

Szent István Egyetem

Gazdasági, Agrár- és Egészségtudományi Kar

Műszaki Menedzser Szak

TDK Dolgozat

Készítette: Szabó Katalin

HAWDPG

2013

Szent István Egyetem
Gazdasági, Agrár- és Egészségtudományi Kar
Műszaki Menedzser Szak

Induló vállalkozás üzleti tervének elkészítése

Konzulens: Dr. Simon Sándor

Egyetemi docens

Társadalom és Vezetéstudomány Intézet

Készítette: Szabó Katalin

HAWDPG

2013

Tartalomjegyzék

Bevezetés	5
Tervezés fejlődése és fontossága	6
Vállalati tervezés	6
a. stratégiai tervezés:	7
b. taktikai tervezés:	7
c. operatív tervezés:	7
Üzleti terv	9
Az üzleti terv szerkezeti felépítése	9
1. a vállalkozó kedv web katalógus alapján az üzleti terv részei:	9
2. a vállalkozástervezés weblap szerinti üzleti tervvázlat:	10
3. a Vállalkozások című könyv alapján az üzleti tervvázlat:.....	11
Üzleti terv részletezése	13
PEACELAND KFT ÜZLETI TERV	16
I. Bevezetés.....	17
II. Összefoglalás	18
III. Iparágelemzés	19
IV. Vállalkozás bemutatása.....	21
V. Termelési terv	22
VI. Marketing terv	26
VII. Szervezeti terv	29
a. Tulajdon forma.....	29
b. Szervezeti felépítés, hierarchia	29
c. Munkakörök bemutatása.....	30
VIII. Kockázatelemzés	32
IX. Pénzügyi terv.....	34
X. Függelék	37
a. Előállításhoz kapcsolódó képek (Saját készítésű képek)	37
b. Marketing terv kiegészítő	39
c. Termelési terv kiegészítő táblázatok.....	40
d. Pénzügyi terv kiegészítő táblázatai.....	43

<i>Befejezés.....</i>	<i>46</i>
<i>Irodalom jegyzék.....</i>	<i>47</i>

Bevezetés

Az üzleti terv elkészítése mind induló és már meglévő vállalkozásnak is egyaránt fontos szerepet tölt be, hiszen az induló szervezetnek akár a hiteligénylésnél, vagy a befektetők megszerzésénél is befolyásoló szerepköre van. Magába foglalja az adott szervezetre irányuló elképzeléseket, elgondolásokat és innovatív terveket, valamint garantálni igyekszik azok kivitelezhetőségét és realitását. Egy jó üzleti terv egy vállalat sikerének legnagyobb kulcsa is lehet.

Véleményem szerint egy ilyen üzleti terv elkészítése költséges is lehet, ha a vállalkozás mással csináltatja, még akkor is, ha az a cég alkalmazottja. Kevesebb kiadással járhat, ha cég vezetője készíti el akár segítséget kérve is hozzá. Ezen összegek valamilyen mértékben plusz költségként jelenhetnek meg, viszont egy reális és kivitelezhető terv elkészítése során hatalmas évközi bevétel növekedést és fedezet emelkedést is eredményezhet. Induló vállalkozások, terjeszkedni kívánó cégek számára, akik nem rendelkeznek elegendő saját tőkével, a hitelkérelem benyújtása folyamán az adott banknak le kell adni egy üzleti tervet, ami nem olyan részletes, mint az átfogó üzleti terv, de ennek is a megfelelő elkészítése mellett nagyobb esély van a megigényelt anyagi támogatás megszerzésére.

Témaválasztásom okának tekinthető az is, hogy egy ilyen terv elkészítése, akár már csak tanulmányaimból adódóan is felkeltette az érdeklődésemet. Mint műszaki menedzser szakirányon tanuló hallgató számára, aki későbbiekben akár sajátos, munkahelyén, vagy saját vállalkozása számára is készíthet, vagy bele láthat egy üzleti terv elkészítésébe, akkor nem árthat, ha egy kicsit jobban beleásnia magát. A témaválasztásnak mindig átgondolt tevékenységnek kell lennie. Napjainkban, a válságos időszakban egy jól elkészített üzleti terv akár a vállalkozás egyetlen túlélési lehetősége is lehet, hiszen a bankok egyre jobban megfontolt döntések alapján határozzák meg azt, hogy melyik cég kaphasson hitelt. Ezen terv elkészítése egy plusz áttekintést enged a vállalat erőforrásaiba is. Valamint az is kiderül, hogy egy alkalmazott mennyire folyik bele egy-egy folyamatba. Véleményem szerint egy vállalati vezető számára fontos, hogy tisztában legyen az alkalmazottai elkötelezettségének mértékével, hogy tudja kit és mennyire engedjen belefolyni a cég bizalmasabb szegmenseibe.

Tervezés fejlődése és fontossága

Maga a tervezés a mindennapi élethez szükséges és nélkülözhetetlen. Már az ősember is tervezett. Minden egyes vadászatot, halászatot, sőt még a gyűjtögetést is meg kellett szervezni, tervezni, hiszen egy előre meg nem fontolt zsákmányszerzés folyamán akár egy vagy több harcos is áldozatul eshetett. Csak gondoljuk bele, egy akár 5 mázsás mamut borjú, ha úgy dönt, hogy a rá vadászókra ráront, akkor maradandó, mi több halálos sérüléseket is okozhatott volna. Ezek a fájdalmas találkozások egy jó tervezés mellett könnyen elkerülhetővé váltak. Az idő előre haladtával a tervezés, a stratégiák kidolgozása egyre nagyobb hangsúlyt kaptak és egyre kifinomultabbá váltak. Ha visszagondolunk történelmi tanulmányainkra, akkor az ókori Rómában és a görögöknél is felderenghet a stratégoszok kifejezés, ami a legjobban tervező, hadsereget irányító, páratlan helyzet felismerő érzékkel rendelkező katonák voltak. Az ő vezetésükkel nyertek meg jó pár háborút. Egy-egy jó képességű stratégosz titkos fegyver is tudott lenni az adott birodalomnak. A kor előre haladtával a stratégia fontossága nem vesztett jelentőségéből, hanem még a mindennapi életben betöltött szerepe is nagymértékben növekedett. Napjainkban is hallani akár egy beszélgetés folyamán is, hogy valaki milyen jó stratégia. Ő az, aki átlátja a helyzeteket, felismeri a veszélyforrásokat és azok teljes mérlegelése után kidolgozik egy tervet, amivel az adott szituációból a lehető legjobbat hozhatja ki.

Úgy a magán életben, mint a vállalkozások életében is szükség van a tervezésre. Hiszen még egy család a házvételt, autó vagy egy hétvégi vásárlást tervez meg, addig egy vállalat számára több és komplikáltabb tervezést kell, végbevigyen.

Vállalati tervezés

A vállalati tervezés lényege Hax és Majluf szerint: *"egy olyan tudományosan meghatározott eljárási mód, amellyel a vállalat azon fontosabb feladatait szervezi meg, amelyek egyrészt a jelenlegi vállalkozásának hatékonyságát vannak hivatva biztosítani, másrészt elvezetik egy új, jobb jövőbe."*¹ A tervezés által a vállalkozásnak lehetősége nyílik arra, hogy befolyásolni tudja a cég jövőjének alakulását a tényként elfogadás helyett, ezt a jövőképet lefektetett irányban és céllal valósítja meg. A környezeti bizonytalanság csökkentése mellett feltárja a források szűk keresztmetszetét és kiemelten pozicionálja az elérni kívánt teljesítményt. A jó terv elkészítése segít abban, hogy a szervezet fel tudjon készülni egy előre be nem kalkulált válsághelyzet

¹ Dr. Pálfalvi Sarolta: Tervezés- üzleti tervezés a vállalkozásoknál, Pénzügyi és Számviteli Főiskola, Budapest 1995., 3. oldal

kialakulására és annak mihamarabbi kezelését végbe tudja vinni. Ebből levonható az a következtetés, hogy a környezethez való passzív vagy aktív alkalmazkodás eszköze is lehet a tervezés.

A tervezési rendszer megközelítése időtáv alapján több típusú is lehet: rövid távú (legfeljebb 1 év), középtávú (1 és 5 év közötti) és hosszú távú (5 évnél hosszabb). Másik típusú tagolással meg lehet különböztetni:²

a. stratégiai tervezés:

- hosszabb távot átfogó, folyamatos cselekvés
- célja: a vállalkozás pozitív helyzetbe hozása hosszabb távon
- a vállalkozás irányítási rendszerének része
- alapjában véve a jövőre fekteti a hangsúlyt, az esetleges módosulások mellett az akadálytalan működésre akarja alkalmassá tenni a szervezetet
- nem csak kitűzi a jövőben való elvárásokat, hanem a megvalósításához is potenciális módszert javasol
- dinamikus, önfejlesztő folyamatrendszer, az egész cég ügye, ezért a döntések, cselekedetek irányítója, összefoglalója és értékelője
- a stratégiai tervezés folyamán kiválasztott stratégia végleges formába öntése a **stratégiai terv**, ami egy olyan dokumentum, amely magába foglalja vállalkozás által meghatározott stratégiát, illetve annak kivitelezési útjait.

➤ rögzíti: a beruházásokat különböző mutatószámok segítségével (kézpénzbevétel, likviditás); akciótervek részletezésével és a szervezeti struktúra segítségével a piaci célokat és az elérésükhöz szükséges stratégiát.

b. taktikai tervezés:

- tekinthető a stratégiai terv elkészítéséhez vezető út felügyelőjének, lebonyolítójának, hiszen ebben a szakaszban történik a stratégiai konkretizálása
- meghatározzák a célok eléréséhez szükséges erőforrásokat és intézkedéseket, tehát ez több évet felölelő tervben meghatározott cselekvési programokká, feladatokká kell konvertálni

c. operatív tervezés:

² Dr. Pálfalvi Sarolta: Tervezés- üzleti tervezés a vállalkozásoknál, Pénzügyi és Számviteli Főiskola, Budapest 1995, 15-143. oldal

- rövidtávú tervezés
- célja: hatékony vállalatvezetés kialakítása, pénzügyi egyensúly garantálása, pozitív eredmény elérése a forgalom és a nyereség terén a vállalkozásban.
- az eredményesség és hatékonyság növelése, de legalább szinten tartása
- az operatív döntések közvetlen hatással vannak a ráfordításokra, teljesítményekre és eredményekre is.
- a megfelelő döntés kiemelkedő szereppel bír, főként akkor, ha egy cég vezető szereppel bír a piacon; javítani akar mostani helyzetén és eredményein; egy piacon működik hosszú ideje, vagy ha korábbi pozíciója visszanyerése a célja.
- többféle terv készítését foglalja magába:

➤ *tevékenységek tervezése:*

- *értékesítési terv:* meghatározza, hogy a vállalkozás egy bizonyos időszakban milyen termékből, mennyit akar értékesíteni, milyen áron, milyen jövedelmezőséggel
- *marketing terv:* meghatározza azon teljesítmény mutatókat, amelyeket rendszeresen ellenőrizni és figyelni kell, ezért tényeken alapszik és folyamatosságon alapszik
- *termelési terv:* meghatározza, hogy a cég miből, mennyit és hogyan kíván termelni a megadott feltételek mellett; vagy milyen változtatások árán lehetne szinkronba hozni az értékesítési tervvel

➤ *erőforrás tervezés:* a termeléshez, szolgáltatásokhoz elengedhetetlen elemek beszerzése, megszervezése

- *emberi erőforrás tervezése:* megfelelően szakképzett és motivált munkaerő, a megfelelő létszámban való megszervezése, leszerződtetése.
- *befektetett eszközök tervezése:* azon típusú eszközök beszerzésének folyamatsorozata, amelyek több mint egy évig a vállalat tevékenységét tartósan szolgálja
- *forgó eszközök tervezése:* a vállalat tevékenységét egy évnél rövidebb ideig támogató kellék

➤ *innováció tervezés*

➤ *költség és eredménytervezés:*

- *Költségtervezés:* a vállalati tevékenységek végrehajtásához szükséges és indokolt költségek meghatározása
- *Eredménytervezés:* megfelelő adatok megtervezése által egy lehetséges képet kap a vállalkozás a várható eredményről

➤ *pénzügyi tervezés:* a befektetési és finanszírozási döntések együttes hatásának végiggondolása

Üzleti terv

Egy induló vállalkozásnál minden féle képen nélkülözhetetlen, de időnként egy működő vállalatnak is el kell készítenie. Több szakirodalmi könyvben is olvasható, hogy a vállalkozások akár két fajta üzleti tervet is készíthetnek. Olyat, amit saját magának, vagy amit másnak készít. Ez nagyban befolyásolni tudja egy-egy vállalkozás külső és belső megítélését is. Ezen tervek elkészítése nagyban tudja segíteni a folyamatos figyelemmel kísérését annak, hogy a cég milyen pályán halad, mennyire tudja megvalósítani az általa kitűzött célokat. A hitelintézetek előszeretettel kérik és tanulmányozzák át a vállalkozás jövőbeni terveit is magába foglaló üzleti terveket. Megfigyelhető, hogy nem feltétlenül azt a szervezetet támogatják, ami a legkedvezőbb adatokat magába foglaló üzleti tervet adja be, hanem a realista adatokat tartalmazó, megvalósítható tervezetekkel ellátott terveket is szívesen finanszírozzák. Az üzleti terv segíthet dönteni a vállalkozásnak arról, hogy hogyan valósítsa meg elképzeléseit, megmutatja, melyek a fejlesztés szempontjából a kulcsfontosságú területek. A terv készítése során fontos következtetésekhez és tapasztalatokhoz segítheti hozzá a vállalkozót annak érdekében, hogy objektív számvetést tudjon készíteni az erőforrásiról és korlátairól. Körvonalazza azon cselekvések sorozatát, amelyek a kitűzött célok elérésében nélkülözhetetlenek. Ami nagyon fontos még, hogy egy nagyjából átfogó képet ad arról, hogy mennyire lesz életképes a termelni kívánt termékek cél piacán.

Az üzleti terv szerkezeti felépítése

A minták, segítő tervezetek, vázlatok alapján csak minimális eltérések lehetnek:

1. a vállalkozó kedv web katalógus³ alapján az üzleti terv részei:

I. Vezetői összefoglaló

³ http://vallalkozokedv.webkatalogus.com/uzleti_terv.html , 2013-04-04

II. A vállalkozás általános bemutatása

1. A vállalkozás alapadatai
2. A vállalkozás története

III. Marketing terv

1. Ágazati áttekintés
2. Termékek, szolgáltatások
3. Piaci szegmentáció
 - a. a célcsoport demográfiai jellemzői
 - b. a célcsoport pszichológiai jellemzői
4. Versenytársak vizsgálata
5. Marketing Mix
 - a. Promóció
 - b. Disztribúció
 - c. Ár
 - d. Termékek / szolgáltatások

IV. Működési terv

1. Fejlesztési elemzés
2. Gyártási terv

V. Vezetőségi és szervezeti felépítés

1. Vezetőség, tisztségviselők
2. Személyzeti politika és stratégia

VI. Pénzügyi terv

VII. Mellékletek

2. a vállalkozástervezés weblap⁴ szerinti üzleti tervvázlat:

I. Azonosító adatok és alapinformációk

1. azonosító adatok
2. alapinformációk

II. Összefoglalás

III. Az üzleti terv bemutatkozó része

⁴ <http://www.vallalkozas-tervezes.hu/index.php/uzletiterv/felepites.html> , 2013-04-04

1. a cég, a termék és a piaci pozíció bemutatása
2. a vállalkozó és csapata bemutatása
3. induló vállalkozás egyéb körülményei

IV. Megvalósíthatósági tanulmány

1. Iparágelemzés
2. a vállalkozás leírása
3. műszaki és termelési terv
4. marketing terv
5. szervezeti terv
6. pénzügyi terv, pénzügyi információk

V. az üzleti terv mellé csatolt dokumentumok

3. a Vállalkozások⁵ című könyv alapján az üzleti tervvázlat:

I. Bevezető oldal

- A. a vállalkozás neve és címe
- B. a tulajdonosok neve és címe
- C. a vállalkozás működési köre
- D. a pénzigény jelzése
- E. a terv bizalmas kezelésére vonatkozó igény jelzése

II. Összefoglaló

III. Iparágelemzés

- A. trendek és kilátások
- B. a versenytársak elemzése
- C. a piac behatárolása, szegmentálása
- D. iparági előrejelzés

IV. A vállalkozás leírása

- A. termék (ek)
- B. szolgáltatás (ok)
- C. a vállalkozás mérete
- D. az iroda és a személyzet

⁵ R. D. Hisrich – M. P. Peters: Vállalkozás – Új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése, Akadémia Kiadó, Budapest, 1991, 170-171. oldal

E. a vállalkozó szakmai háttere

V. Termelési terv

- A. a termelési folyamat
- B. telephely
- C. gépek és berendezések
- D. nyersanyag szállítók

VI. Marketing terv

- A. ár
- B. forgalmazás
- C. eladásösztönzés
- D. termékforgalmazás előrejelzés
- E. ellenőrzés és korrekció

VII. Szervezeti terv

- A. tulajdonforma
- B. tulajdonostársak vagy főrésztvényesek
- C. vezetők hatásköre
- D. a vállalkozás vezetőinek rövid életrajza, szakmai háttere
- E. munka- és felelősség megosztás a vállalkozáson belül

VIII. Kockázatelemzés

- A. a vállalkozás gyengepontjainak értékelése
- B. az új technológia
- C. felkészülés váratlan eseményekre

IX. Pénzügyi terv

- A. előzetes jövedelem terv
- B. pénzforgalombecslések
- C. előzetes mérleg
- D. fedezeti-pont elemzés
- E. meglévő és szükséges pénzforrások

X. Függelék (támogató anyagok)

- A. levelek
- B. piackutatási adatok

C. bérletek vagy szerződések

D. szállítók árajánlatai

Ezen három vázlat áttekintése után jól látható, hogy tartalmi eltérés nem igazán, csak szerkezeti eltérések figyelhetők meg.

Üzleti terv részletezése

Egy üzleti terv elkészítésének több mintája fellelhető szakirodalmi könyvekben, vagy a világhálón is. Tehát azon vállalkozások, akik saját maguk készítik el ezt a tervet sok helyről szerezhetnek információt. Szakdolgozatom készítése során én is több verziót, típust áttekintettem. Tartalmi elemei között nagymértékű eltérés nem található, viszont a részletező leírások, melyek segítik az elkészítést lehetnek változatosak. Ezt a szempontot is szem előtt tartva döntöttem a R. D. Hisrich – M. P. Peters féle üzleti terv alapján történő üzleti terv készítése mellett, hiszen mindenki számára érthető nyelvezettel találhatók benne a leírások. Ennél fogva, a továbbiakban ennek az üzleti tervnek a főbb pontjainak részletesebb ismertetését végzem el:

I. Bevezető oldal:

„Ez a cím- vagy borítóoldal, amely röviden összefoglalja, hogy mit tartalmaz a kinyomtatott formában megjelenő üzleti terv.”⁶ Tartalmi elemei közé tartozik a vállalat neve és címe; vállalkozó vagy vállalkozók neve és telefonszáma; egy bekezdés, melyben taglalja, hogy milyen a vállalat és az üzleti jellege; a szükséges finanszírozási összeg és egy nyilatkozat a beszámoló titkosságáról.

II. Összefoglaló fejezet

Ezen fejezet mérföldkőként határozhatja meg a befektető döntését, ha felkelti az érdeklődését, akkor teljes mértékben áttekinti. Ezt a 3-4 oldalnyi terjedelmű, részletes terv leírás után keletkezett részt.

III. Iparágelemzés

Részletesen szemléltetni kell az adott iparág kilátásait, a jövőbeli trendekkel és múltbeli eredményekkel együtt. Az újonnan kifejlesztett termékekre áttekinthető rálátást kell biztosítani a vállalkozónak, amik az ipárral kapcsolatos.

IV. Vállalkozás leírás

Ebben a szakaszban megy végbe a vállalkozás részletes jellemzése, itt van lehetősége a befektetőnek az üzleti nagyságoknak és tevékenységi körnek a meghatározására. Fő

⁶ R. D. Hisrich – M. P. Peters: Vállalkozás – Új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése, Akadémia Kiadó, Budapest, 1991, 169. oldal

elemei közé tartoznak a termékek, szolgáltatások, az üzlet mérete és elhelyezése, a szükséges személyzet és irodai kellékek, valamint a vállalkozó korábbi tapasztalatai és a vállalkozás története is.

V. Termelési terv

Gyártó tevékenységet folytató vállalkozás esetén minden információt meg kell határozni a nyersanyag beszállítótól a feldolgozást végző gépeken át a költségekig. Nem gyártó tevékenység esetén, a nem kiskereskedelmi vagy szolgáltató üzlet esetén ez a rész „kereskedelmi terv” néven is megjelenhet és a beszerzés, készletgazdálkodás és raktározás rendszerét fogja leírni.

VI. Marketing terv

A befektetők szemében mondhatni ez a legfontosabb eleme az üzleti tervnek, mivel ez a rész vázolja fel, hogy milyen módon lesznek a termékek és szolgáltatások forgalmazva, valamint hogy hogyan lesznek az árak kialakítva, s hogy megy végbe a reklámozás.

VII. Szervezeti terv /szervezeti felépítés

Ez a rész határozza meg, hogy egy egyedüli tulajdonosról társulásról vagy részvénytársaságról lehet beszélni az adott vállalkozás esetén. A különböző formáknál más és más dolgokat kell még feltüntetni, például társulás feltételeit, vagy ha részvénytársaságról van szó, akkor részletes leírása a részvényeseknek.

VIII. Kockázatbecslés

Nagy jelentőséggel bír egy vállalkozás számára, hogy a lehetséges kockázatokat észlelje, és hatásos stratégiával állhasson elő a kezelésére. Ilyen kockázat eredhet a versenytársak reakciójából; marketing-, termelő vagy a vezetőség gyengeségeiből; s azon innovációs technológiákból, amelyek az új termékeket idejét múlttá tehetik. Azon esetben is ki kell térni rájuk, ha nem tekinthetők kockázati tényezőnek és indokolni kell ezt az állítást.

IX. Pénzügyi terv

„Meghatározza az új vállalkozáshoz szükséges lehetséges befektetés nagyságát, és megmutatja, hogy az üzleti terv gazdaságosan megvalósítható-e”⁷ Három pénzügyi szegmens elemzése a bevett szokás. A tervezett értékesítés összehasonlítása az ehhez

⁷ R. D. Hisrich – M. P. Peters: Vállalkozás – Új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése, Akadémia Kiadó, Budapest, 1991, 178. oldal

szükséges költségekkel, minimum az első 3 évre, az első évet havi bontásban feltüntetve. A második rész a pénzforgalom kimutatása legalább az első 3 évre, az első évet havi bontásban. Végül a harmadik terület a tervezett mérleg bemutatása.

X. *Függelék*

Ez a rész általában olyan dokumentumokat tartalmaz, amelyek feltüntetése a szöveg közben nem szükséges, ezekre a háttéranyagokban a tervben kell hivatkozni.

PEACELAND KFT
ÜZLETI TERV



I. Bevezetés

Vállalkozás neve: Peaceland Kft

Jogi forma: Korlátozott felelősségű társaság

Tevékenység: szarvasmarha tenyésztés, tejtermelés

Székhely: 5666 Medgyesegyháza, Ipari park 6-11

Telefon: 06/30-491-4578

Weboldal: www.peaceland.com

Email cím: peaceland@peaceland.com

Vállalkozás leírása: Fő profiljába a szarvasmarha tenyésztés, tejtermelés, valamint tenyészállatok előállítása áll. Az ehhez szükséges gabonát a vállalat saját maga termeszt meg, az ezen felül szükséges kiegészítő tápanyagokat, tápkészítéshez szükséges mikro-makro elemeket és vitaminokat több külsős vállalkozástól vásárolják. A cég szándékában áll magas genetikai értéket képviselő szarvasmarhák tenyésztése, és a bika üszők tenyésztési céllal való értékesítése.

Finanszírozás: A vállalkozás indulásához szükséges kezdő tőke 2 milliárd forint. Ezen tőke több részből tevődik össze, egy 1,5 milliárd forintos Európai Unió induló vállalkozásoknak kiírt pályázati összeg, melynek feltétele a cég minimum 10 éves folyamatos működése. Másik fő összetevői az állam által kiírt támogatás, mely egy 200 millió forintos visszatérítendő, és egy 300 millió forintos vissza nem térítendő összegből áll. A visszafizetés határidejét a kiadástól számított 15 évre határozták meg. A vállalkozás egy közel 2 milliós saját induló tőkerésszel is rendelkezik. Ezen felül egy körülbelül 2 millió forintos tartalékot is kialakítanak belőle, az esetlegesen felmerülő be nem kalkulált költségekre

Ez a beszámoló bizalmas adatokat tartalmaz és a Peaceland Kft. tulajdonát képezi. Csak azok a személyek használhatják, akiknek a tulajdonosok betekintést engednek, és tilos az anyag bármely részének bárminemű sokszorosítása vagy közzététele a cég előzetes írásbeli engedélye nélkül.

II. Összefoglalás

A Peaclang Kft 2014. január 01. napjával kezdi meg működését, alapítása 2013. november 23. napján történt meg. A Cégbíróság a céget 2013. december hó 23. napjával jegyezte be. Az alapítás elsődleges okai a településen élő magas létszámú munkanélküliek, akik a szarvasmarha tenyésztéssel kapcsolatos végzettséggel rendelkeznek, valamint a magyar tejtermelés és fogyasztás nagymértékben való háttérbe szorítása. A megélhetés könnyítése és a jobb minőségű élelmiszerhez való hozzáférés kedvező áron.

„Ami a szakmában minőséget és elégedettséget okoz, azt tartani és növelni kell a vásárlók lojalitásával egyetemben.” – szól a Kft filozófiája, mint induló vállalkozás igyekszik a lehető legtöbb igényt kielégíteni, így alapozva a nagyobb mértékű növekedés lehetőségét. A Peaclang Kft a színvonalat tartja szem előtt, mind a tejtermelés, mind a növendékek előállítás során. Ezt a szintet a speciális technológiával készített szexált spermával és a kiváló tejlésű Holstein Friz szarvasmarha fajtavál kívánja kivitelezni az iparágban való helytállás mellett.

A vállalat termékei és szolgáltatásai közé tartozik tehát a tej értékesítése kis és nagy mennyiségben is. Ezen túl a szarvasmarha bikaborjuk értékesítése vágó állatnak vagy éppen kiváló genetikai képességekkel rendelkező egyedeket tovább tenyésztés céljából. Mindemellett a saját termőföldek művelésével egyetemben kisegítő bér munkát is végez, ha a forrásai és a saját talajművelése mellett kivitelezhető.

A szerkezeti felépítését nézve a cégvezető rálátással bír az összes munkafolyamatra, az ő keze alatt közvetlen alkalmazásában lévő telephelyvezetők és ügyfélkapcsolati referens koordinálja a többi 30 beosztottat. Az esetlegesen szükséges munkaerő többlet kérdését a mezőgazdaságon belül egy kooperációval hivatott kiküszöbölni. Kölcsönös megállapodást kötött a medgyesegyházi Haladás Plusz Kft.-vel. Viszont ha elegendő munkagéppel rendelkezik és csak a kezelő személyzet nem elegendő, akkor szezonális munkások alkalmazása mellett dönt.

Működési rendszere tekintetében egy sematikus napi munkabeosztást lehet kivetíteni a szarvasmarha ellátás tekintetében. Ennek oka az, az állatokat minden nap etetni és fejni is kell, ennek elvégzése a reggeli és a kora esti órákban történik meg. A termőföldek művelése, mint a legtöbb mezőgazdasági tevékenység szezonálisan, szakaszosan zajlik le, így arra nem napi ismétlődést, hanem éves szintű ciklikusságot lehet felfedezni.

A vállalkozás célkitűzései közé tartozik az állatállomány, a foglalkoztatottak létszámának növelése, ezáltal eredményesebb működés elérése. Ennek érdekében a lehető legtöbbet hozza ki magából a kezdetektől fogva. Ennek a célnak az eléréséhez az is szükséges, hogy a tej felvásárlási ára ne, vagy csak viszonylag kis eltérésű értékek között mozogjon.

A pénzügyi helyzetét tekintve stabil vállalkozásnak indul, hiszen a pályázatokból kivitelezett cég valamennyi tartalékkal rendelkezik az előre be nem kalkulált helyzetekre. Ezen túl az előre utaló tervezetek lapján már az első év végén eredménnyel zár. Likviditási gondokkal nem küzd, mivel az alapításhoz szükséges tőke nagy része pályázati pénzből ered.

Az üzleti terv további részében bővebb információk találhatók mind az állatok tartásáról, az ahhoz szükséges gépekről, a szervezeti felépítésről, a marketingtevékenységről, a pénzügyi előrelátásokról és egyéb a vállalat működéséhez szükséges dologról.

III. Iparágelemzés

A szarvasmarha tenyésztés és a tejtermelés az évek során mindig is minimálisan ingadozó adatokkal, értékesítési árral rendelkezett. A tehenek tenyésztését tekintve már a 2008-as év első negyed évében is 15%-os csökkenést mutatott az egy évvel korábbi adatokhoz képest. A válság hatására a kisebb állattartók nem tudták magukat megfelelő profittal, vagy akár még csak a kezdeti szinthez sem kihozni. Az állatállomány csökkenése után 1-1,5 évvel az intenzitás ezen állatok tartásából közeledni kezdett a korábbi állapothoz. A növekedés okának tekinthető, hogy a nagy vállalkozásokat kisebb mértékben viselte meg a 2008-as év. Ez főként a vágómarha tenyésztőkre vonatkozott, hiszen az export iránti kereslet nem csökkent. A közvetlen uniós támogatás 2004 óta folyamatosan növekedett, azonban a válság kezdete után az intenzitása csökkent, a stagnáláshoz közeledett. A felvásárlási árak ezen csökkenő statisztikai adatok alapján emelkedtek. Olyan mértékben, hogy 2011-re Magyarországon alakult ki a legmagasabb vételi ár. Az értékesítéseket nehezítette a Törökország irányába történő export tilalma a hamisítások miatt, amelyre a 2011-es év végén, 2012 év elején történő török - magyar egyeztetés jelentett megoldást a Magyar Állattenyésztők Szövetsége közreműködésével. Ezen tárgyalás következtében 2011 februárjában ismét megindult a Törökországot célzó vágómarha export. Az élő marha kivitel számain megfigyelhető, hogy az Európai Unióhoz való csatlakozás után folyamatosan növekedő tendenciát mutat. A szarvasmarhatartásban történő visszaesés számadatainak értéke a tejelőtehen-állomány

csökkenéséhez vezethető vissza. A nagymértékű hanyatlás oka főként az import tej iránt egyre növekvő kereslet. Az unióhoz való csatlakozás után az áruk szabad mozgása nyomán a külföldi tejet preferálják egyre nagyobb mértékben. A Magyarországon megtalálható tejtermékek közel 50%-a importból származik. A tejtermelő tehenek létszám csökkenése napjainkban már megállt, előtérbe kerültek a kettős hasznosítású jászágok. Létszámuk 2011-es évtől minimálisan növekszik. A 2010-es évi áttekintés nyomán azt a következtetést lehetett levonni, hogy a tejágazat túlélte a válságot. A tej felvásárlási árának lassú növekedése segített csökkenteni a termelők veszteségeit, viszont ez nagymértékben nem volt kivitelezhető az önköltség körüli tejár miatt. Ezt a költség 70-75 forint/literes ár mellett lehetett kiegyenlíteni. Viszont a változékony időjárás, és a külföldi piac felől egyre erősödő nyomás miatt a hazai tejtermelők manapság igen nagy gondban vannak. Hiszen ha nem sikerül visszahódítaniuk a már külföld uralta belső piacot, akkor több cég is bezárhatja kapuit. A 2012-es év nagy ingadozással zajlott le a tejfelvásárlási árak terén, mivel az év második negyedévére túlkínálat alakult ki, így az árak nagy mértékben visszaestek. Egy egész évben működő vállalatot nem erősít, ha egy éven belül a nyers tej ára 65 és 100 forint/literes ár között mozog. A 2012-es aszályos időjárás nagyban megnövelte a költségeket a gazdák számára és ez párosult a túlkínálat okozta árcsökkenéssel. Ha azt vesszük figyelembe, hogy a termelők igyekeznek saját maguknak megtermelni az állatok tartásához szükséges gabonát, akkor azt is meg kell említeni, hogy a nagy szárazság okozta terménykiesés következtében a hiányt valamiből pótolniuk kell. Ezt csak úgy lehet kivitelezni, ha vásárolják az adott takarmányt, ezáltal még nagyobb költségekbe, kiadásokba kerülnek. Az idei csapadékos tél és tavasz az őszi vetések egy részét már most megtépázta, valamint a tavaszi vetések is késéssel történtek, sőt egy-némelyik gabona (őszi árpa és búza) vetési határidejéből ki is csúsztak a gazdák.

A 2013-as év kezdeti nehézségei után a viszonylag kedvező 91-92 forint/literes tejfelvásárlási ár mellett pozitív eredmény van kilátásban. Egy napjainkban induló cégnek ezen iparágban egy körülbelül 300 egyedből álló állatállománnyal érdemes indítani, mivel az ellátásukhoz szükséges takarmányt a tejelőtehenek tejének eladása ki tudja egyenlíteni. Valamint a nagyobb tételű eladások mellett a környéken lakók számára való értékesítés is nagy érdeklődéssel bírhat.

A korábbiakban említett tényezőkön túl, kisebb mértékű konkurencia található a kiváló minőségű tej értékesítésének piacán. Ezen versenytárs a település tehenészete, ahol szintén a

minőségen van a legnagyobb hangsúly. Pozitív dolog az, hogy az előjelek alapján a kapcsolat kialakítás során együttműködő viszony alakulhat ki. Viszont mindkét cégnek negatív tényezőként sorolható fel az, hogy a település üzleteiben, boltjaiban kapható tejtermékek hiába magasabb áron érhetők el, mégis azokat támogatják még elsősorban, a könnyebb elérhetősége miatt. Így hát bizakodva reméljük, hogy ez a tendencia módosulni fog.

IV. Vállalkozás bemutatása

A Peaceland Kft előre láthatóan 2014. január 1-jén kezdi meg a termelő és tenyésztő tevékenységét Medgyesegyháza külterületén.

A cég fő tevékenységi körébe a szarvasmarha tenyésztés tartozik olyan fázisaival is, mint nemesítés, tejtermelés, tovább tenyésztésre bikák nevelése. Valamint az ehhez szükséges gabonatermelés és talajművelés, valamint az utó és előmunkálatokat is ők végzik el. Ilyen előmunkálat például a tárcsázás, szántás, altalajlazítás, kombinátorozás. Utómunkálatok közé tartozik a bálák elkészítése és azok betárolása a vállalat erre kialakított területén. Ezeket a bálázott szalmaszálakat takarmánynak, aljazáshoz, valamint értékesítés céljából is hasznosítják. Az állatok alatt keletkezett trágya felhasználható a földterületeken a kedvezőbb következő évi termelés céljából, ami körülbelül 10%-kal tudja növelni az adott terület terményhozamát. A gipszszénák készítését is saját maguk végzik a talajmunkálatoktól, a vetésen és rendszerráson át, egészen a betárolásig.

A telephely kialakítása a környezeti előírások és az építési engedélyek fényében a medgyesegyházi ipari park területén valósul meg. Valamint az egyes közművekből szükséges nagy teljesítmény céljából a szolgáltatókhoz való kapcsolódás is könnyebben kivitelezhető. A kövesúttól való távolsága körülbelül 100-150 m, amit többsoros fasor övez. Ez a bekötő út, valamint a telep területén a nagyobb forgalmú utak aszfaltozással vannak megoldva.

A telep teljes alapterülete körül 22 000 m². Ezen a területen kerülnek megépítésre az újonnan kialakított mezőgazdasági és egyéb épületek is. A teljes telep területe és a telken lévő épületek teljes egészükben a Peaceland Kft tulajdonát képezik. A területet földrajzi fekvése teszi alkalmassá ennek a cégnek, hiszen az állattartással járó trágyának a kellemetlen szaga és a munkagépek közlekedése miatt kialakulhatók kellemetlenségek is kiküszöbölhetőek. A trágyatároló kialakítását a funkcionális használat által engedélyezett legtávolabbi ponton építik fel. A nagy járművek közlekedése könnyen kivitelezhető a jól kiépített földút hálózaton is.

A cég épületeinek egy része (pl.: fekete-fehér öltöző) hagyományos technikával kerül kialakításra, míg a gabona tárolásához szükséges épületek csarnok formájában lesznek kivitelezve. Az állatok elszállásolásához szükséges istálló egy összetett épület lesz. A szűz üszők, vemhes üszők és tehenek és növendék borjúk egy épületben lesznek elszállásolva megfelelő kialakítást igénybe véve, maguk az állatok boxos tartásban lesznek nevelve, mivel ezzel csökkenthető a fekhely kibéleléséhez szükséges szalma mennyisége. Az állatok etetése jászolos kivitelben lesz megvalósítva. Az épületek és az istállók több kisebb berendezéssel való ellátásához körülbelül egy 6 millió forintos kiadással kell számolni.

Az alapítók az induláshoz szükséges ötletet onnan merítették, hogy a külön-külön történő állattenyésztési és mezőgazdasági munkálatok sokkal költségesebbek tudnak lenni. Valamint a környéken élő emberek számára kíván tej árusításával szolgáltatást nyújtani, azok számára, akik előnyben részesítik az igazi tehéntejet, a boltokban kaphatóval szemben. További céljuk volt a munkanélküliek számának csökkentése a környezetükben azáltal, hogy a megfelelő végzettségű embereket alkalmazzák az induló vállalkozásukban. Az induláskor alkalmazott munkások száma körülbelül 33 főre tehető, ami az állatállomány növekedése és a cég fejlődése mellett valószínűsíthetően növekedni fog. A megtermelt tejmennyiséget első sorban belföldön szeretnék értékesíteni, ezzel is elősegítve a külföldi piac térhódításának csökkentését.

Véleményem szerint ez az induló vállalkozás meg tudja változtatni, legalább kis mértékben a mostani helyzetet, hiszen a munkások felvételével csökken a munkanélküliség, és a környéken kihasználatlanul fekvő földterületek is hasznosítva lesznek.

V. Termelési terv

Peaceland Kft egy termeléssel foglalkozó vállalkozás induló területi paraméterei közé tartozik egy 22 000 m² alapterületű telephely és egy 600 hektáros termelő földterület. A telephely területén található 2 istálló, 1 fekete-fehér öltöző, egy a gépek tárolásához szükséges szín.

A termelő tevékenység egy összetett folyamatként jött létre. A tevékenység elvégzéséhez szükséges gépek és berendezések listáját és bruttó árát az 1. ,2. és 3. táblázatban lehet jobban áttekinteni, amikkel a saját földterületét és jószág állományát látja el a szükséges tápokkal,

takarmányokkal. A 4. táblázatban lehet áttekinteni az induláshoz szükséges állatállomány fajtáját és létszámát beszerzési árakkal egyetemben.

Az állattartásban az egészségügy és az időben történő gabonavetés - aratás-betárolás egyaránt fontos. Az egészségügyi előírások betartása mellett biztonsági háló szerepét betöltve a vállalkozás határozatlan idejű szerződést kötött egy közeli állatorvossal, miszerint értesítés után a lehető leghamarabb áll a cég rendelkezésére. Ezen állatok megvizsgálásához és kezeléséhez az istállóban egy erre kialakított 20 m² kettéosztott bokszt találhatók, ahol a beteg állatok ellátása történik. Az elhullott állatok tetemét telefonos értesítés után az erre szakosodott cég szállítja el. A gabona megfelelő életszakaszait hivatott rendben tartani az általa fenntartott gépparkkal. A megfelelő idénymunkák elvégzéséhez időnként tartalék emberek segítségét is igénybe veszik. A gépek meghibásodása okozta kiesések rövidítése érdekében a vállalat szerződési kapcsolatot alakított ki a helyi Termelői Szövetkezettel gépállomásával, ahol a megfelelő szerszámok és alkatrészek a megfelelő helyen és időben állnak rendelkezésre. Nagyobb meghibásodást, vagy az esedékes szervizt a megfelelő márkaképviselő felkeresése által vitelezzik ki. A főbb márkaképviselő neve és valamely kirendeltsége neve, s címe az 5. táblázatban tekinthető át. A szövetkezettel megkötött megállapodás tartalma értelmében túltermelt gabona mennyiséget, ha lehetősége van, akkor felvásárolja egy előre megállapodott fix áron, ha ez nem kivitelezhető, akkor segít az értékesítés lebonyolításában. Mennyiségi hiány esetén ez a kölcsönös szerződés lehetővé teszi, hogy egymás segítése útján tudjanak kedvezőbb úton takarmánynövényhez jutni.

A vállalat által termelő tevékenységének fő eredménye a tehéntej. A cég állatállománya az induláskor 200 fejőstehénből, 50 vemhes és 50 szűz üszőből tevődik össze. A 200 fejőstehénből álló állomány napi kétszer történő fejése következtében a teljes napi tejmennyiség megközelítőleg 6000 l/nap. Ezen eredmény alapja, hogy egy tehén fejésenként átlagosan körülbelül 15 l, így egy nap 30 liter tejet ad. A szakszerű műveleti folyamat elvégzéséhez szükség van ehhez kialakított fejőházra, ami ennél a cégnél az istálló végénél található a könnyebb állatmozgatás szempontjából. A fejőházban két fejőakna van kialakítva, amely két oldalán egyszerre 5-5 állat van, így egyszerre 20 állat fejése is történhet. A fejés időtartama megközelítőleg 10 perc a fertőtlenítéssel együtt, ami a fejőegység felrakása előtt és levétele után történik. Ehhez a tevékenységhez szükséges gép ára a kisebb tartozékokkal együtt 100 millió forintba tehető. A folyamat végezte után a jószágok visszahajtásra kerülnek,

míg a tej útjára indul egy rendszerben, amelynek folyamán a véletlen bekerült szennyeződések kiszűrése egy papír szűrővel, valamint a tej tárolásra megfelelő hőmérsékletre hűtése történik. A hűtést egy cellás kialakítású rendszeren való átengedéssel végzik, amelyben élelmiszeripari fagyálló végzi el ezt a korrigálást. A hűtő rendszer hibája esetén a szervezetre nem veszélyes anyag kerülne a magas kalcium tartalmú italba, de ennek a bekövetkezési esélye nagyon minimális. A tejnek meg kell felelnie a minőségi előírásnak. Ilyen esetben csak extra tejről lehet beszélni, aminek csíraszám, ami a tisztaságát mutatja, maximum 100000 lehet; szomatikus száma, ami a tőgyben levált hámszövetszámát jelzi, maximum 400000 lehet. Az eladási árát befolyásolja a zsírtartalma, ami Holstein Fríz fajtánál átlagosan 3,2-3,9 és ezen felül a fehérje százalék is, ami általában 3,3-3,4 között van. A tej fagyáspontjának nagysága megmutatja, hogy az állat kapott-e elég sót vagy vizet, ha magas ez az érték, akkor a korábban említettekből nem kapott eleget. A tej elszállítása napi rendszerességgel történik a vevő cég tejszállító teherautójával, ezen időpontig egy 10000 literes tartályban történik a tárolása, aminek beszerzési értéke 17 millió forint. Az eladási ára az utóbbi időkben változó árakat mutatott most 91-92 forint/literre tehető, de a cég indulásáig ez az érték változhat. Másik termelő tevékenységnek lehetne tekinteni a tenyésztésből születő bika borjúk eladását, viszont manapság az ilyen nemű utódok előfordulási számát csökkenteni tudják, az ehhez kifejlesztett szexált spermával. Az örökítő anyag elkészítéséhez egy olyan technológiát alkalmaznak, amely folyamán a spermiumot megfestik, majd nagy sebességre felgyorsítják. Ezek után lézeres technológiával szétválasztják a hímivarsejteket ivari jellegük alapján, majd a folyamat végezte után megfelelő egységekbe kiszerelik és forgalomba hozzák. Ezáltal a nőnemű egyedek száma lesz a több. Ennek fontossága abból ered, hogy a cég saját maga tenyésztett állatokkal kívánja pótolni a kiöregedő állatokat, valamint az idő haladtával növelni az állomány létszámát. Az üszők megtermékenyítése mesterséges módon megy végbe a legtöbb alkalommal. Egy szűz üszőt átlagosan 1,5 termékenyítés után sikerül vemhesíteni, míg ez egy tehénnél 2,5-3 alkalom. A harmadik próbálkozás utáni sikertelenség esetén a megtermékenyítést természetes úton próbálják meg, ami várhatóan eredményes lesz. Ennek a módnak a hátránya, hogy a nemi jelleg nem befolyásolható. A 9,5 hónap vemhesség után az anyát a megfelelő szálláson szállásolják el, és a borjának a megfelelő időközönként lefejjik a tejt. A szervezete regenerálódásának elősegítése érdekében egy olyan készítményt kap, ami édes, a vaníliához hasonló illata miatt evésre ösztönzi, összetétele pedig a méh

összehúzódtását és a megfelelő tej előállítását segíti. Az újszülött vagy esetenként ikrek néhány napra külön az idősebbektől, egyszemélyes boxokban kerülnek elszállásolásra, ahol az etetésük és kiskori betegségeik is könnyebben felismerhetők. Ezen idő után az idősebbek mellé kerülnek, még mindig boxos kialakításban, de itt az idő előre haladtával a borjúk már nem csak tejet, hanem tápot és egy úgynevezett müzlit is kapnak, aminek fő tartalmi elemei kukorica pehely, répa és aszalt gyümölcs (főként alma). Ez segíti a fejlődésben és az immunrendszerét is erősíti. A 2-3 hónapos kort elérve ivar társaival együtt egy helyre kerülnek korcsoportonként. Ezek után a kis bikák egy része már eladásra kerül, míg egy részük, amelyik megfelelő genetikai képességgel rendelkezik hosszabb ideig tartó nevelés után tovább tenyésztés céljából kerül eladásra. A tejértékesítés szempontjából kisebb vevői célcsoportnak tekinthetők a helyi lakosok számára történő árusítás, ami kedvezőbb és jobb minőségű italt ad, mint a boltiak. Ennek a munka elvégzését a tejházas fogja ellátni.

Az állatok tartásáról és egyéb alkalmazásra kerülő technológiákról a függelékben találhatók illusztrációk.

Az állatok ellátása 28 főt igényel, akik különböző beosztás szerint dolgoznak. Van 2 elletős, akik 12 órás szerződésben vannak, de ők ebből 4 órát pihenéssel tölthetnek, függetlenül attól, hogy a nappali vagy az éjszakai műszakban vannak, hiszen ők segítenek az ellésnél, ha szükséges. A fejőházban fejéskor a fejőknél is 1-1 fejőember szükséges, ők osztott munkaidőben dolgoznak, így ők végzik a reggeli és a délutáni fejést is. Az ő munkarendjük azonos módon van kialakítva a felhajtóéval, aki a fejéshez szükséges teheneket tereli a megfelelő helyre. Váltásban 2 ember látja el a jóságokat egy önjáró takarmány kiosztó kocsival, aminek bekerülési értéke 60 millió forint, viszont önmagának gyűjti be a szükséges takarmány elemeket, nem kell külön markoló, traktor és takarmányelosztó kocsi. Ezek értéke együttesen magasabb lenne. Az állatok boxának takarítását is a takarmányosok végzik el. 1 portás ügyel a ki és bemenő forgalomra, az esetleges lopások elkerülése érdekében. 1 ember a karbantartásért és kisebb javításokért felelős. A telepvezetők a megfelelő takarmányért is felelősek, ők ellenőrzik az állatok számára kiadott takarmányok minőségét és a szükséges táplálék kiegészítők beszerzésére tesznek javaslatot. Valamint 1 fő foglalkozik a telep körüli erdők, legelők rendben tartásáért és a földutak jó állapotban tartásáért. Egy ügyfélkapcsolati referens végzi a szükséges erőforrások beszerzését, a tejházas felel a tartályok megfelelő fertőtlenítésének ellenőrzéséért és a lakosság kiszolgálásáért, akik a

tehenészeti tejet részesítik előnyben. A trágya gyűjtőhelyre szállítását, és ősze a földekre való szállítást összesen 4 ember végzi el. 2 éjjeli őr végzi váltásban az állatok éjjeli felügyeletét és a telep védelmét. 1 négy órában alkalmazott takarító felel a tisztaságért, 4 váltós van alkalmazásban, akik a szabadságukat, szabadnapjukat, betegszabadságukat töltő embereket helyettesítik. A vállalat alkalmazásában 1 inszeminátor van, aki az ivarzó állatok megtermékenyítését, a vemhesség elbírálását, valamint az állatorvos utasításai nyomán a beteg állatokat ellátja. A 2 borjúnevelő a borjúk ellátását végzik az előírtak szerint.

A saját tulajdonban lévő 600 hektáros földterület művelését saját maga végzi, amihez állandó foglalkoztatásban 5 fő szükséges. Az aratási munkálatokhoz szükség esetén alvállalkozó, alkalmi munkás alkalmazása, vagy a Termelői Szövetkezettel kedvező kölcsönös segítségnyújtása vehető igénybe. A műtrágya és vetőmag forgalmazókkal a tervek szerint és jelen pillanatban és folyamatosan az egyeztetések, hiszen a minél jobb minőség kedvezőbb áron a kitűzött cél a vállalkozás szeme előtt. A műtrágya beszállítással kapcsolatosan a legesélyesebb cégek a Timac Agro Hungária Kft, KITE Zrt és az IKR Kereskedelmi Zrt. A vetőmag szempontjából KITE Zrt, Pioneer Hi-Bred Magyarország Kft, IKR Kft és az Agro-Gyöngy Kft a potenciális beszállító jelölt.

VI. Marketing terv

A vállalkozás céljai közé tartozik, hogy egy nagyobb tejfelvásárló céggel szerződést kössön, ami képes az ő által termelt tejmenyiséget elszállítani. Viszont ha ez nem kivitelezhető, akkor kettő vagy három olyan kisebb céggel való kooperáció létrehozása, ami rendelkezik együttesen a szükséges kapacitással. Ezen túl céljai közé tartozik az is, hogy a helyi igényeket kielégítse a friss tehéntej iránt. A szaporításból születő bikaborjúk tovább értékesítése még fiatalon, vagy tovább tenyésztés szándékából is a tervei között van.

A termelés elvégzése során a cég legfontosabb törekvése a termék színvonalának szinten tartása vagy esetleges javítása a nagyobb kereslet elérése érdekében. Hiszen azon vásárlók, megrendelő cégek, akik elégedettek a termék minőségével pozitív reklámot is tudnak teremteni a vállalkozás számára. A kis fogyasztók is növelni tudják a bevételeket, mivel egy kistételben történő vásárlás esetén az eladási árat magasabbnak lehet meghatározni.

A vállalat aktualitásairól és jövőbeni terveinek publicitását a cég által szerkesztett és üzemben tartott honlap biztosítja. Itt megtalálható az ügyfelek számára legfontosabb

információ, hogy ki milyen területen dolgozik, ki az illetékes az adott kérdésben, valamint az is fellelhető, hogy a tejjegy vétel és a tejkiadás milyen időpontokban, időközökben zajlik le. A cég saját belső információs hálózattal rendelkezik a megfelelő műszaki eszközöknek köszönhetően arról, hogy egy adott tehén mikor és mennyi tejet adott, a speciális lépésszámlálóval meg tudják azt is határozni, hogy az adott állat milyen ciklusban van. Mivel ha a lépésszám nagyban eltér az előző napi adatoktól, akkor abból azt a következtetést lehet levonni, hogy az állat túl sokat mozog, így a megtermékenyítés hamarosan kivitelezhető, vagy ha túl keveset, akkor azt a konklúziót lehet levonni, hogy az állatnak egészségügyi gondjai lehetnek, ekkor az adatok kivizsgálása után a megfelelő lépés következik.

A termelési folyamatra legnagyobb hatással a termék iránti kereslet mértéke a legfontosabb. Ha az import vagy bolti terméket preferálják inkább a vásárlók, akkor a vállalatnak igyekeznie kell egy olyan árat kialakítani, ami mellett még a lehető legmagasabb profitot vagy legalacsonyabb kiesést érheti el, ezáltal a lefejt tej nem megy kárba. A vállalkozás egyik céljának tartja az elkövetkező időszakban a jövedelmezőségének legalább 5%-os növelését, emellett a lehetséges kapacitás növelését a megfelelő piaci pozíció megszerzése mellett. A lokálisan legfontosabb versenytársainak a boltok tekinthetők, mivel az emberekhez való térbeli közelsége miatt sokan választják azt, még ha a minősége alacsonyabb, az ára pedig magasabb is. Országos szinten tekintve a külföldi termelők és az Európai Unió által 2015-ben bevezetni kíván országokra vonatkozó kvóta eltörlése a legnagyobb veszélyforrás. Viszont a hazai termelés fellendítésével javítható ez az állapot.

A marketing tevékenység áttekinthetősége növelhető a marketing mix táblázati összefoglalásával. A 4P modell- **P**roduct - termék politika, **P**rice- árpolitika, **P**lace – értékesítési politika, valamint a **P**romotion – piacbefolyásolás. Ezen tényezőket magába foglaló táblázat a továbbiakban lesz áttekinthető:

Product/Termék: • kiváló minőségű tej forgalmazása • a lehető legjobb genetikai képességgel rendelkező borjak előállítása	Price/Ár: • lehető legjobb nagykereskedelmi áron való értékesítés cégeknek • nagykereskedelmi árnál 50%-kal magasabb áron való értékesítés kistételes vásárlásnál
--	--

<i>Place/Értékesítés:</i> • felvásárlók részére a tej javát • kimérős mennyiségekben családok, a lakosság számára a telep területén • helyi üzletben való értékesítés tejadagoló automatán keresztül	<i>Promotion/Piacbefolyásolás:</i> • lehető legjobb minőség kedvező áron • reklámok, hirdetések útján • magyar tej iránti érdeklődés újbóli felkeltése • tenyésztő versenyeken való részvétellel, elismerések gyűjtésével
--	--

A közeljövőben a jövedelemnövekedés 5% körüli értékének elérése érdekében a lokális értékesítést 4%-kal növeljük egy a település területén lévő kisbolttal való megegyezés által, a legkedvezőbb ajánlatot kínáló partner kiválasztása útján, a tovább tenyésztésre kínált bika borjók árának maximum 4%-os emelésével.

A megfelelő kereslet és az előhang érdekében a vállalkozás 2013-as év második felében már meg kívánja kezdeni a reklámozást különböző állattenyésztéssel foglalkozó újságokban, a helyi lapban és az interneten is. A reklám szövegében megtalálható minden olyan információ, ami a vállalkozás tevékenységi körét, valamint azt is, hogy a céggel közreműködni kívánó vállalkozásoknak milyen jellegűeknek kell lenniük.

A közmédia kiválasztásában meghatározó szereppel bírt az a szempont, hogy a megcélolni kívánt célcsoportot elérje a hirdetés. A kezdő lépésként a vállalat az alábbi helyeken hirdette meg indulását:

- Medgyesegyházi Hírlap (a polgármesteri hivatal közreműködésével, megbízásából megjelentetett havilap)
- Békés Megyei Hírlap (megyei napilap)
- Helyi televízió (Medgyesegyházi KÉSZ Nonprofit Kft által végzett szolgáltatáson keresztül)
- Magyar Mezőgazdaság (mezőgazdasági hetilap)

Az előzőekben megnevezett sajtó eszközök esetén a vállalkozás másfél éves szerződést kötött, hangsúlyozva a hirdetések fontosságát és a szerződés hosszára hivatkozva egy közel 10%-os kedvezményt biztosítva.

VII. Szervezeti terv

a. Tulajdon forma

A vállalkozás a cégbíróságon Peaceland Kft korlátolt felelősségű társaságként került bejegyzésre az alapító, Szabó Katalin által.

b. Szervezeti felépítés, hierarchia

A cég alapítója, tulajdonosa és vezetője egy személyben összpontosul. A vállalat tevékenységi körei közül Szabó Katalin a végzettségéhez legközelebbi munkakörben tevékenykedik

Hatásköre kiterjed a teljes vállalkozás beszerzési, árképzési, szállítási és marketing feladatok elvégzésére. A vállalkozás állattenyésztési feladatait a megfelelő végzettséggel rendelkező szakember foglalkozik, és egy ügyfélkapcsolati referens valamint két telephelyvezető segíti a döntések hozatalában, a munkaerővel kapcsolatos döntésekben is, mint elbocsátás, felvétel, bérezés is.

Szabó Katalin rövid ismertető: A mezőkovácsházi Hunyadi János Közoktatási Intézményben végezte el gimnáziumi tanulmányait 2010-ben. Ezután a Békéscsabai Szent István Egyetem Gazdasági, Agrár- és Egészségtudományi Karon szerzett műszaki menedzser végzettséget. Az egyetem során végzett nyári munkái alatt vonta le azt a következtetést, hogy az állattenyésztésben is lehet kedvező pozíciót elérni. A haladás Plusz Kft támogató jelleggel lépett fel az induló vállalkozás vezetője megkeresése alkalmából. Céljaként a vállalkozás sikeres működését, a lehető legmagasabb minőségű termék előállítását és értékesítését, valamint genetikailag kimagasló paraméterekkel rendelkező bika borjúk értékesítést tartja szem előtt.

Fontos szempontként tartja számon azt, hogy a munkások szaktudása napra kész legyen, ennek elérése érdekében az újítások bevezetésénél, valamint legalább évente egy ismeret felelevenítő oktatást tartanak a dolgozóknak. Az esetleges egyéb szükséges képzések költségét a vállalat fizeti, hiszen ez neki egy emberi erőforrás befektetési költség, mely által hosszútávon javítani tudja a Kft helyzetét.

A szervezeti hierarchia tekintetében a cégvezető az, aki minden felett vétó joggal rendelkezik. Az ő munkáját a telephelyvezetők és az ügyfélkapcsolati referens támogatja és segíti a koordinálásokban. Befolyásuk magas, tanácsokkal, javaslatokkal fordulnak a cégvezető felé, aki képzettségük és rutinjuk alapján legtöbbször támogatja ötleteiket. A vállalkozás alkalmazásában lévő többi munkavállaló egyenrangúnak tekinthető, igaz munkájuk prioritása néhol eltér, de létfontosságúak. Irányításukat főként a cégvezető, a telephelyvezetők végzik, de kis mértékben az ügyfélszolgálati referens is közrejátsszik. A munkafolyamatok beütemezése után a dolgozók hajtják végre az egyes fázisokat munkakörüknek megfelelően.

c. Munkakörök bemutatása

- ***Borjúnevelő (2 fő)***

A leválasztott növendékek gondozása, előírtak szerinti takarmányozása a koruknak megfelelően

- ***Éjjeliőr (2 fő)***

A nappali munkaidőn kívüli időben az állatok felügyelete és a telepi vagyonvédelem

- ***Elletős (2 fő):***

Az ellető istállóba az ellés előtt egy héttel felhajtott vemhes tehenek ápolása, gondozása, a született kis borjak gondozása, takarmányozása az első két hétben. A megellett tehenek egészségi állapotuknak megfelelő kezelése, fejése.

- ***Fejős (2 fő):***

A felhajtott fejőstehenek a technológiában meghatározott módon való fejése.

- ***Felhajtó (1 fő):***

Az istállóból a fejőházhoz hajtja a fejéshez a fejősteheneket.

- ***Inszeminátor (1 fő):***

A telepen az ivarzó állatok megtermékenyítése, a vemhesség elbírálása, a beteg állatok kezelése az állatorvos utasításai szerint.

- ***Karbantartó (1 fő)***

A telep területén lévő gépi eszközök és technológiák folyamatos működésének biztosítása.

- ***Portás (1 fő):***

A telepre érkező látogatók, idegenek útbaigazítása, a dolgozók napi jelenléti ívének vezetése.

- ***Takarító (1 fő):***

4 órás munkaidőben foglalkoztatott beosztott, aki a fekete fehér öltöző, a porta és az egyéb szociális épületrészek takarítását végzi. Feladatait saját belátása alapján reggel vagy este is elvégezheti. Az időjárási körülmények okán ez lehet napi kétszer is a fejéseket követően.

- ***Takarmányos (2 fő):***

A megadott mennyiségű és minőségű takarmányok kiosztása az állatoknak. Meghatározott időközönként az istállók újra aljazása és a trágya kitakarítása.

- ***Tejházas (1 fő):***

A tejkezelés technológiájának szigorú betartása mellett a fejőrendszer fertőtlenítésének felügyelése, attól függetlenül, hogy a rendszer automata. Valamint ők végzik a kis vásárlók kiszolgálását is a meghatározott időközben.

- ***Telephelyvezető (2 fő):***

Fő feladata közé tartozik a telepen lévő munkafolyamatok összehangolása, a munkabeosztások kialakítása, a tűz-, vagyoni- és munkavédelmi előírások betartatása. Ezen túl a telepen folyó műveletek, termék elszállítás, készletgazdálkodás figyelemmel kísérése. Hiányosságokról értesíti az ügyfélkapcsolati referenst, ha az ő munkakörébe esik, ha nem akkor a cégvezetőt értesíti, problémák megoldására javaslatot tesz.

- ***Trágyaszállító (4 fő):***

A takarmányosok által az istállók végére kitermelt trágyát a központi trágyatárolóba szállítják. Ősszel onnan a szántás előtt álló földre szállítják, és ott kiszórják a trágyát.

- ***Ügyfélkapcsolati referens (1 fő):***

A vállalat külső partnereivel kommunikál: a beérkező tápanyagok, táplálék kiegészítők, fertőtlenítők és szükséges fogyó eszközök utánpótlásának biztosítása, a szükséges szaktanácsadókkal tartja a kapcsolatot.

- ***Udvaros (1 fő)***

A telepi utak és a zöld felületek gondozása és ápolása tartozik a hatáskörébe.

- ***Váltós (4 fő):***

A technológiákba tartozó személyek helyettesítése betegség, szabadság, szabadnap esetén.

- ***Gépkezelő (5 fő)***

A Kft birtokában lévő 600 hektáros földterület műveléséhez szükséges gépek kezelése a leírásban megadott paraméterek alapján, a munkavégzéshez szükséges előírások betartása és alkalmazása mellett, valamint a karbantartáshoz előkészületekbe is belefolyik, a megfelelő tisztasági szint betartása, kialakítása révén.

VIII. Kockázatelemzés

A vállalkozás optimális üzemelése érdekében nélkülönözhetetlen lépés azon lehetséges kockázatok felmérése, melyek veszélyeztethetik a működést, és ezek esetleges felmerülésükre célszerű felkészülni, vagy mindent megtenni ezek elkerülése érdekében.

A cég számára magas szintű kockázati tényezőnek tekinthető egy a szarvasmarhákra veszélyes betegség megjelenése és elburjánzása. Ezen kockázat minimalizálása érdekében az állatok folyamatos ellenőrzés alatt állnak, hosszan tartó csapadékos időjárás vagy a legelőről való visszatérés alkalmából az állatok egy úgynevezett fertőtlenítő kádon mennek keresztül, ami a jászágok körmeinek fertőtlenítését oldja meg, mivel egy fertőtlenítős oldattal van feltöltve.

Az elemi károk is kockázati tényezőként jelennek meg a vállalkozás működésében, hiszen a saját tulajdonban lévő 600 hektáros terület hivatott a megfelelő takarmány ellátás biztosítására. Ezen kockázati tényező intenzitása, bekövetkezése nem korlátozható, ezért a Kft egy teljes körű elemi károkra vonatkozó biztosítás megkötésével igyekszik a lehetséges károkat enyhíteni.

A betörések hétköznapi kockázatokká váltak, viszont az ebből fakadó károk elkerülése érdekében egy magas szintű biztonsági rendszer lett kiépítve, valamint éjjeli őr őrzi a telepet esténként. A nappali lopások megelőzése érdekében a ki- és bemenő forgalmat egy portás ellenőrzi.

Induló vállalkozás révén problémát tud okozni a nem megfelelő célpiac kiválasztása, mely által a cég nem az elvárt eredményeket mutatja. A megfelelő kapacitással és felvásárlási igény mellett kellő fizetési képességgel rendelkező piaci szegmens megcélzása a megoldás erre a kockázatra, ezt egy megelőző lépésben kell kivitelezni az alacsony forgalom felmerülése ellen. Az ellenkező helyzet megjelenése is lehetséges, hogy a kereslet időszakonként magasabb, mint amit az induló vállalkozás ki tud elégíteni. Ennek oka lehet a jól sikerült reklámozás és az elismert cégekkel való együttműködés. Ezen igények kielégítése érdekében érdemes együttműködési kapcsolatban állni azon cégekkel, akiket saját tapasztalatok alapján ismerünk és néha saját megrendelőik igényein túli termékekkel rendelkeznek. Másik megoldási mód lehet a cég életpályáján előre haladva az állatállomány létszámának növelése.

Fontos kockázati tényező lehet még a nem megfelelő szakismerettel rendelkező személyzet alkalmazása, ami az állatok testi épségét vagy egészségét sodorhatja veszélybe. Ennek elkerülése érdekében a folyamatos tudás fejlesztés és a jártasabb szakemberek alkalmazása a pályakezdők mellett kockázat minimalizáló lépésnek tekinthető.

Az egész évben zajló munkálatok végzése is kockázatot rejt magában, hiszen a gépek alkatrészei hamarabb elhasználódhatnak és egy esetleges kisebb hibából eredő nagyobb meghibásodás hatalmas gondot tud jelenteni egy-egy munkafolyamat elvégzése során. Ennek elkerülése érdekében a berendezések folyamatos ellenőrzés és karbantartás mellett dolgoznak.

A befektetők számára nem csak az esetleges kockázati tényezők feltárása az elsődleges, hiszen nekik azt is látniuk kell, hogy milyen lehetőségekkel, erősségekkel rendelkezik az a cég, amibe befektetni kívánnak. Ezen tényezők áttekinthetősége érdekében a vállalkozások egy SWOT (GYELV) elemzés elkészítését szokták kivitelezni, ami egy mozaikszó: **S**trengths – erősségek, **W**eaknesses – gyengeségek, **O**pportunities – lehetőségek és **T**hreats – veszélyek szavak kezdőbetűiből tevődnek össze.

Erősségek: • magas színvonalú termék előállítás • tapasztalt szakképzett munkaerő • modern technológia alkalmazása • folyamatos fejlődés • neves partnerek	Lehetőségek: • állatállomány növelése, ezzel növelve a termelőkapacitást • termőföld területének növelése • legújabb eszközök alkalmazása • állatok téli ellátmányának betárolása • szélesebb termékskála kialakítása • új munkahelyek teremtése
Gyengeségek: • induló új vállalkozásként ismeretlen a piacon • magasak fenntartási költségek • stabil vevőkör kialakítása nehezen kivitelezhető, az újdonságként megjelenés okán	Veszélyek, fenyegetés: • szarvasmarha betegségek megjelenése • elemi károk, betörés • szélsőséges termékkereslet • Gépek erőteljes amortizációja, az egész évbéli használat okán • nem megfelelő alkalmazottak

IX. Pénzügyi terv

A vállalkozás termelő tevékenységéből adódóan a költségeinek nagy része szakaszonként változó költségnek tekinthet, mivel az indulásnál a szükséges kapacitással rendelkezi, ami a kezdeti 200 fejőtehénből álló állományt +10%-os többlet tárolókapacitást eredményez. Az állandó költségnek tekinthető tételek közé tartoznak a biztosítások, súlyadók, különböző engedélyek költségei, valamint a marketing költségei is. A közüzemi számlák tekintetében, főként a villanyszámláról azt lehet kijelenteni, hogy az állatállománnyal növekedésével az ő értéke is növekszik. A többi fix költségnek tekinthető a bérekkel egyetemben, hiszen az alapbér kifizetése minden hónapban felmerül.

Tehát a Kft állandó költségei a cég fenntartási költség, a közüzemi díjak, biztosítási díjak, súlyadók, marketing kiadások és a táplálék kiegészítők. A kiadások másik részét teszik ki a változó költségek, amik az alábbi elemeket tartalmazzák: munkabérek, jutalékok, rezsi, előre be nem kalkulált kiadás és az egyéb költségek.

- A havi fix költségek becsült összege: 4 800 000 Ft
- A havi változó költségek becsült minimum összege: 6 700 000 Ft
- A havi változó költsége becsült maximum összege: 8 700 000 Ft

Az előbb említett adatokból kiindulva 11 500 000 Ft és 13 500 000 Ft közé tehető a várható fedezeti pont havi szinten. A két szélsőséges hónap közötti fedezeti pont ingása 4 646 000 Ft-ra tehető.

A cég beindítása előtt a tárgyi és pénzeszköz igények részletesen át lettek tekintve, ennek tekintetében lett befektetve az induló tőke a vállalkozásba.

A befektetett 2 milliárd forint az induló Peaceland Kft minden költségét fedezi, ezen túl egy esetleges gyengébb teljesítményű időszakban sem kell a forrás hiánytól tartani.

A 8. táblázat magába foglalja a vállalkozás azon eredmény kimutatását, ami az alacsonyabb árkategóriákkal való számítás következtében valósulhat meg. A bevételek tervezett módon alakulása esetén profit termelő vállalkozás lesz, még ha csak egy kisebb mértékben is. A valóságot tükröző számítások alapján a vállalkozás várható eredményhozama a következőképpen alakulhat: 2014-es év végén 9 200 348 Ft; 2015-ös év végén 10 748 680 Ft és a 2016-os év végén pedig 15 527 693 Ft körülire tehető. Viszont ez az esetleges ármódosulásokkal, az állománynövelésével módosulhatnak, előre láthatóan az első évben is magasabb eredménnyel fog zárni a vállalat, ami 15-20 millió forint körülire tehető.

A befektetők biztatása és megnyugtatósa érdekében a vállalkozás elkészített egy három évre előre tekintő zárómérleg tervezetet az üzleti terv részeként. A 9. táblázat és a 10. táblázat foglalja magába ezeket az iránymutató jellegű információkat. Ezen túl a továbbiakban megtekinthető egy olyan táblázat, mely a tervévekre számított néhány mutatószámot tartalmaz, ezáltal több információt szolgáltatva a várható eredményekről. Az egyes mutatószámok értelmezése a táblázat alatt található.

	2014	2015	2016
Komplex hatékonyság	0,5872	0,6691	0,6843
Saját tőke jövedelmezősége	0,468%	0,543%	0,707%
Eszközarányos jövedelmezőség	0,557%	0,645%	0,841%

$$\text{Komplex hatékonyság}^8 = \frac{\text{Nettótermelési érték}}{0,15 \cdot \text{Eszközérték} + 1,8 \cdot \text{Bérlétségség}}$$

Komplex hatékonyság: a vállalkozás fejlődésének mérésére és más vállalatokhoz való viszonyításra használható. A képletben alkalmazott szorzószámok átlagos hozamkövetelményt

⁸ http://hadmernok.hu/2009_3_pap.pdf 2013.10.04.

fogalmazznak meg az egyes erőforrásokkal szemben, ezeket alapvetően a vállalkozás határozza meg. A mutató elfogadható értéke az 1 feletti érték. A cég esetében a mutató értéke minden évben az elfogadható érték alatt maradt, amely annak köszönhető, hogy 2014-ről 2016-ra mind az eszközök értéke, mind pedig a bérköltség is növekedett, miközben a nettó termelési érték növekedése nem követte ugyanolyan arányban az eszköznövekedést. Viszont pozitív dolog, hogy a mutató értéke folyamatos javulást mutat.

$$\text{Saját tőke jövedelmezősége}^9 = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Saját tőke}} * 100$$

A tőkearányos mérleg szerinti eredmény azt mutatja meg, hogy a vállalkozás adózott eredményéből milyen mértékkel gyarapította saját tőkéjét. A kapott értékek alapján ez is pozitívumnak tekinthető a növekedés miatt.

$$\text{Eszközarányos jövedelmezősége}^{10} = \frac{\text{Adózás előtti eredmény}}{\text{Eszközök összesen}} * 100$$

Eszközarányos jövedelmezőségi mutató: alakulása az eszközök jövedelemtermelő képességére ad jelzéseket, ami a cég esetén szintén kedvező állapotban van, hiszen növekedő irányban van, ami a cég fejlődésére utal.

⁹ http://penzugysziget.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=1988:14-b-a-jovedelmezoseg-szamitasanak-mutato-i-a-jovedelmezoseg-alakulasanak-elemzese-a-merleg-es-az-eredmeny-kimutatas-adatai-alapjan&catid=263&Itemid=362 2013.10.04.

¹⁰ http://penzugysziget.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=1988:14-b-a-jovedelmezoseg-szamitasanak-mutato-i-a-jovedelmezoseg-alakulasanak-elemzese-a-merleg-es-az-eredmeny-kimutatas-adatai-alapjan&catid=263&Itemid=362 2013.10.04.

X. Függelék

a. Előállításhoz kapcsolódó képek (Saját készítésű képek)



1. kép - Épülő tároló



2. kép - Silótároló



3. kép – Borjak boxos szállása



4. kép – 1 hónapos borjú



5. kép – Újszülött borjú szállás



6. kép – Korcsoportosan osztott növendékek



7. kép – Tehenek elhelyezése I.



8. kép – Tehenek elhelyezése II.



9. kép – Fertőtlenítő kád



10. kép - Legelő



11. kép – Tenyészbika



12. kép – Növendék bikaborjúk

b. Marketing terv kiegészítő



Peaceland

Minőségi hazai tejre vágyik? Egy gyönyörű Holstein Fríz bikaborjút szeretne tovább tenyésztésre vásárolni?

Itt mindent megtalál, amit keres ezzel kapcsolatba. Extra minőségű tej, a jobb genetikai állomány elérése érdekében a neves Génbank Semex Magyarország Kft Mezőhegyesen tenyésztett bikáinak örökítő anyagát alkalmazzuk.

Keresünk olyan partner cégeket, akik a javítani kívánt genetika érdekében kooperálnának egy most induló vállalkozással, akik jó minőségű tej feldolgozásából állítanának elő hazai piacra szánt terméket.

Várjuk minden érdeklődő jelentkezését akár egy hosszú távú pozitív kapcsolat érdekében.

Keresd a jelet, igyál magyar tejet.



Elérhetőségek: 06/30-491-4578

www.peaceland.com

peaceland@peaceland.com

Szabó Katalin, alapító

1. kép: Peaceland Kft nyomtatott reklám anyaga (Saját készítésű kép.)

c. Termelési terv kiegészítő táblázatok

Csoport	Sorszám	Megnevezés	Egységár bruttó (Ft)	Mennyiség	Ár (Ft)
Traktor	1.	JOHN DEERE 8260	33 013 196 Ft	4	132 052 784
Pótkocsi	1.	Fliegl DK 180-88 Maxum FOX	6 309 835 Ft	2	12 619 670
Kombájn	1.	CLAAS Jaguar 870 Speedstar	71 728 672 Ft	1	71 728 672
Kombájn adapterek	1.	CLAAS conspeed 6- 70	9 903 959 Ft	1	9 903 959
Eke	1.	LEKO 4 fejes	882 650 Ft	1	882 650
Tárcsa	1.	LEKO 6,6 KOMPAKTOR	3 778 250 Ft	1	3 778 250
Kultivátor	1.	LEKO 4m Grubber szántóföldi	5 029 200 Ft	1	5 029 200
Rendsodró	1.	7 csillagos /lengyel/	533 400 Ft	1	533 400
Fűkasza	1.	1,85 m /lengyel/	622 300 Ft	1	622 300
Bálázó (körbála)	1.	Claas Variant 385 RC Sil	14 375 184 Ft	1	14 375 184
Trágyaszóró	1.	Degelman M28	33 808 398 Ft	1	33 808 398
Vetőgép	1.	GASPARDO SP DORADA	6 482 591 Ft	1	6 482 591
	2.	Pöttinger Drillkombination	5 240 953 Ft	1	5 240 953
Összesen					297 058 011

**1. táblázat: a mezőgazdasági gépek listája és beszerzési
költsége (Saját készítésű táblázat)**

Csoport	Sorszám	Megnevezés	Egységár bruttó (Ft)	Mennyiség	Ár (Ft)
Traktor	1.	Belarus MTZ 1523,3	14 960 600 Ft	2	29 921 200
Pótkocsi	1.	ZDK 800	3 642 500 Ft	1	3 642 500
Markoló	1.	Caterpillar TL642	19 306 830 Ft	1	19 306 830
	2.	Bobcat S250H	8 056 093 Ft	1	8 056 093
Szippantó	1.	DETK 1313	7 360 000 Ft	1	7 360 000
Zagyszivattyú	1.	ZIV 1200	350 500 Ft	2	701 000

Takarmánykiosztó	1.	Bvl S2000	61 589 750 Ft	1	61 589 750
Aggregátor	1.	GDSS4-3-12kW-YD480-AID	2 100 790 Ft	2	4 201 580
Trágyavilla	1.	Claas 1.90 m	658 863 Ft	1	658 863
Bálarakodó	1.	Vielietz RBZ 170 Sonstige	297 087 Ft	1	297 087
	2.	Bálavilla	40 000 Ft	1	40 000
Törőkanál	1.	Meccanica Breganzese BF 90.3	10 605 770 Ft	1	10 605 770
Összesen					146 380 673

**2. tábla: az állatok ellátásához szükséges gépek listája és
beszerzési költsége (Saját készítésű táblázat)**

Csoport	Sorszám	Megnevezés	Egységár bruttó (Ft)	Mennyisé g	Ár (Ft)
Fejőház kialakítás	1.		100 000 000 Ft	1	100 000 000
Tejtartály	1.	Milchkühltank O-2250	6 578 450 Ft	1	6 578 450
Összesen:					106 578 450

**3. tábla: a fejéshez szükséges gépek listája és beszerzési költsége
(Saját készítésű táblázat)**

Állapot	Sorszám	Fajta	Egységár bruttó (Ft/db)	Létszám (db)	Ár (Ft)
Fejőstehén	1.	Holstein Fríz	355600	200	71 120 000
Vemhes tehén	1.	Holstein Fríz	698500	50	34 925 000
Szűz üsző	1.	Holstein Fríz	3176500	50	15 875 000
Összesen				300	121 920 000

**4. tábla: állatállomány összetétele és beszerzési költsége (Saját
készítésű tábla)**

Cég neve	Címe
Zetor-Vas Kft.	4400, Nyíregyháza, Tiszavasvári út 46
KITE Zrt.	4181, Nádudvar Bem József utca 1
Fliegl Abda Kft.	9151, Abda, Pillingerpuszta
Axiál Kft.	5900, Orosháza Csorvási út 72.

5. táblázat: Szakszervezetek neve és címe (Saját készítésű táblázat)

Termény típus	Földterület (ha)	Egységár bruttó (Ft/zsák)	Mennyiség	Ár (Ft)
Búza	150	9000	300	2 700 000 Ft
Kukorica	300	32000	300	9 600 000 Ft
Lucerna	60	1765	300	529 500 Ft
Őszi árpa	60	2500	200	500 000 Ft
Összesen				13 329 500 Ft

6. Vetőmag típus szükséges mennyisége és költsége (Saját készítésű táblázat)

Értékesített termék	2014	2015	2016	2017
Nyers tej	201 480 000	226 665 000	251 850 000	302 220 000
Bika borjú	700 000	875 000	1 050 000	1 400 000
Tenyészbika	16 250 000	21 000 000	23 800 000	28 800 000
Selejtezett tehén	2 100 000	3 150 000	3 570 000	4 200 000
Vemhes üsző	0	5 908 000	10 619 000	19 462 500
Összesen:	220 532 014	257 600 015	290 891 016	356 084 517

7. táblázat: Becsült tervezett nettó árbevétel 2014-2017 (Saját készítésű táblázat)

d. Pénzügyi terv kiegészítő táblázatai

Megnevezés	2014	2015	2016
01. Belföldi értékesítés nettó árbevétele	198 478 813	208 402 753	222 990 946
02. Exportértékesítés nettó árbevétele	22 053 201	23 155 861	24 313 655
I. Értékesítés nettó árbevétele	220 532 014	231 558 615	247 304 600
II. Aktivált saját teljesítmények értéke	-	-	-
III. Egyéb bevételek	-	-	-
05. Anyagköltség	79 970 000	83 968 500	88 166 925
06. Igénybe vett szolgáltatások értéke	-	-	-
07. Egyéb szolgáltatások értéke	500 000	550 000	715 000
08. Eladott áruk beszerzési értéke	-	-	-
09. Eladott szolgáltatások értéke	-	-	-
IV. Anyagi jellegű ráfordítások	80 470 000	84 518 500	88 881 925
10. Bérköltség	44 658 000	48 654 000	52 890 000
11. Személyi jellegű egyéb kifizetések	1 500 000	1 500 000	1 750 000
12. Bérjárulékok	12 727 530	13 866 390	15 073 650
V. Személyi jellegű ráfordítások	58 885 530	64 020 390	69 713 650
VI. Értékcsökkenési leírás	70 223 677	70 223 677	70 223 677
VII. Egyéb ráfordítások	-	-	-
A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	10 952 807	12 796 048	18 485 349
VIII. Pénzügyi műveletek bevételei	-	-	-
IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai	-	-	-
B. Pénzügyi műveletek eredménye	-	-	-
C. Szokásos vállalkozási eredmény	10 952 807	12 796 048	18 485 349
X. Rendkívüli bevételek	-	-	-
XI. Rendkívüli ráfordítások	-	-	-
D. Rendkívüli eredmény	-	-	-
E. Adózás előtti eredmény	10 952 807	12 796 048	18 485 349
XII. Adófizetési kötelezettség	1 752 449	2 047 368	2 957 656
F. Adózott eredmény	9 200 348	10 748 680	15 527 693
22. Eredménytartalék igénybe vétele osztalékra	-	-	-
23. Jávahagyott osztalék, részesedés	-	-	-
G. Mérleg szerinti eredmény	9 200 348	10 748 680	15 527 693

1. táblázat: Várható eredmény kimutatása 2014 és 2016 között (Saját készítésű táblázat) Az értékek forintban vannak megadva

ESZKÖZÖK (aktívák)	2014	2015	2016
A. BEFEKTETETT ESZKÖZÖK (I+II+III)	1 856 015 674	1 826 210 561	1 979 179 423
I. Immateriális javak	-	-	-
II. Tárgyi eszközök	1 856 015 674	1 826 210 561	1 979 179 423
01. Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	1 290 656 990	1 264 843 850	1 381 002 979
02. Műszaki berendezések, gépek, járművek	443 438 684	434 569 910	464 989 804
04. Tenyészállatok	121 920 000	126 796 800	133 136 640
III. Befektetett pénzügyi eszközök			
B. FORGÓESZKÖZÖK	112 020 600	156 726 830	219 972 639
I. Készletek	89 390 600	93 860 130	96 675 934
01. Anyagok	89 390 600	93 860 130	96 675 934
II. Követelések	-	-	-
III. Értékpapírok	-	-	-
IV. Pénzeszközök	22 630 000	62 866 700	123 296 705
01. Pénztár, csekkek	2 630 000	2 866 700	3 296 705
02. Bankbetétek	20 000 000	60 000 000	120 000 000
C. AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	-	-	-
Eszközök összesen:	1 968 036 274	1 982 937 391	2 199 102 062

2. táblázat: „A” változatú tervezett mérleg eszköz oldala (saját készítésű táblázat) Az értékek forintban vannak megadva.

FORRÁSOK (passzívák)	2014	2015	2016
D. SAJÁT TŐKE	1 966 036 274	1 980 937 390	2 197 102 062
I. Jegyzett tőke	1 956 835 916	1 960 988 352	2 161 625 331
Ebből: visszavásárolt tulajdoni részesedés névértéken	-	-	-
II. Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	-	-	-
III. Tőketartalék	-	-	-
IV. Eredménytartalék	-	9 200 348	19 949 038
V. Lekötött tartalék	-	-	-
VI. Értékelési tartalék	-	-	-
VII. Mérleg szerinti eredmény	9 200 348	10 748 680	15 527 693
E. CÉLTARTALÉKOK	2 000 000	2 000 000	2 000 000
03. Egyéb céltartalék	2 000 000	2 000 000	2 000 000
F. KÖTELEZETTSÉGEK	-	-	-
I. Hátrasorolt kötelezettségek	-	-	-
II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	-	-	-
III. Rövid lejáratú kötelezettségek	-	-	-
G. PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	-	-	-
Források összesen (D+E+F+G):	1 968 036 274	1 982 937 391	2 199 102 062

3. táblázat: „A” változatú tervezett mérleg forrás oldala (saját készítésű táblázat) Az értékek forintban vannak megadva.

Befejezés

Dolgozatomban az üzleti terv egyik szerkezeti felépítésű módját ismertettem egy induló vállalat keretein belül. Ez a terv egy vállalatműködést segítő eszköz, hiszen ennek elkészítése során a vállalkozás átlátható képet kap a mostani, vagy jövőbeni helyzetéről. Feltárássra kerül, merre tart a vállalat, milyen források és mekkora értékben szükségesek az adott tervek eléréséhez, valamint milyen és mekkora értékű bevételekre és kiadásokra számíthatnak. Egy fejlődési útvonalat rajzolhat ki a vállalat számára, hiszen ezen úton haladva a versenytársakkal szemben előnyre tehet szert, de minden féle képen a keresettebb és elismertebb vállalatok közé érkezhetsz. A terv kivitelezésében felmerülő kockázati tényező kezelésére és megelőzésére is megoldást igyekszik keresni a készítő, ezzel csökkentve a jövedelmezőségre és versenyképességre hatással lévő veszélyforrásokat.

Az nem vitás, hogy egy jól kivitelezett üzleti terv kivitelezése, írásba foglalása sok időt vesz, vehet igényben. Ennek okán figyelhető meg az az érdekes tény, hogy a kisebb méretű vállalkozások alig, és a nagy cégek is csak ritkán készítenek ilyen szintű átfogó tervet. Megítélésem szerint egy ilyen dokumentum elkészítése nagyban segíteni tudná a vállalkozás működését, hiszen fontos információk, veszélyforrások kerülhetnek feltárássra.

A dolgozatomba olvasható üzleti terv elkészítése során megbizonyosodtam arról, hogy az elkészítése ténylegesen sok időt igényel, valamint hogy rengeteg kutató és háttér munkát igényel. Azonban ezen adatok megismerése a vállalkozás vezető és a befektetők számára is fontosak.

Azon okból kifolyólag, hogy az üzleti terv elkészítése nem egy kötelező protokoll eljárás, úgy vélem az elkészítése egy hasznos eszköz létrejötté a vállalkozás vezetőjének kezében.

Irodalom jegyzék

- + Bocsó Klára – Kresalek Péter - Pálfalvi Sarolta - Sándor Lászlóné: Tervezés – Üzleti tervezés, Kiadó: BGF Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar, Budapest, 2000
- + Bocsó Klára – Sándor Lászlóné: Feladatgyűjtemény és esettanulmány üzleti tervezéshez, PSZF Kiadó, Budapest, 1996
- + Boross Zoltán – Kocsis József: Menedzsment műszakiaknak, Műszaki Könyv Kiadó, Budapest, 1993
- + http://hadmernok.hu/2009_3_pap.pdf 2013-10-04
- + http://penzugysziget.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=1988:14-b-a-jovedelmezoseg-szamitasanak-mutatoai-a-jovedelmezoseg-alakulasanak-elemzese-a-merleg-es-az-eredmeny-kimutatas-adatai-alapjan&catid=263&Itemid=362 2013-10-04
- + http://vallalkozokedv.webkatalogus.com/uzleti_terv.html , 2013-04-04
- + <http://www.vallalkozas-tervezes.hu/index.php/uzletiterv/felepites.html> , 2013-04-04
- + Jäckel Katalin – Nagy Orsolya: Üzleti terv készítése, Perfect Kiadó, Budapest, 2009
- + Medgyesegyházi Haladás Plusz Kft. Tehénészeti Telep- telepvezető gyakorlati információk feltárása
- + Pálfalvi Sarolta: Tervezés - Üzleti tervezés a vállalkozásoknál, PSZF Kiadó, Budapest, 1995
- + R. D. Hisrich – M. P. Peters: Vállalkozás – Új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése, Akadémia Kiadó, Budapest, 1991
- + Szirmai Péter: Üzleti tervezés – üzleti gondolkodás: induló vállalkozások tervezése, Edge 2000 Kiadó, Budapest, 2009
- + Trautmann Jánosné: Hitelminősítés és üzleti terv, Saldo Kiadó, Budapest, 1999
- + Varsányi Judit: Üzleti stratégia- Üzleti tervezés, Nemzeti Tankönyv Kiadó, Budapest, 1996