

**Üzleti Gazdaságtan**

**RS Engineering**

**Hallgató: Sápi Róbert Tanár: Dr. Muhi Béla**

**Neptunkód: A9D8R0**

Összefoglaló

# A vállalkozás eddigi tevékenysége

Az RS-Engineering eddig mint valós cég nem működött kizárólag internetes palyázatokat célzott meg, és sikeresen szerzett munkákat és igy kialakitott magának egy vásárlói kört. Az üzleti terv abból az okból készül, hogy a már meglévő vásárlók és a célzott új vásárlói kör, könnyedén és gyorsabban fel tudjonak kérni az új munkákra.

# Helyzetfelmérés

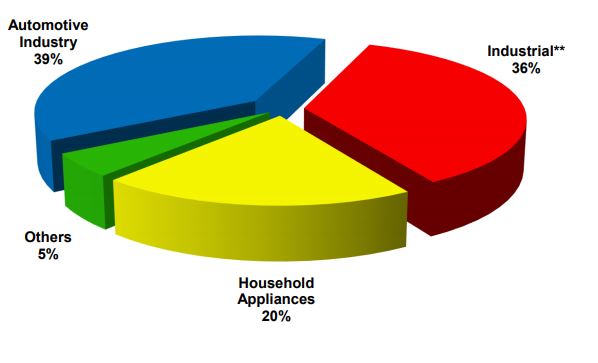
Szabadkán egy Észak-Bácskai határmenti város. Itt rögtön emlitést kapot egy jó lehetőseg, mivel határmenti város igy csak egy karnyújtásnyira van a Europai Úniótól ezért mindig szem elött lehet tartani a bővités opcióját. Ennek a tipusú cégnek azert is van nagy lehetősége Szabadkán mert minden szakképesitéshez szükséges oktatási intézmény megtalalható, gondolok itt az „Ivan Sarić Műszaki Közép Iskolára” ahol szak munkásokat és technikusokat is képeznek a nekünk szükseges gépeszeti és elektrotechnikai ágazatban is. Továbbá a „Szabadkai Műszaki Szakfőiskola” rendelkezik Mechatronikai alapszintű képzésel és egyben Specializáziót is kinál az alapképzés befejeztével, és a múlt évtől már az „óbudai Egyetem” MSc képzést is kinál szinén Mechatornikai szak ágazton ami ebben az iparban nagyon fontos.

# Üzleti célok

Az cég három tervező mérnökkel indulna és a gyártás különbözö cégek által történne, az első év végre a tervező mérnökök számat tízre növeljük persze a kereslet nagyságátol függően ez a szám változna. Az ötödik év végéig saját gyártással rendelkeznénk.

# Várható eredmény

A vállalkozás sikerét az biztositja, hogy célgépek tervezése igen igényes és preciz szakembereket igényel, célgépeket leginkább az autoiparban alkalmaznak ami nekünk jót jelent mivel közelünkben több autóipari cég is talalható (Audi,Opel,Suzuki,RABA,Mercedes,Zastava), de az autó iparon kivül mar iparágakban is alkalmaznak célgépeket.

****

# A vállalkozás, a termékek és a szolgáltatások bemutatása

A cég általános adatai

|  |  |
| --- | --- |
| **Megnevezés** |  |
| A vállalkozás neve | **„RS Engineering” d.o.o.** |
| Tulajdonos(ok) neve | **Sápi Róbert** |
| Tulajdonosok származási országa | **Szerbia** |
| A vállalkozás fő tevékenysége (i) | **Célgépek tervezése és gyártása** |
| A vállalkozás fő termékei és/vagy szolgáltatásai | **Célgepek tervezése és gyártása rendelésre** |
| Vállalkozás címe (székhelye) | **Szabadka,Csáki Ferenc 6** |
| Adószáma | **/** |
| Közösségi adószám, ha van | **/** |
| Alapítás dátuma | **2018.05.15.** |
| Kapcsolattartó neve, e-mail címe, telefonszáma | **Sápi Róbert , rs-engineering@gmail.com, +381 60 546 554 0** |
| Iparág megnevezése, melyben a vállalkozás tevékenykedik | **Gépgyártás** |

# A tevékenység bemutatása

A vállalkozás fő tevékenysége egyedi gépek tervezése és gyártása lesz.

Fő szolgáltatásaink:

* Célgépek
* Teszterek
* Gyártósorok

# Az üzleti elképzelés

Az iroda

Az iroda székhelye a szülői házamban helyezkedne el, ahol már erre megfelelő házrész ami megfelelő átalakításait követően kerülnek kialakításra. A fő szempontok a praktikus és helytakarékos elrendezésen kívül a megfelelő technikai felszereltség, vonzó légkört megteremtő környezet kialakítása.

Hétfőtől péntekig való teljes munkaidős ügyfélfogadás. Munkaidőn kivüli internetes kapcsolat. Rugalmas számlarendszer és gyors ügyintézés.

Management

Az RS- Engineering tagja a vállalkozás tevékenységi körének megfelelő szakemberből áll, ezért a management egyik tagja a tulajdonos a másik tag pedig Ny.K. már több mérnöki céget is sikeresen irányitott.

Tulajdonos

Sápi Róbert igazgató gépeszmernöki diplomával rendelkezik. Az elmúlt években manageri poziciót töltött be egy multinaciónális cégnél, itt jó vezetői tapasztalatra tett szert.

Alkalmazottak

A vállalkozás sikere az ügyfelek megelégedettségében tükröződik, ezért a hangsúly a „vásárlók” igényeinek megfelelő színvonal biztosításán van, ami viszont leginkább az alkalmazottakon keresztül nyilvánul meg. Ezért az alkalmazottak kiválasztásánál a fő szempontok: a megfelelő képzettség és gyakorlat mellett – ahol szükséges – a megjelenés és a jellem is fontos szerepet játszik. Ezen kívül az alkalmazottaknak tudniuk kell azonosulni a vállalat céljaival és küldetésével.

A vállalkozás működtetéséhez a következő alkalmazottak felvételére és foglalkoztatására lesz szükség.

- 3 Mechatornikai tervező mernök

- 1 Manager (humánerőforrás-menedzsment, beszerzés, számlázás)

- 1 részmunkaidős takarító

- 1 ügyintéző

Tehát összesen 6 fő szükséges az üzemeltetéshez.

Gazdasági környzetelemzés

STE(E)P analízis

A STE(E)P analízis elkészítésekor megvizsgáltuk azokat a külső tényezőket, amelyekre a vállalkozásunk működtetése nincs hatással, viszont azok nagy mértékben képesek befolyásolni a munkásságunkat. Klasszikus értelemben négy tényező vizsgálatát kell kielemeznünk, ezek:

S (social) – társadalmi tényezők  
T (technological) – műszaki fejlettség  
E (economical) – gazdasági tényezők  
P (political) – politikai tényezők

Elsőnek vegyük figyelembe a társadalmi tényezőket. A társadalmi tényezők rettentő kedvezőek szamunkra, mivel Szabadkán a „Műszaki Szakfőiskola”-n már évek óta képeznek Mechatronikai mérnököket, ezért szakembert találni igen csak könnyű lesz.

Technológiai tudás igen fontos tényező számunkra. A műszaki világban nagyon fontos követni a a technológia követését és minden nap fejleszteni önmagunkat. Ezt csak úgy tudjuk megteni hogy szemináriumokra, kiállitásokra és bemutatókra járunk, meg persze az önfejlesztés.

A gazdasági tényezők tekintetében elmondhatjuk, hogy a konjunktúra, azaz bizonyos tevékenységek, események összetalálkozásával változhat a vállalkozásunk anyagi helyzete. A konjunktúra alatt a gazdasági, társadalmi és forgalmi viszonyok olyan alakulását értjük, amelyek a működésünk megváltoztatása nélkül is befolyásolhatják a gazdasági helyzetünket.

Számunkra nem elsődleges célpont a hazai cégek megszerzése, szamitunk a külföldi cégekre mivel hazánkba sokkal kisebbek a költségek, ez allat a munkások bérét értjük.

A politikai tényezők közül az egyik, amely hatással van a vállalkozásunkra az a gazdaságpolitika. Ennek jelenléte kiszámítható és a stabilitása is átlátható. Mindez azért fontos, mert tudnunk kell, mikor érdemes befektetni, költségeket ölni egy vállalkozásba.

Mint láthatjuk Szabadkára egyre több külföldi cég fektet be és nyissák meg itt kapujukat, ami nekünk potenciális vásarlokat jelent.

# SWOT analízis

Egy új vállalkozás indításának mérlegelésekor nagyon fontos, hogy a tulajdonosok ismerjék mozgásterüket, tevékenységükkel kapcsolatos piacaikat és megfelelően tudják pozícionálni leendő vállalkozásaikat. Ilyen jellegű elemzések elkészítésére rengeteg marketing eszköz állt rendelkezésünkre, melyek közül mi a jól bevált SWOT elemzést választottuk.

## Belső tényezők:

Erősségek:

• Alkalmazottaink megfelelő szakértelme, képességeik.  
• Alkalmazottaink jó együttműködése, kellemes munkahelyi légkör.  
• Széleskörű kapcsolatrendszer.  
• Rugalmasság.  
• Valós szükségletekre építés a potenciális célcsoport igényeinek megfelelően.  
• Ügyfélszolgálatunk gyors reagálása vevőink igényeire, problémáira.  
• Megbízhatóság, kiváló minőségű szolgáltatás.  
• Célzott reklámkampányt valósítunk meg, a potenciális ügyfeleinket próbáljuk megszólítani.  
• Nagy szaktudású és tapasztalt tervező mérnökökkel dolgozunk.  
• Legújabb szoftverek használata.  
  
Gyengeségek:

• Új vállalkozás lévén, még ismeretlenek vagyunk a piacon.  
• Kisvállalkozásként finanszírozási forrásokhoz jutás nehézségei.  
• Korlátozott tőke áll rendelkezésünkre, így intenzív reklámkampányt nem tudunk megvalósítani.  
• Az árbevétel az első időszakban lassan folyik be.  
• Még nincs kialakult gyakorlatunk a munkaszervezésben.  
• Munkaerő bővítés nehézségei.

## Külső tényezők:

Lehetőségek:

• Testre szabott szolgáltatások.  
• Partnerkapcsolatok kiépítése, és ápolása.  
• Új célcsoportok keresése, minél nagyobb piaci részesedés, profit elérése érdekében

Veszélyek:

• Új versenytársak megjelenése.  
• Előfordulhat, hogy az általunk nyújtott szolgáltatást nem veszik igénybe sokan, az emberek nem veszik észre az ezzel járó könnyebbségeket, előnyöket   
• Kezdeti bizalmatlanság vállalkozásunkkal szemben

Az elemzés összegzéseként elmondhatjuk, hogy induló vállalkozásunknak sok akadállyal kell  
megkűzdenie, azonban erősségeink és lehetőségeink képessé tesznek minket arra, hogy ezeket  
a veszélyeket csökkentsük.

# A versenytársak vizsgálata

Szabadkán és környéken csak néhany olyen cég talalható meg célgepek tervezésével folglalkozik. Azonban ezek a cégek a szerbiai piacra vannak fókuszálva azonban mi a külföldi ügyfeleket vesszük figyelembe. Azonban a célunk az, hogy a hazai piacon is be tudjunk futni. A szakértők szerint alapvetően három versenystratégia létezik. Az első célja az, hogy piacvezető legyen, a második valamilyen különbözőségen alapul, a harmadik pedig a rés stratégia, amikor megtalálja azt a piaci rést, amelyet senki nem tölt ki, így megfelelő kínálat és kereslet mellett gyorsan profitra tehet szert. Viszont van egy negyedik versenystratégia is, mely arra törekszik, hogy követő pozíciót töltsön be. Ennek lényege, hogy nem tud a vállalkozás a vezető stratégiával rendelkező cég fölé helyezkedni, ezért kevesebb profittal is megelégszik.

Arra szeretnénk törekedni, hogy más vállalatokkal szemben rés stratégiát alkalmazzunk a versenypiacon. Kis vállalkozásként is lehetőségünk van betölteni egy piaci rést.

Pénzügyi terv

# A szükséges tőke nagysága

Mivel a épület a családom tulajdonában ezert nincs szükseg különösebb befektetésre csak renoválásra ami 1000 euró.

A vállalat működéséhez szükséges eszközök és berendezések

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Megnevezés** | **Darabszám** | **Egységár (RSD)** | **Teljes összeg (RSD)** |
| **Irodai asztal** | **5** | **25000** | **125000** |
| **Irodai szék** | **5** | **8000** | **40000** |
| **Légkondicionáló** | **2** | **64000** | **128000** |
| **Szekrény** | **5** | **18000** | **90000** |
| **Lámpa** | **12** | **2300** | **27600** |
| **Szamitogép** | **6** | **142000** | **852000** |
| **Képernyő** | **12** | **21000** | **252000** |
| **Tárgyaló asztal** | **1** | **16000** | **16000** |
| **Szék** | **6** | **6000** | **36000** |
| **Fehér tábla** | **2** | **17400** | **34800** |
| **Microstation Licensz** | **4** | **625000** | **2500000** |
| **Összes eszközköltség** | | | **4101400** |

Ezekre az eszközökre van szükségünk, hogy felújitsuk az iroda epületet. Eddig a megvásárláshoz, a felújításhoz és a elrendezéshez kalkulált kiadás 35200 euró. Ezt az összeget tehát saját és idegen tőkéből szeretnénk fedezni. A saját tőke a 60%-át, az idegen tőke pedig a maradék 40%-át fogja finanszírozni. Az idegen részt, azaz ingatlan hitelt az Intesa banktól kölcsönözzük, amelyet 60 hónapos visszafizetéssel fogunk törleszteni, melyre  
5,8%-os kamatot szabtak meg.

A szükséges penzösszeg forrása

|  |  |
| --- | --- |
| **Fedezeti forma** | **Összeg (euró)** |
| **Teljes összeg** | **35200** |
| **Saját tőke (60%)** | **21120** |
| **Banki kölcsön (40%)** | **14080** |

Bérelszámolás

Munkások egy évre megtervezett bérezése dinárba kimutatva

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Hónap** | **Igazgató** | **Manager** | **Tervezö mérnök** | **Takaritó** | **Összesen** |
| **Január** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Február** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Március** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Április** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Május** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Június** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Július** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Augusztus** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Szeptember** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Október** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **November** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **December** | **60000** | **60000** | **60000** | **15000** | **195000** |
| **Összesen** | **720000** | **720000** | **720000** | **180000** | **2340000** |

Ebben a táblázatban nem tüntettük fel a munkaadót terhelő járulékokat, tehát itt a nettó kifizetések láthatóak. A továbbiakban kimutatásra kerül a fizetések havi kimutatása.

Munkások havi bruttó bérelszámolása dinárban

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Munkások** | **Bruttó kereset** | **Adó 10%** | **Járulékok 17,9%** | **Nettó kereset** |
| **Igazgató** | **76740** | **6000** | **10740** | **60000** |
| **Manager** | **76740** | **6000** | **10740** | **60000** |
| **Tervezö mérnök** | **76740** | **6000** | **10740** | **60000** |
| **Takaritó** | **19185** | **1500** | **2685** | **15000** |
| **Összesen** | **249405** | **19500** | **34905** | **195000** |

Ezen bérelszámolások alapján láthatjuk, hogy a havi bruttó kereset 249405 dinár, a nettó kereset pedig 195000 dinár lesz.

Árkalkuláció

Cégünk célgépek tervezésevel és gyártásaval foglalkozik ezért árjegyzéket nem tudunk meghatarozni. A tervezői munkát 25euró/órára díjon számoljuk de mivel minden gép különbözik, ezért az árat csak akkor tudjuk rá meghatározni mikor az ügyfelünk pontosan definiálja az igényeit.

Várható nyereség

Mint mar előbb emlitettem, cégünk nyeresége függ az ügyfél igényeitől. Azonban bemutatjuk a szükséges havi bevételt.

Fiksz havi költségek

|  |  |
| --- | --- |
| **Pénz formája (dinár)** | **Összeg** |
| **Bankihitel részlet** | **28160** |
| **Kamat 5.8%** | **1633.28** |
| **Bruttó keresetek költsége** | **249405** |
| **Összesen** | **279198.28** |

Évi költség

|  |  |
| --- | --- |
| **Kölség megnevezése** | **Éves költség** |
| **Fiksz költségek** | **3350379.36** |
| **Marketing költség** | **30000** |
| **Összesen** | **3380379.36** |

Marketing

**SAJTÓ**

Célcsoportnak megfelelő lapokban hirdetjük szolgáltatásainkat.

**RÁDIÓ**

(első 12 hónap)

1. AS FM, Pannon Rádio és a RÁDIÓ 1 /a hét minden napján 7\* reggeli órákban ill. napközben/

Rádió reklám

Kiemelten a reggeli órákban illetve napközben reklámoztatnánk (reggel az autóban, napközben pedig a munkahelyen a leghatékonyabb)