 лв./ до 30 сек.	5 мес./год.	13200,00	5 мес./год	13200,00	4 мес./год	10560,00
Общо за година:				13 780,00		13 700,00		10 960,00	

Реалистична прогноза

Необходимо за дейността оборудване:

Актив	1ва година			2ра година			3та година		
	Ед. Цена	Количество	Разходи	Ед. Цена	Количество	Разходи	Ед. Цена	Количество	Разходи
Стандартни газови уредби моноинжектор	400	70	28 000	400	60	24 000	400	50	20 000
Стандартни газови уредби пълен инжектор	480	50	24 000	480	40	19 200	480	30	14 400
Газов инжектор 4 цилиндъра	1 000	75	75 000	1 000	85	85 000	1 000	105	105 000
Газов инжектор 5 цилиндъра	1 600	35	56 000	1 600	45	72 000	1 600	65	104 000
Газов инжектор 6 цилиндъра	2 000	25	50 000	2 000	35	70 000	2 000	55	110 000
Газов инжектор 8 цилиндъра	2 300	55	126 500	2 300	65	149 500	2 300	85	195 500
Метан уредби 3-4 цилиндъра	900	40	36 000	900	50	45 000	900	70	63 000
Метан уредби 5-6 цилиндъра	1 050	30	31 500	1 050	40	42 000	1 050	60	63 000

Водородна клетка (водородна клетка 11 пластини за двигатели от 1700 до 2200 см3)	700	70	49 000	700	85	59 500	700	105	73 500
Водородна клетка (водороден генератор 21 пластини за двигатели до 3000 см3)	850	50	42 500	850	65	55 250	850	85	72 250
	Общо разходи за 1та година:		518 500	Общо разходи за 2та година:		621 450	Общо разходи за 3та година:		820 650

Прогноза за продажбите и за приходите от продажби на услуги:

Услуга	1ва година			2ра година			3та година		
	Ед. цена	Количество	Приходи	Ед. цена	Количество	Приходи	Ед. цена	Количество	Приходи
Стандартни газови уредби моноинжекцион	540	70	37 800	540	60	32 400	540	50	27 000
Стандартни газови уредби пълен инжекцион	630	50	31 500	630	40	25 200	630	30	18 900
Газов инжекцион 4 цилиндъра	1 230	75	92 250	1 230	85	104 550	1 230	105	129 150
Газов инжекцион 5 цилиндъра	2 050	35	71 750	2 050	45	92 250	2 050	65	133 250
Газов инжекцион 6 цилиндъра	2 530	25	63 250	2 530	35	88 550	2 530	55	139 150
Газов инжекцион 8 цилиндъра	2 830	55	155 650	2 830	65	183 950	2 830	85	240 550
Метан уредби 3-4 цилиндъра	1 280	40	51 200	1 280	50	64 000	1 280	70	89 600
Метан уредби 5-6 цилиндъра	1 580	30	47 400	1 580	40	63 200	1 580	60	94 800
Водородна клетка (водородна клетка 11 пластини за двигатели от 1700 до 2200 см3)	860	70	60 200	860	85	73 100	860	105	90 300
Водородна клетка (водороден генератор 21 пластини за двигатели до 3000 см3)	1 080	50	54 000	1 080	65	70 200	1 080	85	91 800
Диагностика на вече поставени системи за алтернативни горива	50	200	10 000	50	300	15 000	50	400	20 000
	Общо приходи за 1та година:		675 000	Общо приходи за 2та година:		812 400	Общо приходи за 3та година:		1 074 500

Песимистична прогноза

Необходимо за дейността оборудване:

Актив	1ва година			2ра година			3та година		
	Ед. Цена	Количество	Разходи	Ед. Цена	Количество	Разходи	Ед. Цена	Количество	Разходи
Стандартни газови уредби моноинжекцион	400	50	20 000	400	45	18 000	400	40	16 000
Стандартни газови уредби пълен инжекцион	480	40	19 200	480	35	16 800	480	30	14 400
Газов инжекцион 4 цилиндъра	1 000	70	70 000	1 000	75	75 000	1 000	85	85 000
Газов инжекцион 5 цилиндъра	1 600	30	48 000	1 600	35	56 000	1 600	45	72 000
Газов инжекцион 6 цилиндъра	2 000	20	40 000	2 000	25	50 000	2 000	35	70 000

Газов инжекцион 8 цилиндъра	2 300	45	103 500	2 300	50	115 000	2 300	60	138 000
Метан уредби 3-4 цилиндъра	900	30	27 000	900	35	31 500	900	45	40 500
Метан уредби 5-6 цилиндъра	1 050	25	26 250	1 050	30	31 500	1 050	40	42 000
Водородна клетка (водородна клетка 11 пластини за двигатели от 1700 до 2200 см3)	700	55	38 500	700	60	42 000	700	70	49 000
Водородна клетка (водороден генератор 21 пластини за двигатели до 3000 см3)	850	40	34 000	850	45	38 250	850	55	46 750
	Общо разходи за 1та година:		426 450	Общо разходи за 2та година:		474 050	Общо разходи за 3та година:		573 650

Прогноза за продажбите и за приходите от продажби на услуги:

Услуга	1ва година			2ра година			3та година		
	Ед. цена	Количество	Приходи	Ед. цена	Количество	Приходи	Ед. цена	Количество	Приходи
Стандартни газови уредби моноинжекцион	540	50	27 000	540	45	24 300	540	40	21 600
Стандартни газови уредби пълен инжекцион	630	40	25 200	630	35	22 050	630	30	18 900
Газов инжекцион 4 цилиндъра	1 230	70	86 100	1 230	75	92 250	1 230	85	104 550
Газов инжекцион 5 цилиндъра	2 050	30	61 500	2 050	35	71 750	2 050	45	92 250
Газов инжекцион 6 цилиндъра	2 530	20	50 600	2 530	25	63 250	2 530	35	88 550
Газов инжекцион 8 цилиндъра	2 830	45	127 350	2 830	50	141 500	2 830	60	169 800
Метан уредби 3-4 цилиндъра	1 280	30	38 400	1 280	35	44 800	1 280	45	57 600
Метан уредби 5-6 цилиндъра	1 580	25	39 500	1 580	30	47 400	1 580	40	63 200
Водородна клетка (водородна клетка 11 пластини за двигатели от 1700 до 2200 см3)	860	55	47 300	860	60	51 600	860	70	60 200
Водородна клетка (водороден генератор 21 пластини за двигатели до 3000 см3)	1 080	40	43 200	1 080	45	48 600	1 080	55	59 400
Диагностика на вече поставени системи за алтернативни горива	50	100	5 000	50	150	7 500	50	200	10 000
	Общо приходи за 1та година:		551 150	Общо приходи за 2та година:		615 000	Общо приходи за 3та година:		746 050

Оптимистична прогноза

Прогноза за продажбите и за приходите от продажби на услуги:

Услуга	1ва година			2ра година			3та година		
	Ед. цена	Количество	Приходи	Ед. цена	Количество	Приходи	Ед. цена	Количество	Приходи
Стандартни газови уредби моноинжекцион	540	80	43 200	540	75	40 500	540	70	37 800
Стандартни газови уредби пълен инжекцион	630	60	37 800	630	55	34 650	630	50	31 500

Газов инжекцион 4 цилиндъра	1 230	90	110 700	1 230	100	123 000	1 230	120	147 600
Газов инжекцион 5 цилиндъра	2 050	50	102 500	2 050	60	123 000	2 050	90	184 500
Газов инжекцион 6 цилиндъра	2 530	30	75 900	2 530	40	101 200	2 530	60	151 800
Газов инжекцион 8 цилиндъра	2 830	65	183 950	2 830	75	212 250	2 830	95	268 850
Метан уредби 3-4 цилиндъра	1 280	70	89 600	1 280	80	102 400	1 280	100	128 000
Метан уредби 5-6 цилиндъра	1 580	50	79 000	1 580	60	94 800	1 580	80	126 400
Водородна клетка (водородна клетка 11 пластини за двигатели от 1700 до 2200 см3)	860	80	68 800	860	90	77 400	860	110	94 600
Водородна клетка (водороден генератор 21 пластини за двигатели до 3000 см3)	1 080	60	64 800	1 080	70	75 600	1 080	90	97 200
Диагностика на вече поставени системи за алтернативни горива	50	200	10 000	50	350	17 500	50	500	25 000
	Общо приходи за 1та година:		866 250	Общо приходи за 2та година:		1 002 300	Общо приходи за 3та година:		1 293 250

Необходимо за дейността оборудване:

Актив	1ва година			2ра година			3та година		
	Ед. Цена	Количество	Разходи	Ед. Цена	Количество	Разходи	Ед. Цена	Количество	Разходи
Стандартни газови уредби моноинжекцион	400	80	32 000	400	75	30 000	400	70	28 000
Стандартни газови уредби пълен инжекцион	480	60	28 800	480	55	26 400	480	50	24 000
Газов инжекцион 4 цилиндъра	1 000	90	90 000	1 000	100	100 000	1 000	120	120 000
Газов инжекцион 5 цилиндъра	1 600	50	80 000	1 600	60	96 000	1 600	90	144 000
Газов инжекцион 6 цилиндъра	2 000	30	60 000	2 000	40	80 000	2 000	60	120 000
Газов инжекцион 8 цилиндъра	2 300	65	149 500	2 300	75	172 500	2 300	95	218 500
Метан уредби 3-4 цилиндъра	900	70	63 000	900	80	72 000	900	100	90 000
Метан уредби 5-6 цилиндъра	1 050	50	52 500	1 050	60	63 000	1 050	80	84 000
Водородна клетка (водородна клетка 11 пластини за двигатели от 1700 до 2200 см3)	700	80	56 000	700	90	63 000	700	110	77 000
Водородна клетка (водороден генератор 21 пластини за двигатели до 3000 см3)	850	60	51 000	850	70	59 500	850	90	76 500
	Общо разходи за 1та година:		662 800	Общо разходи за 2та година:		762 400	Общо разходи за 3та година:		982 000

План за приходите и разходите

Реалистична прогноза

	Година		
	1	2	3
А. ВСИЧКО ПРИХОДИ:	675 000,00	812 400,00	1 074 500,00
1. Приходи от продажби на услуги (при реалистична прогноза)	675 000,00	812 400,00	1 074 500,00
Б. ПРЕКИ РАЗХОДИ: ВСИЧКО (1+2+3):	557 960,40	661 410,40	866 764,80
1. Разходи за суровини и материали	518 500,00	621 450,00	820 650,00
2. Заплати и осигуровки на работници	37 460,40	37 460,40	43 114,80
3. Други (извънредни) разходи	2000,00	2500,00	3000,00
В. БРУТНА ПЕЧАЛБА (А – Б)	117 039,60	150 989,60	207 735,20
Г. НЕПРЕКИ РАЗХОДИ:	36 550,00	73 730,00	72 310,00
• Заплата и осигуровки на административния персонал	17 670,00	17 670,00	17 670,00
• Наеми	-	36 000,00	36 000,00
• Телефон, факс, поща	1 200,00	1 800,00	2 400,00
• Офис консумативи	360,00	480,00	600,00
• Рекламна дейност и промоции	13 780,00	13 700,00	10 960,00
• Интернет	300,00	300,00	300,00
• СОТ	600,00	600,00	600,00
• Вода	480,00	540,00	660,00
• Ток	2 160,00	2 640,00	3 120,00
РЕЗУЛТАТ (В – Г)	80 489,60	77 259,60	135 425,20

Песимистична прогноза

	Година		
	1	2	3
А. ВСИЧКО ПРИХОДИ:	551 150,00	615 000,00	753 950,00
1. Приходи от продажби на услуги (при реалистична прогноза)	551 150,00	615 000,00	753 950,00
Б. ПРЕКИ РАЗХОДИ: ВСИЧКО (1+2+3):	465 910,40	514 010,40	619 764,80
2. Разходи за суровини и материали	426 450,00	474 050,00	573 650,00
3. Заплати и осигуровки на работници	37 460,40	37 460,40	43 114,80
4. Други (извънредни) разходи	2 000,00	2 500,00	3 000,00
В. БРУТНА ПЕЧАЛБА (А – Б)	85 239,60	100 989,60	134 185,20
Г. НЕПРЕКИ РАЗХОДИ:	36 550,00	73 730,00	72 310,00
• Заплата и осигуровки на административния персонал	17 670,00	17 670,00	17 670,00
• Наеми	-	36 000,00	36 000,00
• Телефон, факс, поща	1 200,00	1 800,00	2 400,00
• Офис консумативи	360,00	480,00	600,00
• Рекламна дейност и промоции	13 780,00	13 700,00	10 960,00
• Интернет	300,00	300,00	300,00
• СОТ	600,00	600,00	600,00
• Вода	480,00	540,00	660,00
• Ток	2 160,00	2 640,00	3 120,00
РЕЗУЛТАТ (В – Г)	48 689,60	27 259,60	61 875,20

	Година		
	1	2	3
А. ВСИЧКО ПРИХОДИ:	866 250,00	1 002 300,00	1 293 250,00
1. Приходи от продажби на услуги (при реалистична прогноза)	866250,00	1 002 300,00	1 293 250,00
Б. ПРЕКИ РАЗХОДИ: ВСИЧКО (1+2+3):	702 260,40	802 360,40	1 028 114,80
2. Разходи за суровини и материали	662 800,00	762 400,00	982 000,00
3. Заплати и осигуровки на работници	37 460,40	37 460,40	43 114,80
4. Други (извънредни) разходи	2 000,00	2 500,00	3 000,00
В. БРУТНА ПЕЧАЛБА (А – Б)	163 989,60	199 939,60	265 135,20
Г. НЕПРЕКИ РАЗХОДИ:	36 550,00	73 730,00	72 310,00
• Заплата и осигуровки на административния персонал	17 670,00	17 670,00	17 670,00
• Наеми	-	36 000,00	36 000,00
• Телефон, факс, поща	1 200,00	1 800,00	2 400,00
• Офис консумативи	360,00	480,00	600,00
• Рекламна дейност и промоции	13 780,00	13 700,00	10 960,00
• Интернет	300,00	300,00	300,00
• СОТ	600,00	600,00	600,00
• Вода	480,00	540,00	660,00
• Ток	2 160,00	2 640,00	3 120,00
РЕЗУЛТАТ (В – Г)	127 439,60	126 209,60	192 825,20

Използвана литература:

- [1] Лекционен курс доц. Кирова
- [2] <http://www.autogasmarket.com/>
- [3] <http://www.gasmagazin.com/>
- [4] <http://www.hho-bulgaria.com/?gclid=CPrN-OWPp7YCFcK9zAodNnwA4g>
- [5] <http://hhosystems.net/generators>

BUSINESS PLAN FOR “DEVELOPMENT AND MANAGEMENT OF THE ACTIVITY OF “ALTGOR”LTD GARAGE”

Lora Valova, Ivanka Iolova

lora0209@abv.bg, ivanka.petrovaa@abv.bg

*Students fourth year in University of Transport “Todor Kableshkov”,
fakulty Transport Management, Sofia,
BULGARIA*

Key words: *business plan, alternative fuel, garage (workshop)*

Abstract: *The business plan “Development and management of the activity of “altgor” LTD garage” was developed under the investment project “Build “altgor” LTD garage with basic activity assembly of alternative types of energy systems and their usage”.*

“AltGor” LTD contributes to reducing the harmful gas emissions in the atmosphere and satisfying the clients needs, who desire their vehicles to work with (use) alternative fuel. The Garage assist usage of raising the usage of alternative fuel. Basic activities of the garage are: fixing of/assembly of standart gas stations, gas injection, metan station, CO₂ cels, diagnosis of already fixed stations for alternative fuel.

With the current Business plan, we would like to present the future development of the “AltGor” LTD Garage in the next 3 years.