

Good neighbours creating common future



Hungary-Serbia
IPA Cross-border Co-operation Programme

SME Network CB-HU-SRB/0901/211/009

ÜZLETI TERV

Quarchitect
Építészeti tervező és Szolgáltató
Betéti Társaság

Mórahalom-Magyarkanizsa, 2011.06-07.



The project is co-financed by the European Union through the Hungary-Serbia IPA Cross-border Co-operation Programme

SME Network CB-HU-SRB/0901/211/009

A dokumentáció egy közös, szerb-magyar vállalkozásfejlesztési hálózat kialakításának és beüzemelésének pilot programjaként készült el.

Készítette:

*Virág Attila terület- és településfejlesztő geográfus
Kicsiny László gazdálkodástudományi szakértő
Pásztor Gabriella közgazdász*



“This document has been produced with the financial assistance of the European Union. The content of the document is the sole responsibility of Municipality of Magyarakanizsa and can under no circumstances be regarded as reflecting the position of the European Union and/or the Managing Authority.”

Tartalomjegyzék

1. Bevezető oldal	4
2. Vezetői összegzés.....	5
3. Ötlet ismertetése	5
4. A vállalkozás leírása.....	6
4.1 A termékek (szolgáltatások) bemutatása.....	6
4.2 Tevékenységi terv és személyi feltételek	6
5. Iparágelemzés.....	6
5.1 Makrokörnyezet vizsgálata	6
5.2 Versenyanalízis	8
6. Marketing terv	9
6.1 SWOT - analízis	9
6.2 Filozófia	11
6.3 Stratégia.....	12
7. Pénzügyi terv	13
7.1. Eredményterv	14
7.2. Mérlegterv	17
8. Kockázatelemzés	21
9. Összefoglalás.....	25

1. Bevezető oldal

A vállalkozás teljes neve: Quarchitect Építészeti tervező és Szolgáltató Betéti Társaság

Alakulás éve: 2000.

Társasági formája: Betéti Társaság

Székhely: 6782 Mórahalom, Szántó u 15. a. ép.

Számlavezető bank: HVB Bank

Bankszámlaszám: 10201006-50105557-00000000

A bt. törzstőkéje: 15.000 Ft

Cégjegyzékszám: 06-06-011685

Adószám: 20725619-2-06

Főtevékenység: Mérnöki tevékenység, műszaki tanácsadás

Üzletvezetésre jogosult tag: Várszegi Katalin

1. TÁBLÁZAT

A Quarchitect Bt tagjai és részesedésük

Név	Tulajdonosi jelleg	Részesedés s törzstőkéből
Várszegi Katalin	Beltag	14.650
ifj. Talmácsi István	Kültag	450
id. Talmácsi István		

2. Vezetői összefoglaló

A vállalkozás 2000-ben alakult meg, fő tevékenységi köre a építészeti tervezés. A cég fejlődése az elmúlt 10 évben töretlen volt. Mivel azonban a piac és a megrendelők igénye folyamatosan változik, ezért jelen üzleti tervben kívánják felvázolni az elkövetkezendő 8 év üzleti működési modelljét.

A gazdasági válság erősen érezteti hatását az építőiparban ezáltal a műszaki tervezési megrendelések csökkenése is törvényszerűen bekövetkezett a piacon. A társaság tulajdonosait ez a tény készítette arra, hogy tíz év sikeres működés után újragondolják, újrapozícionálják vállalkozásukat az üzleti környezetben. Az elmúlt időszakban elemzéseket és kutatómunkát, végeztek, melynek során megvizsgáltak több ötletet, áttekintették a makrokörnyezetet és felmérték a piacot a konkurencia oldaláról. A kutatás eredménye alapján megállapíthatjuk, hogy egy valóban létező piaci rést fedeztek fel, amelyre érdemes nyitni, hiszen ezen szolgáltatás nyújtása minimális kockázat mellett egy jól jövedelmezhető üzletet jelenthet.

3. Ötlet ismertetése

A vállalkozás a helyi viszonyok pontosabb és részletesebb ismerete révén komparatív előnyökkel rendelkezik a térségben történő tervezői munkák elnyerésében.

A hosszú távú versenyelőnyök kiaknázására egy tervezői klasztert kíván létrehozni melyet a Quarchitect Bt vezetne. A dolgozói létszám 3 év alatt 4-5 főre nőne. A tervezői klaszter nagyobb és összetettebb munkákat is el tudna végezni, a szakági klasztertag tervezők könnyű, gyors bevonásával. A klaszter létrehozása már csak azért is sürgető mert, Mórahalmon folyamatban van egy Termálfalu projekt előkészítése és megvalósítása, ami kiváló referencia munkaként szolgálna, továbbá több évre előre ellátná a klasztert munkával. Nincs tudomásunk arról, hogy a környéken működne ilyen típusú klaszter.

4. A vállalkozás leírása

4.1 A termékek (szolgáltatások) bemutatása

A vállalkozás elsősorban családi házak, társasházak és gazdasági épületek tervezésével foglalkozik, ami tökéletesen megfelel referenciának.

4.2 Tevékenységi terv és személyi feltételek

A tervező iroda sikeres működése érdekében fontos megtervezni, hogy az egyes tevékenységet kik fogják elvégezni.

Az irányítási és szervezési feladatokat a társaság üzletvezetője Várszegi Katalin látja el. Az ő feladata lesz a klaszter alapítással kapcsolatos koordináció elvégzése is. A napi üzemszerű működés koordinálásáért, a projektek előrehaladásáért és az emberi erőforrások kezeléséért ifj. Talmácsi István a felelős.

5. Iparágelemzés

Elemzésünk során először a makrokörnyezetet tekintettük át, ahol számba vettük a tervezőiroda szempontjából fontos politikai, gazdasági, társadalmi és technológia tényezőket. Ezután a mikrokörnyezetet vizsgáltuk, melynek része a versenytársak elemzése.

5.1 Makrokörnyezet vizsgálata

A makrokörnyezet vizsgálatának azért van nagy jelentősége, mert így felismerhetjük az aktuális trendeket, valamint a vállalkozás tágabb környezetét befolyásoló tényezőket. Az elemzéshez, a már jól ismert S.T.E.P – analízist használtuk fel.

Társadalmi, kulturális környezet (Social)

Társadalmi, kulturális környezet elemzése során két trendet érdemes megemlíteni: a globalizációt, és a megnövekedett igényt a speciális tudást igénylő (energiatakarékosság, környezettudatosság, anyagtakarékosság) műszaki tervezés iránt.

A globalizációt a verseny éleződésével szokták kapcsolatba hozni, valamint a nemzetköziesedéssel. A különböző kultúrák találkoznak egymással és összemosódnak; az igazi nyertesek a fejlett országok, a szegények még jobban elszegényednek.

A másik trend a felgyorsult élettel hozható összefüggésbe.

Technológiai környezet (Technological)

Az építőipar és a műszaki tervezés egyszerre van válságban valamint egyszerre alakul át egy 10 évvel ezelőtt alkalmazott műszaki megoldások felől egy energiatakarékosabb környezetkímélőbb iparággá. A műszaki fejlődés hatalmas léptekben történik. Ma már elképzelhetetlen, hogy szigetelés és új energiatakarékoságot biztosító gépészet nélkül épüljenek épületek.

A számítástechnika és az Internet fejlődése óriási. Ezt mindenképpen követni kell, különben a vállalkozó hátrányba kerülhet versenytársaival szemben.

További előnyre lehetne szert tenni azzal, ha megszereznék az ISO minősítést. Ez elengedhetetlen lenne ahhoz, hogy a megrendelőkért folytatott piaci versenyben fenn tudjunk maradni és a magas minőségi követelményeknek meg tudjunk felelni.

Gazdasági környezet (Economic)

Az építőipari tervezés és kivitelezés, talán az elmúlt 20 év legnagyobb válságát éli meg napjainkban. Ugyanakkor ez lehetőséget is teremt azoknak, akik élni tudnak ezzel a felkínált lehetőséggel és új szemléletben gondolkodva (termálfalu projekt, klaszter szintű együttműködés), megerősödve kívánják maguk mögött hagyni ezen viszontagságos időket..

Politikai környezet (Political)

Ma Magyarországon a politikai környezet stabil, a kormányzó pártok 2/3-os többséggel irányítják az országot, várhatóan legalább a 2014-es választásokig.

5.2 Versenyanalízis

A **Quarchitect Bt.** versenytársainak vizsgálatában egy tágabb körben értékeljük a hasonló jellegű és tevékenységű cégeket. Nemcsak olyan versenytársakat vizsgálunk, amelyek ugyanazt a műszaki tervezői kínálatot nyújtják, hanem olyanokat is, amelyek hasonló igényt próbálnak kielégíteni, illetve többé – kevésbé ugyanazt a vásárlói csoportot szolgálják ki.

Ennek szellemében három kategóriába lehet besorolni a versenytársainkat. A kategóriákat aszerint képeztük, hogy a kínált termékek mennyiben hasonlók a **Quarchitect tervező iroda** által elképzelt kínálathoz.

A kategóriák a következők:

Közvetlen versenytársak, vagy márkaversenytársak: azok a cégek, amelyek nagyon hasonló (ugyanilyen) szolgáltatásokat kínálnak. (Novák Építésziroda, Tari Építésziroda, Új-Lépték Tervező Iroda Bt.)

Termékfajta versenytársak: kínálatukban vannak hasonló termékek. (Tér és Forma Építésziroda)

Közvetlen versenytársak elemzése

Azok a cégek tartoztak volna ide, akik ugyanazt a kínálatot tudják nyújtani, mint amilyet a nyomda tervez. Mórahalmon ilyen céget nem találtunk, a közeli Szegeden számos cég rendelkezik hasonló profillal.

Termékfajta versenytársak

Eben a kategóriában a komplex szolgáltatásokat nyújtó cégeket mutattuk be ilyen szintén nincs Mórahalmon, Szegeden elsősorban a Tér és Forma Építésziroda rendelkezik az elvár komplexitással.

Összegzés a versenyhelyzetről

Összességében elmondható, hogy a verseny a kiválasztott szegmensben jelentős, hiszen sok cég rendelkezik hasonló, vagy azonos kínálattal.

Végeredményként azonban elmondható, hogy a **Quarchitect Bt** egy senkihez sem hasonlító, klaszter kialakítást tűzte ki célul.

6. Marketing terv

6.1 SWOT - analízis

SWOT-analízis keretében a **Quarchitect Bt.** külső lehetőségeit, veszélyeit, valamint a belső erős és gyenge pontjait elemeztük.

2. TÁBLÁZAT

SWOT-analízis összefoglaló táblázata

Belső tényezők

Külső tényezők

Erősségek	Lehetőségek
<ul style="list-style-type: none">• Dinamizmus, flexibilitás• Tulajdonos szakmai tudása és több évtizedes gyakorlata• Elkötelezett vezetőség• Jó személyes kapcsolatok• Kedvező elhelyezkedés• Kialakult vevőkör• Referenciák	<ul style="list-style-type: none">• „Megújuló” mérnöki iroda• Felsőoktatásban tanuló mérnök hallgatók bevonása• Klaszter alakítás• Pályázati források bevonása• Termálfalu projekt• Szolgáltatási kínálat bővítése (klaszter által)• Terjeszkedés külföldre (Szerbia)
Gyengeségek	Veszélyek
<ul style="list-style-type: none">• Tulajdonoson kívüli képzett szakember hiánya• Minőségbiztosítási rendszer jelenleg nincs	<ul style="list-style-type: none">• Hibás munkák• Új törvények, szigorítások• Szakma változása• Tisztességtelen ügyfelek

Erősségek

A vállalkozás legfőbb erénye a dinamizmus és a rugalmasság, a tervező iroda mindig a megrendelők rendelkezésére állnak; ez a hozzáállás segítette őket ahhoz, hogy jó hírnévre tegyenek szert, és az ügyfelek bármilyen kéréssel bizalommal forduljanak hozzájuk.

További előny a tulajdonos széleskörű szakmai tudása, több tízéves tapasztalata, aminek segítségével tökéletes munkát kívánnak minden megrendelő számára készíteni. Ehhez hozzájárulnak még a nagyon jó személyes kapcsolatok a cégen belül; ez a baráti-családi társaság igazi csapat.

Előnynek tekinthető a személyes kapcsolatok körében az is, hogy a cég szinte baráti viszonyt alakított ki ügyfélkörével. Ez a hozzáállás további ügyfelek megszerzését is elősegítette, hiszen a legjobb reklám napjainkban is az elégedett vevő.

További előnyt jelent az iroda kedvező elhelyezkedése, hiszen az ipari-gazdasági tevékenység Mórahalmon és környékén dinamikusan fejlődik, mely lehetőséget nyújt a későbbi bővítésre, terjeszkedésre is.

Gyengeségek

A vállalkozásunk gyenge pontja a tulajdonoson kívüli képzett szakemberek hiánya. A vállalkozás arra a szintre jutott, hogy szükség volna egy stratégia felállítására, megfelelő szakemberek felvételével, akik képesek a növekvő megrendelői igényeket kielégíteni. Ez jelen pillanatban hiányzik, mely gyengeségként róható fel.

A minőségbiztosítási tanúsítvány (ISO) hiánya szintén egy versenyhátrány. Igaz ennek beszerzése egy nagyobb tőkeinvestíciót igényel, de így elősegítené az iroda jobb megítélését a külföldi piacra (Szerbia, esetleg Románia) történő nyitásnál.

Lehetőségek

Az iroda lehetőségei szélesek. A cég évek óta nyereségesen működik. Szeretnének terjeszkedni, egyre több potenciális ügyfélhez eljutni, valamint szélesebb körben kiszolgálni őket. A terjeszkedések első hulláma fizikailag kiterjedhetne a szomszédos Szerbiára, hiszen fizikailag ők vannak a legkönnyebben elérhető helyen, mivel a szerb határ 10-15 km távolságra található Mórahalomtól.

A hosszabb távú sikeres működés egyik feltétele a folyamatos innováció, ennek egyik lépése a most tervezett Termálfa projekt és a klaszter szervezet létrehozása.

További lehetőséget jelent a pályázati rendszerek kihasználása.

A „Megújuló Mérnöki Iroda” két különböző megközelítésből ad lehetőséget a vállalkozásnak a jövőbeni fejlődésre. Egyrészt a megújuló energiaforrások széles körű elterjedése új irányt ad a mérnöki tevékenység fejlődésének is, melyet **Quarchitect Bt.** maximálisan követni kíván, főként a következő területeken: termálvíz, földhő hasznosítás és napenergia, valamint kiemelt

figyelmet fordít a hulladékgazdálkodásra, melynek keretien belül igyekszik minimálisra csökkenteni a keletkező hulladékok mennyiségét, a szelektív gyűjtést és az újrahasznosítást pedig nagymértékben előtérbe helyezi. Másrészt a gondolkodásban, szemléletben való folyamatos megújulást is fontosnak tartja a vállalkozás, ezzel kapcsolatban mérnökhallgatók számára ösztöndíj program elindítását tervezi.

Veszélyek

Egy vállalkozás magában hordozza a veszélyt. Veszélyt jelenthet a hibás munka, hiszen egy-egy komolyabb hiba komoly anyagi károkat okozhat. Ez azért is veszélyes, mert a vállalkozás teljes anyagi felelősséget vállal az általuk készített munkákért, ez hozzá tartozik a cég hitelességéhez és megbízhatóságához. Abban az esetben, ha pontatlanul, lényeges körülmények figyelmen kívül hagyásával történik a feladat teljesítése, akkor az nemcsak a pillanatnyi ügyféllel szemben jelent problémát, hanem komoly presztízavesztést jelent a jövőbeni ügyfélkörre nézve is. Veszélyt jelentenek az új törvények, szigorítások, adózási változások, melyek elrettenthetik a potenciális ügyfeleket a projektjeik elindításától.

Állandó fenyegetettséget jelent a tisztességtelen ügyfél. A mai felgyorsult üzleti életben egyre többször fordul elő, hogy a megrendelők „megcsúsznak” a fizetési határidőket illetően az országban kialakult körbetartozásos rendszer miatt. Ez akár likviditási problémákat is okozhat, főleg azokban az időszakokban, amikor egyébként is kevesebb a megrendelés a szezonális miatt.

6.2 Filozófia

A vállalkozás az új szolgáltatások bevezetésével egy olyan területre kíván belépni, ahol nem annyira erős a verseny. A tervezői piac ugyan túltelített, de vannak még fehér foltok ezen a területen, amelyeket érdemes kihasználni. Az előzetes versenyelemzések beigazolták hipotézisünket, miszerint van helye egy ilyen jellegű komplex szolgáltatást nyújtó tervezői kínálatnak.

Célunk továbbá, hogy tudatosítsuk az emberekben a minőség fontosságát, valamint azokban az emberekben, akikben még nem alakult ki a minőség iránti igény. Egyediségünk abban rejlik, hogy kivitelező oldalról közelítjük meg a problémákat. Segítünk megtalálni a leggyorsabb és legköltséghatékonyabb megoldásokat. A szakmaiság az életszerűséggel párosul, így segítünk megvalósítani határidőre és az elvárt minőségben az adott kivitelezési

munkát. Hisszük, hogy a kivitelezők problémáit jól ismerő mérnöki munka jelenti minden kivitelezés sikerének zálogát.

Tevékenységünket az alábbi alapvetések mentén végezzük:

- Az igényes, pontos munka
- A reális időn belül megtérülő költségű rendszerek létrehozása
- A lehetőség szerint, de nem mindenáron magyar termékek alkalmazása
- Az üzleti partnerekkel való korrekt és pontos együttműködés
- A megbízó lojális képviselete
- A mérnöki munka megbecsülése, és ezen szemlélet képviselete
- A környezetünk védelme, ennek megfelelő rendszerek létrehozása
- Az állandó szakmai fejlődés szándéka, az új iránti nyitottság.

6.3 Stratégia

Az utóbbi években a jövőre vonatkozó információk bizonytalansága jelentősen megnőtt. Ebben az új helyzetben a stratégiai tervezéssel szembeni elvárások is szigorúbbak lettek: A távlati tervek megrendelőit és felhasználóit már nem csak a döntésre előkészített fejlesztési változatok műszaki tartalma és várható költségei érdeklik. Ma már hasonlóan fontos kérdésnek minősül az is, hogy az egyes tervváltozatok elfogadása mekkora kockázattal jár, illetve ez a kockázat egy esetleges későbbi tervkorrekcióval mennyire csökkenthető.

A Mérnöki Iroda piaci jelenlétét tekintve a stratégiai szövetség híve, az egészséges piaci konkurencia életben tartása mellett. Az út, melyet követni kíván, egyértelmű és világos: olyan - magyar tulajdonú - cég működtetése, amely maradéktalanul minőségi, komplett szolgáltatásokkal képes kielégíteni a tervezői piacon megjelenő szerteágazó megrendelői igényeket. A vállalkozás meglévő mórhalmi telephelyen kívánja a tevékenységet folytatni, amelyet saját tőkéből finanszíroz. Tervei között szerepel a tervezői klaszter kialakítása, a Termálfalu projekt megvalósítása.

A hosszú távú sikeres működés alapja a vevőkkel kialakított jó kapcsolat, amelyet a folyamatos kommunikáció révén lehetne megvalósítani, ez alatt értjük mind a személyes, mind az elektronikus kapcsolat fenntartását. A jó személyes kapcsolat alapja az alkalmazottakban rejlik, hiszen ők találkoznak nap, mint nap közvetlenül az ügyfelekkel. Fontosnak tartjuk emiatt az alkalmazottak kiválasztását, valamint magatartásukat.

7. Pénzügyi terv

A pénzügyi tervben bemutatjuk a vállalkozás pénzügyi adatait: a mérleget, az eredménytervet, 5 évre előre terveztük meg. A tervek a korábbi évek kimutatásain alapulnak, azokat figyelembe véve tudjuk előre jelezni a társaság esetleges jövőbeli financiális helyzetét.

A vállalkozás könyveit és nyilvántartásait, valamint az egyszerűsített éves beszámolót a számviteli törvény kettős könyvvizetésre vonatkozó előírásai, és az általános számviteli elvekben foglaltak szerint vezette, készítette el.

Az immateriális javak, tárgyi eszközök körében lineáris amortizációs kulcsok alkalmazásával történik az értékcsökkenés meghatározása.

A vállalkozás az osztalék politikájának kialakítása során a növekedési képesség fenntartás volt az elsődleges szempont. A sikeres működést feltételezve minden évben sor kerül az osztalék kifizetésére. A cégben várhatóan így is maradt elegendő tőke, ami biztosítja a további növekedést.

A mérleggel kapcsolatos megjegyzések:

- Befektetett pénzügyi eszközei nincsenek és nem is lesznek a vállalkozásnak.
- Értékpapírba a társaság eddig sem fektetett be, és ezután sem áll szándékunkban.
- A vállalkozás saját tőkéje az elkövetkezendő 3 évben növekedik, köszönhetően a mérleg szerinti eredmény várható növekedésének.
- A jegyzett tőke továbbra is változatlan marad.

Az eredmény-kimutatáshoz kapcsolódó megjegyzések:

- A társaságunk tagjai az új szolgáltatások bevezetésétől a mérleg szerinti eredmény növekedését várják el.
- A társaságnál a következő években a foglalkoztatottak száma nő először 2 fővel majd további 2 fővel mindösszesen 5-re.

Az alábbi bevételi és kiadási alapfeltevésekkel élünk:

- A Bt a dolgozók létszámát 3 év alatt 4-5 főre növelni.
- 2012 és 2013 években a „Termálfalu” Engedélyes szintű terveinek és kiviteli szintű terveinek elkészítéséért: 76.000.000 + ÁFA díjat számláz (2012-ben 20.000 ezer forint, 2013-ban 56.000 ezer forint összegben).
- 2014-2017 években a „Termálfalu” projekt műszaki ellenőri feladatból származó bevétel: 45M+ÁFA

Tervezés és a műszaki ellenőri feladatok ellátásából várható bevételek megoszlása

2012-2017 között

Megnevezés	Tervezés (engedélyes, kiviteli tervek) (nettó)	Műszaki ellenőri feladatok ellátása
2012. év	20 000	
2013. év	56 000	
2014. év		4 501
2015. év		18 004
2016. év		6 430
2017. év		6 430
Összesen	76 000	45 000

Ezek a bevételek és kiadások a tervezett árbevétel és kiadás várakozásokon felül megjelennek az eredmény és mérlegtervben is, az adott üzleti években.

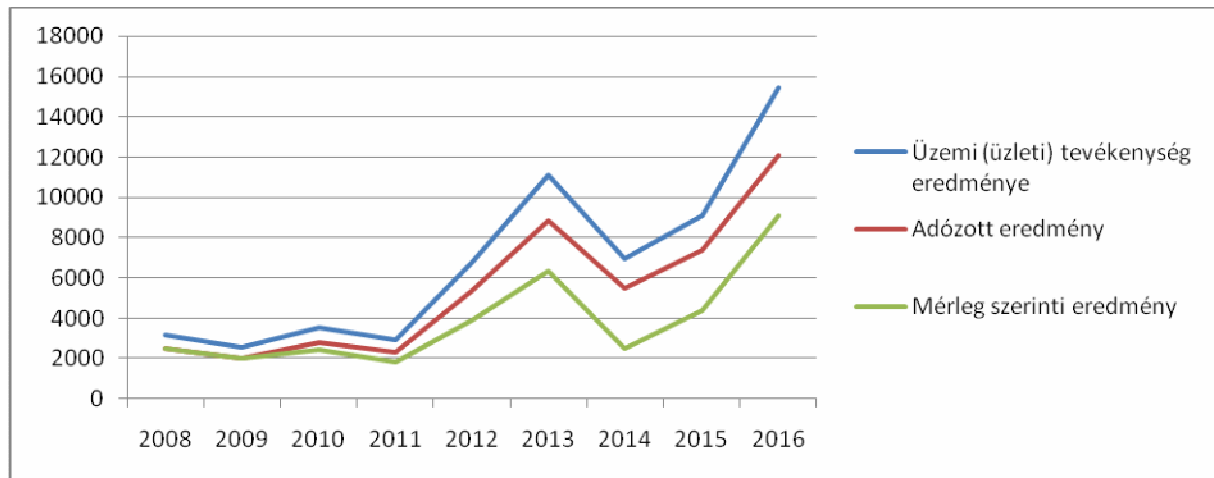
7.1. Eredményterv

Az eredményterv tartalmazza a 2008-2010 lezárt üzleti évek tényleges adatait illetve, a 2011-2016 üzleti évek terv adatait. Az eredménytervből jól látszik, hogy a cég főbb eredménykategóriái évről évre dinamikusán emelkednek, amely túl nyomórészt köszönhető a termál falu projekt tervezési és műszaki ellenőri feladatainak ellátásából.

Az 1. számú diagram szemlélteti, hogy a főbb eredménykategóriákban várhatóan milyen mértékű növekedés fog bekövetkezni, a diagram adataiból egyértelműen kiderül, hogy 2016 év végére a mérlegszerinti eredménye a cégnek több mint háromszorosára fog növekedni.

1. számú diagram: Főbb eredménykategóriák alakulása 2008-2016 évek között

adatok ezer Ft-ban

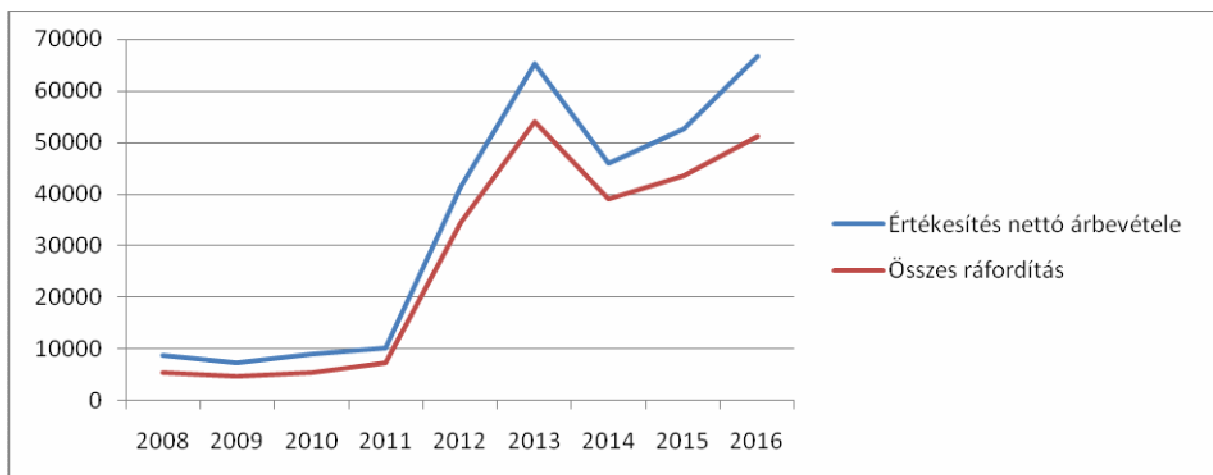


A főbb eredménykategóriákat a leglényegesebben befolyásolja a vizsgált cég esetében az árbevétel a ráfordítások egymáshoz való alakulása, hiszen a pénzügyi műveletek eredményei és a rendkívüli eredmények a vizsgált időszakban nem keletkeznek.

A 2. számú diagram mutatja be, hogy a 2008-2016 évek között az árbevétel és a ráfordítások, hogyan alakultak és a terv időszakban várhatóan, hogyan fognak alakulni. Megállapítható, hogy az árbevétel minden évben magasabb szinten realizálódik, mint a ráfordítások mértéke, ennek köszönhetően a tény időszakokat követően is a cég pozitív mérlegszerinti eredménnyel tudja majd zárni az adott üzleti éveket.

2. számú diagram: Összes ráfordítás és árbevétel egymáshoz való viszonyítása

adatok ezer Ft-ban



Eredményterv 2008-2016

Megnevezés		Tény	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
I.	Értékesítés nettó árbevétele	8670	7300	8956	10234	41234	65128	45897	52585	66589
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke									
III.	Egyéb bevételek									15
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	5106	4495	5112	5673	19589	35689	22458	25698	28564
V.	Személyi jellegű ráfordítások	17	4	8	1200	14325	17456	15455	16458	21585
VI.	Értécsökkenési leírás	121	131	102	136	131	238	256	458	345
VII.	Egyéb ráfordítások	276	134	201	321	401	650	785	875	643
A.	Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	3150	2536	3533	2904	6788	11095	6943	9096	15467
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	1		2	10	20	45	45	125	50
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordítási			1	12	23	32	21	45	55
B.	Pénzügyi műveletek eredménye	1	0	1	-2	-3	13	24	80	-5
C.	Szokásos vállalkozási eredmény	3151	2536	3534	2902	6785	11108	6967	9176	15462
X.	Rendkívüli bevételek			6	15				78	102
XI.	Rendkívüli ráfordítások					34	67	55		458
D.	Rendkívüli eredmény	0	0	6	15	-34	-67	-55	78	-356
E.	Adózás előtti eredmény	3151	2536	3540	2917	6751	11041	6912	9254	15106
XII.	Adófizetési kötelezettség	630	507	708	583	1350	2208	1382	1851	3021
F.	Adózott eredmény	2521	2029	2832	2334	5401	8833	5530	7403	12085
23.	Jóváhagyott osztalék, részesedés			400	500	1500	2500	3000	3000	3000
G.	Mérleg szerinti eredmény	2521	2029	2432	1834	3901	6333	2530	4403	9085

Adatok ezer Ft-ban

7.2. Mérlegterv

Mérlegterv 2008-2016

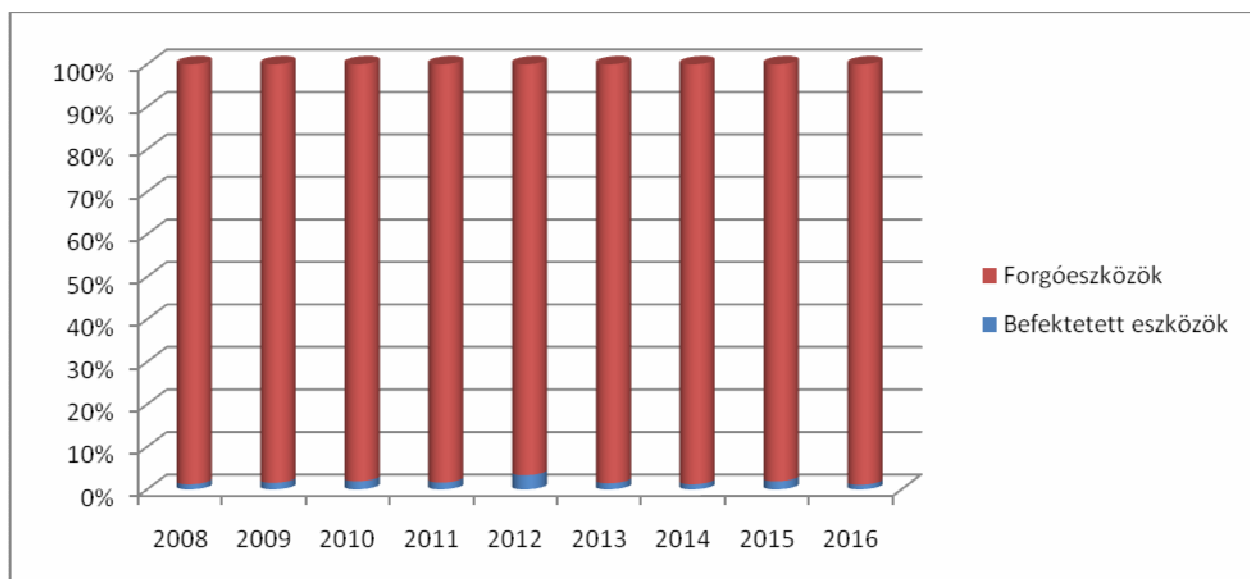
Megnevezés		Tény	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
A.	Befektetett eszközök	145	216	245	231	540	321	256	458	403
I.	IMMATERIÁLIS JAVAK									
II.	TÁRGYI ESZKÖZÖK	145	216	245	231	540	321	256	458	403
III.	BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK									
B.	Forgóeszközök	11759	13622	12454	13968	15555	21663	20916	23375	35850
I.	KÉSZLETEK									
II.	KÖVETELÉSEK	9100	13300	12100	13456	14988	21005	20458	22586	35248
III.	ÉRTÉKPAPÍROK	0	0	0	0	0	0			0
IV.	PÉNZESZKÖZÖK	2659	322	354	512	567	658	458	789	602
C.	Aktív időbeli elhatárolások									
ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN		11904	13838	12699	14199	16095	21984	21172	23833	36253
D.	Saját tőke	11132	13791	12681	14194	15483	19235	13803	16986	22205
I.	JEGYZETT TŐKE	15	15	15	15	15	15	15	15	15
II.	JEGYZETT, DE MÉG BE NEM FIZETETT TŐKE (-)									
III.	TŐKETARTALÉK									
IV.	EREDMÉNYTARTALÉK	8596	11747	10234	12345	11567	12887	11258	12568	13105
V.	LEKÖTÖTT TARTALÉK									
VI.	ÉRTÉKELESI TARTALÉK									
VII.	MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	2521	2029	2432	1834	3901	6333	2530	4403	9085
E.	Céltartalékok									
F.	Kötelezettségek	772	47	18	5	612	2749	7369	6847	14048
I.	HÁTRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK									
II.	HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK									
III.	RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	772	47	18	5	612	2749	7369	6847	14048
G.	Passzív időbeli elhatárlások									
FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN		11904	13838	12699	14199	16095	21984	21172	23833	36253

Adatok ezer Ft-ban

A mérlegterv adatai hasonlóképpen az eredménytervhez 2008-2010 évekre vonatkozóan a lezárt üzleti évek adatait tartalmazza, 2012-2016 évek között pedig a tervezett adatokat foglalja össze.

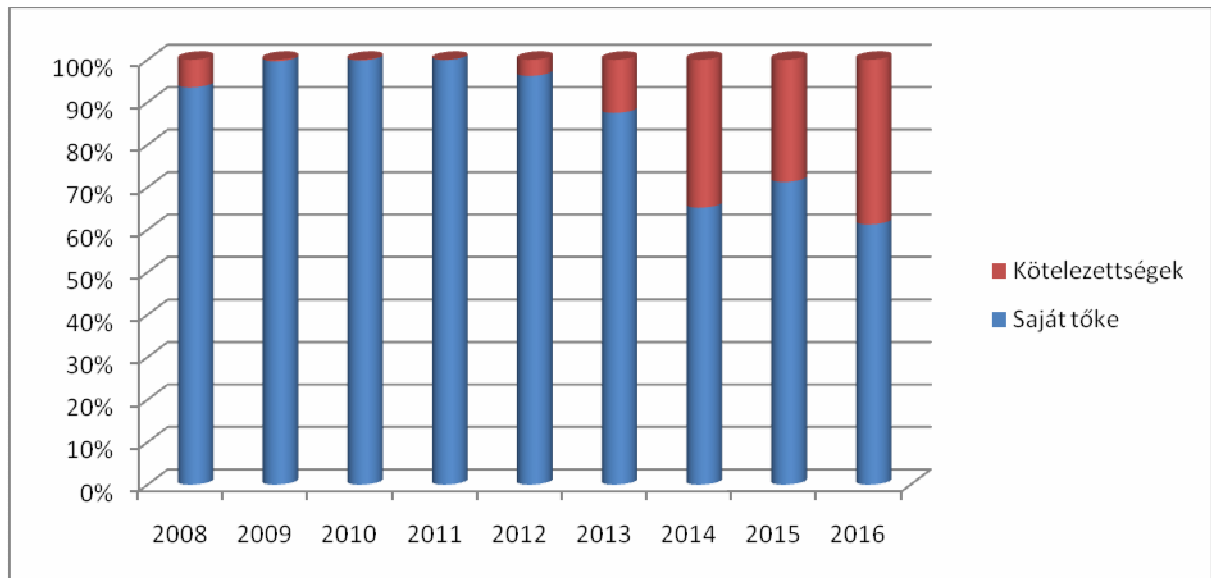
A mérleg sorokon kimutatott eszközöknél (befektetett eszközök és forgóeszközök) jól látszik, hogy a cégnél szinte csak forgóeszközök vannak, minimális befektetett eszközzel rendelkezik, ezen eszköz megoszlás igen gyakori a szellemi szolgáltatásokat nyújtó cégek esetében, hiszen kevés befektetett eszközre van szüksége az üzletszerű tevékenységének ellátásához. A 3. számú diagramon jól látszik az eszközök megoszlása az évek folyamán, a forgóeszközök túlnyomósága nem változik a 2016 év végére sem.

3. számú diagram: Eszközök megoszlása 2008-2016 évek között



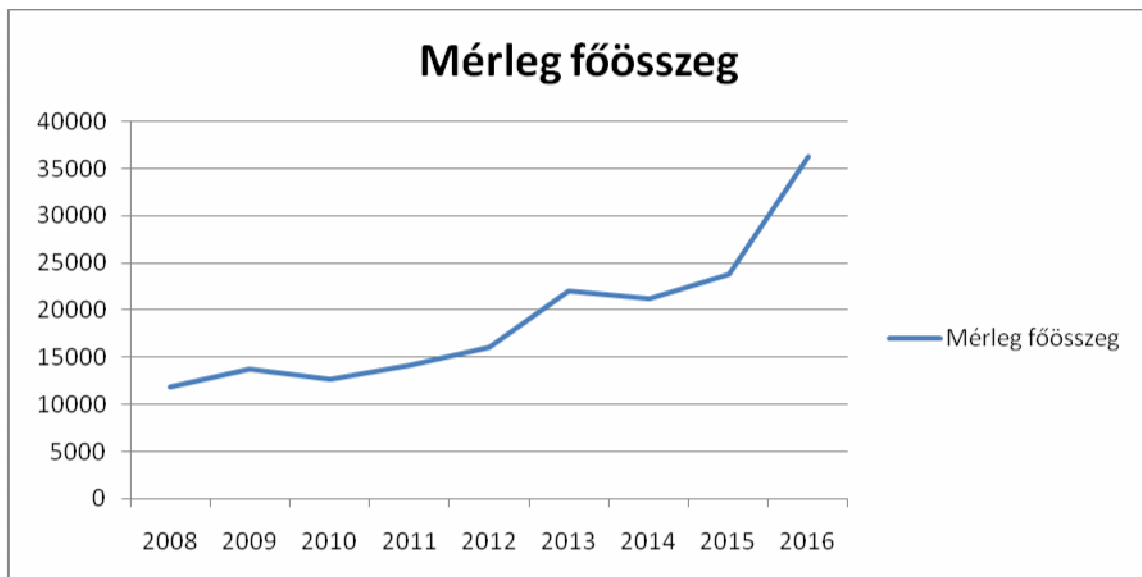
A mérleg forrás oldalán szereplő adatokból látszik, hogy a cégnél a forrás összetétele meghatározóan a saját tőkéből áll, amely az évek során az eredménykimutatásban kimutatott mérleg szerinti eredménynek köszönhetően évről-évre folyamatosan növekszik. Ebből megállapítható, hogy a cég külső forrásokat a működéséhez nem vesz igénybe. A kötelezettség állománya is csupán a szokásos szállítói kötelezettségből áll. A forrás oldal összetételét a 4. számú diagram szemlélteti.

4. számú diagram: Források megoszlása 2008-2016 között



5. számú diagram: A mérleg főösszeg alakulása 2008-2016 évek között

adatok ezer Ft-ban



A cég mérlegtervéből egyértelműen megállapítható, hogy a vizsgált időszakban a mérleg főösszege folyamatosan és intenzíven növekszik. 2008 évben a mérleg főösszege 11.904 ezer forint volt, míg 2016 évre 36.253 ezer forint várható, amely háromszoros növekedést jelent.

A pénzügyi terv adatai egyértelműen jól szemléltetik, hogy a cég a vizsgált időszakokban dinamikusan növekszik és fejlődik, hiszen negatív eredményt várhatóan nem fog termelni.

8. Kockázatelemzés

Egy vállalkozás működéséről sok hasznos információt szolgáltatnak a pénzügyi mutatók. Segítenek felmérni mind a tulajdonosi-, mind a hitelezői kockázatot, megítélni a vállalkozás jövedelmezőségét és növekedési képességét.

A tulajdonosok számára a pozitív eredmény elérése a fontos, melynek teljesülését az eredmény-kimutatásból láthatjuk. Az eredményes működést a jövedelmezőségi mutatókkal jellemezhetjük, erre a ROA és ROE mutatókat használjuk fel.

ROA = Adózott profit/összes eszköz

ROE = Adózott profit/saját tőke

	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ROE = Adózott profit/összes eszköz	0,21	0,15	0,19	0,13	0,24	0,29	0,12	0,18	0,25
ROE = Adózott profit/saját tőke	0,23	0,15	0,19	0,13	0,25	0,33	0,18	0,26	0,41

A vállalkozás megtérülési mutatói növekvő tendenciát mutatnak, amit azt jelzi, hogy az új szolgáltatások bevezetése egyre nagyobb jövedelmet biztosítanak majd a cég számára.

Likviditási ráták

I. Abszolút mutatók:

Nettó forgótőke = forgóeszközök – rövid lejáratú kötelezettségek

	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nettó forgóeszközök = forgóeszközök – rövid lejáratú kötelezettségek	10987	13575	12436	13963	14943	18914	13547	16528	21802

A forgótőke nagysága 2008 évről (amely tény adatot tartalmaz) 2016 évre a nettó forgóeszközök aránya várhatóan megduplázódik, amely tendenciózus javulást mutat a cég gazdálkodásában. Ezen mutatószám abszolút jól mutatja, hogy a forgóeszközökre fedezet biztosítanak a rövid lejáratú kötelezettségek.

II. Relatív mutatók:

Likviditás I. = forgóeszközök/rövid lejáratú kötelezettségek

	Tény	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Likviditás I. = forgóeszközök/rövid lejáratú kötelezettségek	15	290	692	2794	25	8	3	3	3

Úgy is értelmezhetjük, hogy a vállalkozás 2009 és 2011 között a folyó kötelezettségeit többszörösen is képes kifizetni.

Adósság és hitelképességi ráták

Tulajdonosi arány = Saját tőke/összes tőke

	Tény	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tulajdonosi arány = Saját tőke/összes tőke	0,94	1,00	1,00	1,00	0,96	0,87	0,65	0,71	0,61

Adósságráta = összes kötelezettség/összes eszköz

	Tény	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Adósságráta = összes kötelezettség/összes eszköz	0,06	0,00	0,00	0,00	0,04	0,13	0,35	0,29	0,39

Profitabilitási ráták

Nettó profithányad = adózott profit/értékesítés nettó árbevétele

	Tény	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nettó profithányad = adózott profit/értékesítés nettó árbevétele	0,29	0,28	0,27	0,18	0,09	0,10	0,06	0,08	0,14

Hatékonysági ráták

Eszközarányos forgalom = értékesítés nettó árbevétele/összes eszköz

	Tény	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Eszközarányos forgalom = értékesítés nettó árbevétele/összes eszköz	0,73	0,53	0,71	0,72	2,56	2,96	2,17	2,21	1,84

Követelések forgási sebessége = értékesítés nettó árbevétele/követelések

	Tény	Tény	Tény	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv	Terv
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Követelések forgási sebessége = értékesítés nettó árbevétele/követelések	0,95	0,55	0,74	0,76	2,75	3,10	2,24	2,33	1,89

A követelések forgási sebessége jól mutatja, hogy a társaság úgymond legkritikusabb éve a 2009 év volt, azaz a gazdasági válság kezdő éve, ezt követően viszont dinamikusabb fejlődés veszi kezdetét. Hiszen a vevőkövetelések megtérülése javuló tendenciát mutat a vizsgált időszakban, mivel míg 2010. évben a vevők átlagos forgási sebessége 493 nap volt, addig már 2013. évre a tervek szerint ugyanez a mutató 118 napra csökken, ez mutatja, hogy a vevő követelések gyorsabban térülnek meg és ezáltal javul a cég likviditása is.

9. Összefoglalás

Az üzleti terv adatait összegezve egyértelmű, hogy az adott cég jövőbe tekintő életképessége megalapozott. A klaszter alapítása, manapság elterjedt és megbízható fejlesztési módszer minden vállalkozás számára. Figyelembe véve a Mórahalmi-kistérségben jelenleg futó beruházásokat és a tervezett beruházásokat igény mutatkozik egy tervezői- műszaki feladatokat kiszolgáló klaszter megalapítására és működtetésére, hiszen az adott cég mindig gyorsan tud reagálni a helyi elvárásoknak és specifikációknak ismerve a helyi elvárásokat és szokásokat. A helyszíni előnyöket kihasználva szinte minden beruházásnál a legmegbízhatóbb szolgáltatóvá tud válni a saját szakterületén belül.

A klaszter létrehozásának megalapozottságát egyértelműen jelzik a pénzügyi terv adatok is, mivel akár az eredményterv adatait vizsgáljuk, akár a mérleg terv adatait tekintjük vizsgálatunk középpontjának elfogulatlanság nélkül mondhatjuk, hogy egy igen erős és dinamikus fejlődés várható a cég gazdasági életében és ezáltal szorosan közre tud működni a térség fejlődésében is, hiszen a nyereségessége következtében magasabb helyi iparűzési adót fog majd fizetni az önkormányzat részére, az állam részére növekszik majd a társasági adó fizetési kötelezettsége illetve a létszám bővítésével olyan jól képzett szakembereknek tud majd munkát adni, akik szakmájukon belül nem biztos, hogy egyedül jövedelmező tevékenységet tudnának folytatni.

Valamint olyan szakmai presztízssre tesz szert, amely a jövőbeli beruházásokhoz alapot fog nyújtani a részükre, hogy egyre nagyobb volumenű beruházásokban tudjanak majd részt venni és ezáltal is biztosítani a növekedésüket és terjeszkedésüket az érintett piacon.