МЛАД ФОРУМ
Механика Транспорт Комуникации
Научно списание

ISSN 1312-3823
том 3, брой 1, 2014 г.
статия № 0947
http://www.mtc-aj.com

БИЗНЕС ПЛАН ЗА ИЗГРАЖДАНЕ НА ПАРКИНГ В ТЕРИТОРИЯТА НА ВТУ „ТОДОР КАБЛЕШКОВ”

Адриана Петрова, Антонио Станев, Георги Райнов, Иван Пешов, Стоян Помаков
adrianavalentinova@gmail.com

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

Ключови думи: *Бизнес план, паркинг*

Резюме: *Ние сме фирма Фирма „Роудс”ООД, занимаваща се пътно строителство и паркинги. Нашата цел е да подобрим естетическия вид на обектите, да ги направим възможно най-безопасни за природата и да улесним заинтересованите страни. Предметът на дейност е: строителство и ремонт на пътища и пътни съоръжения, градски комуникации и инфраструктурите около тях.*

Анализ на бизнеса: Основната ни цел е максимално задоволяване изискванията и очакванията на нашите клиенти чрез предоставяне на високо качествена услуга и изграждане на трайно присъствие на пазара в Република България и ЕС. Разполагаме със собствена механизация за извършване на основната ни дейност, като по-голямата част е нова и отговаря на съвременните повишени изисквания за качество на извършваната работа. Настоящия бизнес план е изготвен за период от 10 години. Общата стойност на бизнес плана е в размер на 254376,36лв.

Цели на бизнес палана:

- Дългосрочните ни цели са да се утвърдим на пазара като надежден изпълнител на всички видове СМР и на различни видове услуги с пътно строителна техника; утвърждаване имиджа на „Роудс” ООД като надежден партньор; кандидадстване в разлкични проекти насочени към инфраструктурно строителство, съфинансирани от Европейските структурни фондове.
- Средносрочните цели включват завладяване на 5% пазарен дял; предоставяне на гарантирани висококачествени услуги чрез използване на висококачествени материали, модерна технология и високо квалифициран персонал; провеждане на активна маркетингова политика за утвърждаване на фирмата и повишаване нейния имидж; изграждане на партьорства и кандидадстване в Европейски проекти за СМР в проекти като: „РЕКОНСТРУКЦИЯ НА ПАРКИНГ ВЪВ ТЕРИТОРИЯТА НА ВТУ “ТОДОР КАБЛЕШКОВ” И ДРУГИ.
- Краткосрочни цели се стремят към привличане на нови клиенти; разработване на маркетингова програма; предоставяне на висококачествени строителни услуги; закупуване на високо качествени материали; доквалифициране на персонала; разработване на документация, участие и спечелване на проекти; завършване на СМР в срок; издаване на обекта.

SWOT анализ:

- Силни страни:
  - Увеличаване на капацитета на паркинга на ВТУ “Тодор Каблешков” ;
  - Няма конкуренти в близост ;
  - Повишаване конкурентноспособността и имиджа на университета;
  - Високо качество на услугите ;
- Слаби страни
  - Висока стойност на проекта, което утежнява разходната част на бизнес плана;
  - Разполагаме с ограничена площ
- Възможности
  - Удовлетворяване на всички заинтересовани страни ;
  - Използване на еко материали ;
- Заплаха на плана
  - Поява на конкурент при забавяне във времето

Стратегия: Стратегията изразява стремежа и начина за постигане на определено ниво на конкурентноспособност, отчитайки текущите и очаквани възможности за фирмата. Конкурентноспособноста се приема като най-съществен фактор не само за оцеляване, но и за развитие на фирмата.

Нашата фирма „Роудс” ООД е избрала стратегия, основаваща се на „разграничаването”. Тази стратегия представлява стремежа ни да бъдем уникални в удоволетворяването на някои потребности (най-високо качество на продукта(услугата) или отделни параметри на продукта), които се ценят особено високо от потрбителите. Изисква инвестиции в изследвания и разработки, непрекъснато повишаване на квалификацията, разширяване на маркетинговата дейност и прилагане на системи за стимулиране на иновационното мислене на пресонала. Стратегията изгражда високия имидж на фирмата.

Бизнес стратегиите, прилагани от фирмите за между две крайни стратегии – компромис между разходи и качество. Съотношението между качество и разходи се изразява в конкретни параметри на продукта и равнище на разходите в зависимост от оценката на съществуващите и бъдещи възможности за фирмата.

Основните фактори за успех са: непрекъснато повишаване на квалификацията, прилагането на нови иновации и инвестицията в изследвания и разработки. Най-големия риск на тази стратегия е нарастващата конкурентноспособност. Фирмата има достатъчно възможности и ресурси, за да се справи с този риск и да е сред лидерите на пазара. Преструктурирането на дейността на фирмата с цел съответствие с изискванията за реализиране на стратегията е възможно, но би отнело голям период от време, защото на днешно време не е лесно преминаването от една дейност на друга при толкова динамично развиващия се пазар. В близко бъдеще не се очакват съществени изменения в сектора, които могат да намалят конкурентноспособността на фирмата.

Маркетингов план:

а) характеристика на пазара-нашите потенциални клиенти са хората, които живеят в квартал „Слатина” и имат лични автомобили, но не разполагат със собствени гаражи и паркоместа.

Този квартал се приема за един от елитните в София и ще разчитаме на тези семейства, които разполагат с повече от 1 автомобил.

Нашите атрактивни цени за абонаментни карти и сигурността на модерния ни паркинг ще предизвика интереса на клиентитие да се възползват от тази възможност.

б) тендеции-тенденциите ни са целия капацитет от 150 паркоместа да бъде запълнен през по голямата част от годината. Има евентуална възможност през летния период да има спад на запълването поради отсъствието на студентите през месеците юли и август. Очакваме голям брой хора да бъдат заинтересовани след като разберат за съществуването на този паркинг и по този начин да се увеличат продажбите на месечни абонаменти.

в) конкуренти-наши конкуренти ще са съществуващите вече паркинги в град София. Това не може да ни повлияе съществено, тъй като в близост няма разположен друг паркинг. Поради тази причина при евентуален интерес от страна на клиентите те ще могат да се възползват само от нашето съоръжение.

Цена, която ще се заплаща за престой за студенти с месечни абонаменти, ще бъде 15 лв., а за външни лица - 45лв. Индивидуалните клиенти ще заплащат сума на стойност 1 лв. за час престой. Това са цени, които нашите конкуренти не могат да предложат.

г) Продажби и пазарен дял

Входни данни за ползи

Източник на ползи	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Намаление на разходите	-$2 767	-$2 767	-$2 767	-$2 767	-$2 767	-$2 767	-$2 767	-$2 767	-$2 767	-$2 767
Увеличение на приходите	$41 400	$41 400	$41 400	$41 400	$41 400	$41 400	$41 400	$41 400	$41 400	$41 400
Намаляване на разходите за труд	$0	$0	$0	$0	$0	$0	$0	$0	$0	$0
Намаляване на режийни разноски	$28	$28	$28	$28	$28	$28	$28	$28	$28	$28
Годишни ползи	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.	38 660,31 лв.
Вероятност	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
Преизчислени ползи	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.	30 928,25 лв.

Общо ползи от проекта	309 282,48 лв.

д) Промоции и реклама

Нашата рекламна стратегия ще бъде освен с големи отличителни знаци и табели за паркинг, ще разпространим в квартала рекламни брошури съдържащи и цената на услугата. Това разпространение на брошурите ще се изпълни от фирма, занимаваща се с такава дейност, като ще ни бъдат разпечатани 10000 броя и разпространени, за което ние ще заплатим 150 лв.

Производствен план:

1. ТЕХНОЛОГИЧЕН ПРОЦЕС

Ще се прокопае канализационна мрежа, за да не се образуват локви , заравняване на терена с чакъл и поетапно асфалтиране. Също така ще се поставят екологични осветителни тела, окабеляване, разчертаване на паркоместата и поставяне на стойка за велосипеди.

2. ОСНОВНО ПРОИЗВОДСТВЕНО ОБОРУДВАНЕ

Машините, които смятаме да използваме, са съвременни и с висок коефициент на полезно действие. Ще наемем фирма подизпълнител, която разполага с пълен набор от техника, инструменти и висококфалифициран екип с богат опит. За постигане на нашата цел се нуждаем от следното оборудване:

1 брой багер
2 броя самосвали
1 брой валяк
+ инструменти, които ще използва екипа

3. ОПИСАНИЕ И ОЦЕНКА НА ТЕХНИЧЕСКАТА ИНФРАСТРУКТУРА

Сегашното състояние на паркинга е плачевно. Няма асфалтова настилка, маркировка, осветление, нито канализация. Има множество дупки и е неравен. Когато завали дъжд се образуват огромни локви и кал, а това създава дискомфорт на студентите и посетителите.

4. ПРОИЗВОДСТВЕН ПЕРСОНАЛ

Екипът, който ще работи по модернизирането на паркинга, се състои от 16 души.

Един началник на бригадата с месечна заплата от 1200 лв.
Двама водопроводчици с месечна заплата от 700 лв.
Десет общи работници с месечна заплата от 600 лв.
Един електротехник с месечна заплата от 600 лв
Двама шофьори с месечна заплата от 650 лв.

Смятаме, че с високото заплащане и с добрите условия на труд ще стимулираме този екип от професионалисти да даде максимума от себе си за изграждането на паркинга.

5. ПРОИЗВОДСТВЕН БЮДЖЕТ

Бюджета, с който разполагаме за изграждането на съоръжението, е 254376.36 лева.

Инвестиционен план: Нашата фирма взе решение за финансова инвестиция в изграждането на паркинг за ВТУ "Тодор Каблешков". Чрез дълги пресмятания стигнахме до крайната сума, която ще бъде необходима за инвестиране и тя е 254367,36 лв. Инвестицията ще бъде осъществена изцяло от собствени средства. Стойността е висока, но това е така, защото се използват качествени и екологични материали, които осигуряват по-дълъг период за безпроблемно поддържане на паркинга. В срок от 10 години очакваме инвестицията ни да е напълно възвърната и да сме само на чиста печалба. Всичко това се вижда и разбира от следните графики и таблици:

Входни данни за разходите

Проектни елементи	**Отговорник**	**1**	**2**	**3**
1	**Персонал**	27,500		
2	**Машини**	900		
3	**Материали**	173,486		
4	**Упр.на проекта**	10094.3		
5	**Непредвидени р-ди**	42,396		
6				
Годишни разходи по проекта		**254,376.36 лв.**	**- лв.**	**- лв.**

Общо разходи по проекта	**254,376.36 лв.**

Тук ясно се вижда разпределението на разходите ни по различните елементи, които оформят крайната сума на инвестицията ни.

Входни данни за ползи

Източник на ползи	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Намаление на разходите	-$2,767	-$2,767	-$2,767	-$2,767	-$2,767
Увеличение на приходите	$41,400	$41,400	$41,400	$41,400	$41,400
Намаляване на разходите за труд	$0	$0	$0	$0	$0
Намаляване на режиини разноски	$28	$28	$28	$28	$28
Годишни ползи	**38,660.31 лв.**	**38,660.31 лв.**	**38,660.31 лв.**	**38,660.31 лв.**	**38,660.31 лв.**
Вероятност	80%	80%	80%	80%	80%
Преизчислени ползи	30,928.25 лв.	30,928.25 лв.	30,928.25 лв.	30,928.25 лв.	30,928.25 лв.

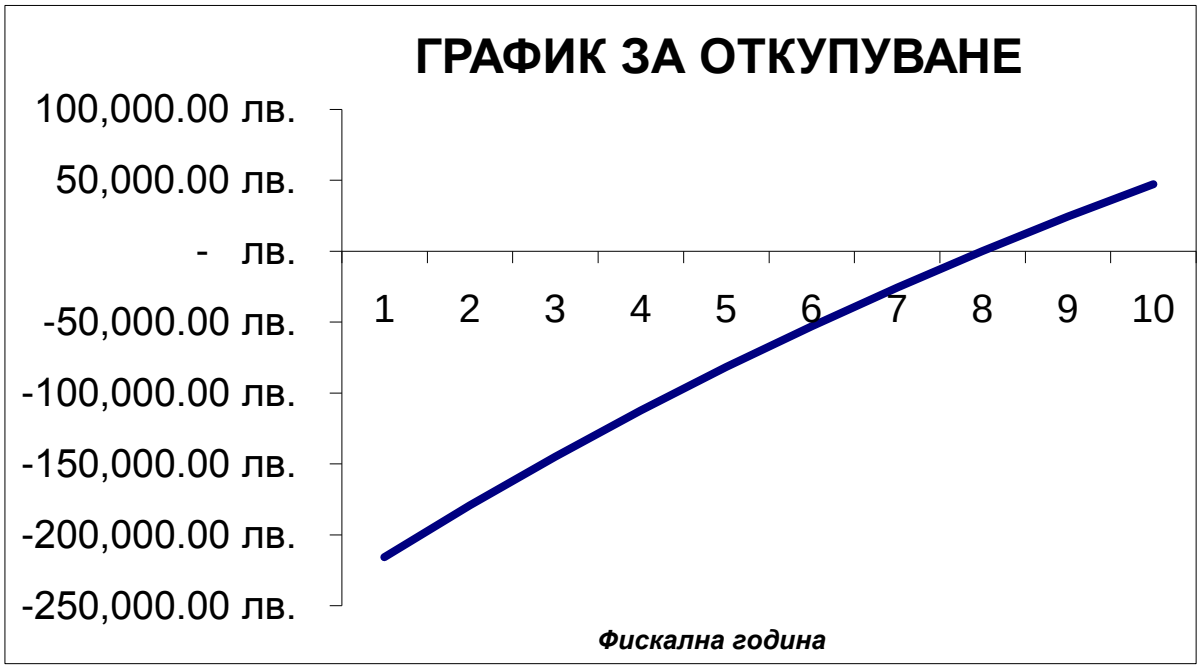
Общо ползи от проекта	**309,282.48 лв.**

Тази таблица показва какви ще са нашите годишни приходи.

В следващата графика показваме финансовото обобщение, което предоставя много точна информация за кумулативният паричен поток, който показва възвращаемостта на инвестицията. Тук се вижда и вътрешната норма на възвращаемост, която е изключително важен фактор за определяне дали един бизнес план ще бъде успешен.

Финансово обобщение

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Недисконтиран поток										
Разходи	-254,376.36 лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.
Ползи	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.
Нетен паричен поток	-215,716.05 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.	38,660.31 лв.
Дисконтови фактори										
Дисконтова норма	6.0%									
Базова година	1									
Година-индекс	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Годишен десконтов фактор	1.0000	0.9434	0.8900	0.8396	0.7921	0.7473	0.7050	0.6651	0.6274	0.5919
Дисконтиран поток										
Разходи	-254,376.36 лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.	- лв.
Ползи	38,660.31 лв.	36,471.99 лв.	34,407.54 лв.	32,459.94 лв.	30,622.59 лв.	28,889.23 лв.	27,253.99 лв.	25,711.31 лв.	24,255.96 лв.	22,882.98 лв.
Нетен паричен поток	-215,716.05 лв.	36,471.99 лв.	34,407.54 лв.	32,459.94 лв.	30,622.59 лв.	28,889.23 лв.	27,253.99 лв.	25,711.31 лв.	24,255.96 лв.	22,882.98 лв.
Комулативен паричен поток	-215,716.05 лв.	-179,244.06 лв.	-144,836.52 лв.	-112,376.58 лв.	-81,753.99 лв.	-52,864.76 лв.	-25,610.77 лв.	100.55 лв.	24,356.50 лв.	47,239.48 лв.
Нетна настояща стойност	**47,239.48 лв.**									
Вътрешна норма на възвр	**11%**									



Графиката за откупуване показва, че в нашият случай, до средата на 8-та година инвестицията ще се изплаща. След този период всички приходи ще бъдат с натрупване на чиста печалба.

Организация и управление:

А) Организационна и производствена структура.Структурите на управление на предприятието представляват относително постоянният начин на обособяване и

взаимодействие на работните места, който определя основните характеристики и резултати на организацията

1. Производствена (основна) структура на управление обхваща работните места, на които се извършват главните процеси по създаване крайните продукти на предприятието. Нейните типични структурни единици са работно място, производствен участък, цех и др.

Работно място определената за един или група работници производствена площ и необходимите средства (машини, инструменти и др.), предназначени за изпълнение на дадена завършена част от технологичния процес или определена технологична операция

Производствен участък съвкупността от работни места, определени по :

- технологичен признак изпълняват се специфични технологични операции
- предметен признак изработват се различни изделия, готови за използване от потребителите

Цех производствено звено, представляващо съвкупност от самостоятелни работни места и производствени участъц

Принципи за обособяване на работните места и техните обединения :

а) продуктов (обектов, предметен) регламентира специализация по продуктови групи или отделни обекти. Производствените и обслужващите единици работят паралелно и до известна степен независимо една от друга.

Предимства :

- ясни линии на отговорност
- намалява потребностите от съгласуване

Недостатъци :

- подходящ за производство или обслужване в големи мащаби
- ограничава възможностите за специализация и нарастване на производителността в резултат на по-големите мащаби на стопанската дейност

Има и обособяване по клиенти.

б) функционален (операционен, технологичен) регламентира специализация по видове работи (технологични операции). Всеки продукт преминава по определен маршрут или през редица работни места, за да се превърне в готова продукция.

Предимства :

- добри възможности за висока производителност и качество

Недостатъци :

- проблеми при осигуряване равномерното натоварване на работните места
- поява на тесни такива

в) териториален регламентира обособяване на еднакви работни места за извършване на даден вид работи или обслужване в определен район

г) фазов - регламентира обособяване на работни места за извършване на работи от един стадий на цялостния процес на създаване на продукти

-За извършване на производствения процес фирмата разполага със следните машини:

Фирмата разполага със строителни машини, необходими за извършването на различни строително-монтажни работи изграждането на обекти:

-Фадрома л200
-Багер ЕО3322Д
-Багер колесен
-Багер "Варински"
-Булдозер-1бр.
-Багер"терекс"
-Тежкотоварни камиони "Камаз" -2бр.

-Бетоновоз Шкода- Европа - 3куб.
-Бетоновоз"Татра"6куб.

-Тежкотоварен камион-Татра-1бр.
-Лекотоварен камион за превоз на работници и строителни материали
-Шаситка
-Фугорез
-Снегоринна уредба-3бр.
-Асфалторезачка
-Машини за огъване на желязо и др

Б) огранизационно–управленската структура на нашата фирма:

1.Брой и класификация на служителите

Ръководния персонал на фирмата е с доказан опит и притежава необходимото инженерно-техническо образование и трудов стаж в областта на строителството.

В дружеството има достатъчно производствени мощности и добре обучен работен персонал, механици, техници, машинни оператори и други, които участват при реализирането на обекти, с професионален опит в пътното строителство.

В работния сезон числения състав на персонала достига 160-170 човека. По брой и класификация разпределението е както следва:

- Директори – 2бр.;
- Административен персонал – 8 бр.;
- Технически персонал – 5 бр.;
- Технически ръководители – 10 бр.;
- Квалифициран персонал (началници на кариери, асфалтова база, пътна лаборатория, гараж) – 5бр.
- Бригадири – 9бр.
- Механици – 3 бр.;
- Машинни оператори – 30 бр.;
- Шофьори – 33 бр.
- Неквалифициран персонал – променлив;

Ръководството на фирмата е съпричастно със системата като осигурява условия за нейното ефективно функциониране, работи активно и целенасочено за утвърждаване на нейните принципи във всички дейности и звена на фирмата, както и

за нейното непрекъснато усъвършенстване.

Ръководителите на звената са отговорни за поддържането и ефективното функциониране на системата за управление на качеството.

2.Планиране и отчитане:

Фирмата ни планира да реконструира и модернизира университетски паркинг със собствени средства. За целта ще инвестира 254376.36 лева, като инвестициите ще бъдат направени на 3 пъти, съответно за 1-ви, 2-ри и 3-ти етап от извършване на работата. Отчитането ще се извършва след всеки следващ етап, като ще се взима предвид дали всичко е направено в определения срок и при допустимо ниво на разходите.

3.Ключови управленски фигури- образователна, професионална и квалификационна характеристика.

Ръководният екип на дружеството има значителен опит в практическата дейност в сферата на пътното строителство, а именно:
инж. Иво Тодоров Иванов – Изпълнителен директор, 42 г., висше инженерно образование, "Висш инженерно-строителен институт" София, диплом № 005136/1977г.
2014-до момента - Изпълнителен директор на „Роудс" ООД – София
2000-2014г. – гл. инженер във "Вида - Трейс" АД – Видин
1978-2000г. – н-к Районна пътна лаборатория към Пътно управление – Пловдив
1977-1978г. – организатор производство и н-к асфалтова база с.Слана бара.

инж. Иво Тодоров Иванов – Директор техническа дейност, 36г., висше инженерно образование, "Университет по архитектура, строителство и геодезия" София, диплом № 000723/1995г.
2014г. /май/ - до момента- Директор техническа дейност във „Роудс" ООД – София
2002-2014г. – Специалист производство, технологии и оферти към "Вида-Трейс"АД гр. Видин
2001-2002г. - Началник обект в ЕТ "Темел-М. Велков" – Видин
2000-2001г. - Главен инженер в "САГО" ООД-Видин
2000г. /6 месеца/ - Специалист в отдел "Инвестиционен" към ОПУ – Видин 1997-2000г. – Технически ръководител към ЕТ "Темел-М. Велков" – Видин

инж. Валери Петров Ванков – Началник ПТО, 36г., висше инженерно образование, ВВИСУ „ Л.Каравелов" София , диплом №02291/1994г.
2014г. – до момента - Началник ПТО във „„„Роудс" ООД - София
1998-2014г. – Специалист ПТО – ВиК – Стара Загора

В) Мотивация, заплащане и стимулиране на управленския персонал.

Мотивацията е движещата сила към постигането на определени цели. Тя включва целева насоченост на поведението и изисква получаването на пряка и своевременна връзка между целенасочените действия и постигнатите резултати.

За да мотивираме управленския екип използваме два вида мотивация:

-вътрешна (настъпва, когато хората са вътрешно мотивирани, за да създадат нещо, което предизвиква задоволство у тях.) – постигаме я чрез убеждението , че това което правим е в полза на цялото ни общество. Чрез работата си улесняваме живота на хората и същевременно печелим капитал за развитие на собствения си живот.

-външна-(настъпва, когато хората са мотивирани от външно задоволство като пари ,оценки и др) – постигаме я като поощряваме персонала си за техните постижения. Качесвото на работата и обектите завършени в срок носят на нашите работници финансови бонуси и други материални и нематериални блага.По този начин те са мотивирани да покажат максимума от възможносттите си.

Заплащането - предвид постоянната ни заетост и лидерска позиция в бранша можем да предложим заплащане (от най-високото в бранша) на нашия управленски персонал. С високите заплати на нашия персонал обаче вървят и сериозни изискваня. Изцяло разчитаме на тяхната лоялност, дисциплинираност и постянство.

Стимулиране - Стимулираме управленския персонал с нови и нови предизвикателства, с което те доказват качествата си на най – квалифицирани в бранша. Разбира се не пропускаме да стимулираме материално екипа си при всяка възможност.

Г) План за разходите за организация и управление

Общата стойност на проекта ще в размер на 254376,36 лв. Разходите ще бъдат извършени на 3 етапа въз основа на оптималното използване на финансовите средства.
1-ви етап - Ще отнеме от 20 до 25 дни и ще струва 89031,73(лв)
2-ри етап - Ще отнеме от 14 до 20 дни и ще струва 114469,36(лв)
3-ти етап - Ще отнеме от 13 до 20 дни и ще струва 50875,27(лв)

Финансов план:

За подобрението на инфраструктурата на ВТУ „Тодор Каблешков“ и удобството на студентите и посетителите проектът ще се финансира изцяло от фирмата изпълнител „Роудс” ООД със стойност на проекта 254376.36 лева.

BUSINESS PLAN FOR BUILDING A CAR PARK WITHIN THE TERRITORY OF TODOR KABLESHKOV UNIVERSITY OF TRANSPORT

Adriana Petrova, Antonio Stanev, George Raynov, Ivan Peshov and Stoyan Pomakov
adrianavalentinova@gmail.com

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

Key words: *Business plan, car park*

Abstract: *Our company Roads Ltd. is dealing with road construction and car parks. Our aim is to improve the aesthetics of the objects, to make them as safe as possible and to facilitate the interested parties. The scope of activity is: construction and repair of roads and road facilities, urban communications and their infrastructure.*