

SZAKDOLGOZAT

Holló Réka Katalin

2015

**Budapesti Gazdasági Főiskola
Kereskedelmi, Vendéglátóipari
és Idegenforgalmi Kar**

Egy leendő mezőgazdasági vállalkozás alapítása és piaci bevezetése

**Konzulens:
Katz György
Főiskolai docens**

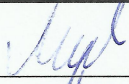
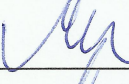
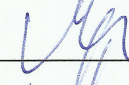
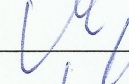

**Készítette:
Holló Réka Katalin
Kereskedelem és marketing
Kereskedelmi kommunikáció
Nappali tagozat
2015**

IGAZOLÁS

Szakedolgozati konzultációkról

A szakdolgozat címe: Egy leendő mezőgazdasági vállalkozás
alapítása és piaci bevezetése.....

(A leadott szakdolgozat címének pontosan meg kell egyeznie az itt megadottal.)

Dátum	Téma	Aláírás
2015. 09.07.	Szakedolgozati vázlat	
2015. 09.21.	Bevezetés, I-IV. fejezet megbeszélése (Mezőgazdaság szerepe)	
2015. 10.05.	III.-IV. fejezet (Beruhozás, Áruforgalmi szerv)	
2015. 10.26.	V-VI. fejezet (Pénzügyi szerv, Finanszírozási szerv)	
2015. 11.09.	VII. fejezet (Marketingkommunikáció)	

(Minimum 3 alkalommal kell a konzulenssel egyeztetni. A dátum mellett szerepelnie kell, hogy miről volt szó az adott időpontban.)

Nyilatkozat

Igazolom, hogy HOLTÓRÉKA KATALIN..... hallgató

(ÁLLAMI képzés KERESK.-MARKETING szak, KERESK.-KOMMUNIKÁCIÓ specializáció;

.....4..... évfolyam; NAPPALI tagozat)

a konzultációkon 5 alkalommal megjelent. Valamint igazolom, hogy a szakdolgozat általam látott legutolsó – értelemszerűen nem a végső, a hallgató által leadni kívánt – változata a még javasolt kisebb változtatásokat figyelembe nem véve, kielégíti egy szakdolgozattal szemben támasztott formai és tartalmi követelményeket.

Budapest, 2015.12.01.....

.....

Belső konzulens aláírása

Hallgatói nyilatkozat a szakdolgozat leadásához

Alulírott HOLLÓRÉKA KATALIN

a Budapesti Gazdasági Főiskola Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar

KERESKEDELEM ÉS MARKETING szakos

KER.-KOH. szakirányos NAPPALI tagozatos hallgatója nyilatkozom, hogy
a Égy leendő mezőgazdasági vállalkozás alapítása és
piaci bevezetése

címmel bírálatra és védésre beadott szakdolgozat saját munkám eredménye, amelynek elkészítése során a felhasznált irodalmat a szerzői jogi szabályoknak megfelelően kezeltem (a szükséges lábjegyzet / végjegyzet hivatkozásokat, valamint az ábrák hivatkozását megfelelően helyeztem el).

Budapest, 20. 15. December hónap 01. nap

Holló Réka Katalin
hallgató aláírása

Tartalomjegyzék

Bevezetés	3
I. A mezőgazdaság szerepe a magyar gazdaságban	4
I/1. A magyar mezőgazdaság makrogazdasági alapadatai	4
I/2. A magyar mezőgazdaság főbb szereplői	8
I/3. Állattenyésztés az ágazaton belül.....	11
I/4. A baromfivédelem folyamata	13
II. A leendő mezőgazdasági vállalkozás környezeti elemzése.....	15
II/1. A vállalkozás általános bemutatása	15
II/2. Makro külső környezeti tényezők vizsgálata	17
II/3. Versenypiaci környezet elemzés.....	22
III. A beruházás számszerűsítése	25
III/1. A beruházás költségvetése.....	25
III/2. Szükséges hatósági engedélyk.....	30
IV. Áruforgalmi terv.....	32
IV/1. Értékesítési prognózis.....	32
IV/2. Beszerzés, készletgazdálkodás	33
IV/3. Költségek.....	34
IV/4. Árrés, haszonkulcs.....	37
IV/5. Árbevétel és a költségek megoszlása	38
V. Pénzügyi terv	39
V/1. Realista szemléletű likviditási terv	39
V/2. Eredmény kimutatás	41
V/3. Mérleg.....	42
VI. Finanszírozási terv	45
VI/1. Saját tőke - idegen tőke aránya.....	45

VI/2. Támogatás	46
VII. Marketingkommunikációs terv	48
VII/1. Piaci elemzések	48
VII/2. Szegmentáció	49
VII/3. Kommunikációs mix	50
VII/4. Formai elemek.....	50
VII/5. Marketingkommunikációs költségek	51
VIII. Összefoglalás.....	52
Irodalomjegyzék	53

Bevezetés

Szakedolgozatomban egy leendő mezőgazdasági vállalkozás alapítását és piaci bevezetését szeretném bemutatni. Választásom azért erre a témára esett, mivel meggyőződésem, hogy a hatékony mezőgazdasági termelés elengedhetetlen Magyarország, sőt a Föld társadalmának folyamatos fenntartható fejlődéséhez.

Magyarország kitűnő természeti adottságokkal rendelkezik: kiváló termőföld terület, kedvező klíma, magas a napsütéses órák száma, az ország legnagyobb területét síkság teszi ki, aminek megművelése egyszerűbb és gazdaságosabb, mint a környező országok hegyvidéki területei; emellett vízkészletünk nagysága is kiemelkedő a térségen belül. Így nem meglepő, hogy a mezőgazdaság a nemzetgazdaságban mindig alapvető helyet foglalt el.

Szakedolgozati témám kiválasztásánál személyes tapasztalataim is szerepet játszottak. Közeli ismerősöm által betekintést nyertem ebbe az egyszerűnek tűnő világba, amely számos érdekességet és nehézséget foglal magába. Ezek alatt értem egy építési engedély megszerzését, az etető rendszer mechanikáját, a baromfik folyamatos felügyeletét vagy éppen egy tárgyalást a beszállítókkal. Ezek a körülmények, feladatok elsöre kézenfekvőnek is tűnhetnek, de számomra érdekes kihívás az általam tanultak és a személyes tapasztalataim párhuzamba állítása, megfeleltetése és alkalmazása. Egy sikeres jövőkép eléréséhez, hatékony üzemeltetéséhez tudatos tervezésre éppen ugyanúgy szükség van, mint a legapróbb részletek feltérképezésére.

Ezért gondolom, hogy a tanultak, az elméleti tudásanyag és a tudatos tervezés ugyanolyan fontos, mint a kreativitás, alkalmazkodás és az improvizálás, ami egy sikeres vállalkozáshoz szükséges, amely készségeket már csak tapasztalás útján lehet megtanulni.

Ezeket az elméleti tényezőket és gondolatokat szeretném bemutatni a szakdolgozatomban egy baromfitelep üzembe helyezésén keresztül:

A telep 30.000 db napos csibe befogadására alkalmas, amelyek előre láthatólag 6 vagy 7 hetesen lennének értékesíthetőek, ekkor nagyjából 2,75-3 kg súlyúak. A vállalkozás a baromfik felnevelésével és a felnevelt élő állat értékesítésével foglalkozik. A termék a közeli vágópontokon vagy helyi őstermelőknél lenne feldolgozva, a késztermék később a budapesti piacokon keresztül kerülhet a fogyasztóhoz.

I. A mezőgazdaság szerepe a magyar gazdaságban

A fejezetben a magyar mezőgazdaság helyzetét, Európai Unió szerepét elemzem, ennek okán megvizsgálom a magyar mezőgazdaság GDP hozzájárulását, az ország legfontosabb mezőgazdasági export- és import termékeit, külkereskedelmi kapcsolatait.

Ahhoz, hogy teljes képet kapjunk a magyar mezőgazdaságról, az ágazaton belüli baromfitenyésztésről, szükséges megismerni az ágazat szereplőit, az üzemstruktúrát, a konkrét baromfínelvelést és az értékesítési folyamatokat.

Mindezekre azért van szükség, hogy széleskörű információkat kaphassunk a magyar mezőgazdaság jelenlegi állásáról, és amelyből helyes következtetésekkel megjósolhatjuk közelbeli alakulásait.

I/1. A magyar mezőgazdaság makrogazdasági alapadatai

Fontos, hogy átfogó képet alkossunk az Európai Unió mezőgazdasági helyzetéről, azon belül is elsősorban Magyarország szerepéről. A magyar mezőgazdasági termékek exportjának közel 80%-nak a célállomása az Unió, míg az import termékek 90%-nak forrása szintén az Unió. Az 5 legjelentősebb kibocsátó ország: Németország, Franciaország, Spanyolország, az Egyesült Királyság és Olaszország. Ezen országokhoz képest Magyarország nagyjából egy nagyságrenddel alacsonyabb kibocsátással járul hozzá az összforgalomhoz.

A mezőgazdasági termékek kibocsátásának mértéke 2014-ben 404 milliárd Euro volt, amelyhez Magyarország 2,0%-kal járult hozzá (ami számszerűsítve 808 millió Eurónak felel meg).¹

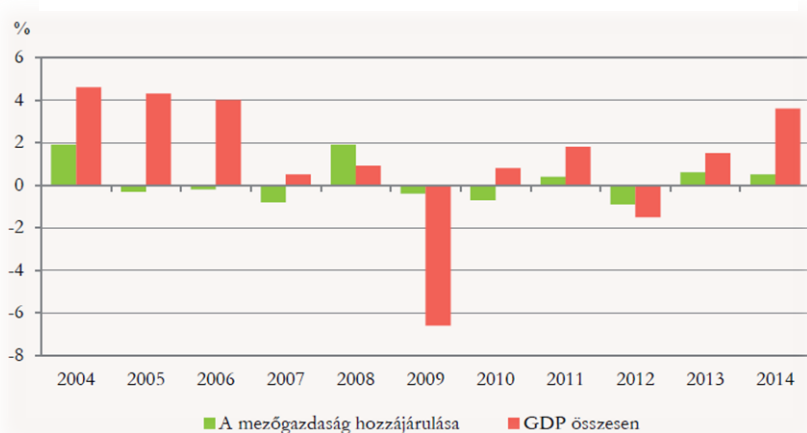
A Központi Statisztikai Hivatal 2014-es adatai szerint Magyarország összes földterülete 9,3 millió hektár, amiből 7,4 millió hektár termőföld, azon belül 5,3 millió hektár mezőgazdasági-, míg a maradék erdőterület. Ezek az adatok jól tükrözik, hogy nagyjából az ország 57%-át a mezőgazdasági terület alkotja, amely a környező országok között egyedülállónak nevezhető.²

¹KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line]

²KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line]

A magas mezőgazdasági földterület arány ellenére a bruttó hazai terméknek (GDP) kis részét teszi ki a mezőgazdaság. Összesen 3,7%-kal járult hozzá a mezőgazdaság a GDP összeghez 2014-ben. „A bruttó hozzáadott értékből 4,4%-ot adott az agrárium, a beruházásokban 6,1%, a foglalkoztatásban 4,6% volt az aránya”- derül ki a KSH 2014-es felméréséből.³

I. ábra: A mezőgazdaság hozzájárulása a GDP éves alakulásához.



Forrás: KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban*, p.5.

Ha az elmúlt évek statisztikai adatait áttekintjük, akkor a fenti ábrán jól megfigyelhető az előbbi megállapítás, valamint külön kiemelném a 2009-es évet, amely a Gazdasági Világválság magyar csúcspontja. A következő 2010-es évben még a korábbinál is mélyebb pontra került a magyar mezőgazdaság, hiszen a világválság ekkorra fokozott hatást gyakorolt az ágazatban. Ennek ellenére látható, hogy a magyar mezőgazdaság megélt rosszabb éveket is a 2009-es és 2010-es évektől.

Számos egyéb, főként természeti tényező befolyásolhatja az éves eredményt (aszály, túl sok csapadék, kánikula vagy az éves csapadékmennyiség kedvezőtlen eloszlása, hogy néhányat említsek a teljesség igénye nélkül). A korábbi évekhez képest a 2011-es év kimagaslónak nevezhető, hiszen a kibocsátás volumene jelentősen nőtt. Ennek fő oka a termelőár-színvonal emelkedésében keresendő. A 2012-es mélypontot leszámítva –ami az éves aszály következménye- az ágazatnak a bruttó hazai termékhez való hozzájárulása stagnáló.

³KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line]

Fontos megemlíteni, hogy a magyar mezőgazdasági termékek jelentős része exportként jelenik meg az európai piacon. Ennek következményeképpen a mezőgazdaság külkereskedelmi egyenlege a 2014-es évben pozitív volt, bár elmaradt a várakozásoktól. Az export 2350 milliárd forintot, míg az import 1427 milliárd forintot tett ki.

1. táblázat: A mezőgazdasági eredetű export és import főbb országok szerint, 2014

Sorszám	Magyarországról export			Magyarországra import		
	befogadója	milliárd forint	megoszlás, %	befogadója	milliárd forint	megoszlás, %
1.	Németország	339,2	14,4	Németország	295,3	20,7
2.	Románia	250,2	10,6	Lengyelország	156,9	11,0
3.	Ausztria	220,6	9,4	Szlovákia	139,0	9,7
4.	Olaszország	214,7	9,1	Ausztria	123,0	8,6
5.	Szlovákia	159,6	6,8	Hollandia	110,4	7,7
6.	Hollandia	123,5	5,3	Románia	84,9	5,9
7.	Lengyelország	100,3	4,3	Csehország	82,3	5,8
8.	Csehország	94,8	4,0	Olaszország	72,1	5,1
9.	Franciaország	75,0	3,2	Franciaország	63,9	4,5
10.	Egyesült Királyság	73,9	3,1	Belgium	39,5	2,8
11.	Oroszország	70,6	3,0	Spanyolország	36,4	2,6
12.	Horvátország	63,2	2,7	Egyesült Királyság	31,3	2,2
13.	Szlovénia	47,9	2,0	Szlovénia	27,2	1,9
14.	Belgium	46,6	2,0	Horvátország	22,7	1,6
15.	Ukrajna	44,3	1,9	Szerbia	21,2	1,5
	1-15. összesen	1 924,4	81,9	1-15. összesen	1 306,0	91,5
	Összesen	2 349,6	100,0	Összesen	1 427,1	100,0

Forrás: KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban*, p.8.

A táblázatból kiolvasható, hogy Magyarország legjelentősebb felvevőpiaca az Európai Unió, azon belül is elsősorban Németország, Románia, Ausztria és Olaszország; míg az Unión kívül Oroszországba a teljes exportnak csak a 3%-a került. Az export mintegy 78%-ának célja az Európai Unió, míg az import 90%-ka érkezik az EU-ból.

Ha megvizsgáljuk, az import országokat, láthatjuk, hogy legjelentősebb külkereskedelmi partnerünk itt is Németország, aki bármelyik másik országhoz képest kétszer annyi mezőgazdasági terméket importál az országba, amely egymaga a mezőgazdasági import ötödét teszi ki.

A legjelentősebb mezőgazdasági eredetű export termékünk a gabona és gabonakészítmények, ezt követik a hús és húskészítmények majd a zöldségfélék és a gyümölcsök. Míg a mezőgazdasági importnál a hús és húskészítmények és a zöldségfélék és a gyümölcsök állnak a lista élén.

A 2014-es munkaerő felmérés adatai szerint 4,1 millió regisztrált munkavállaló dolgozott az országban, aminek a 4,6%-ka a mezőgazdaságban, a vad és erdőgazdálkodásban és a halászatban volt foglalkoztatva (189, 6 ezer fő).

A KSH adatai szerint 2014-ben a munkaerő-ráfordítás nagysága 445 ezer ember teljes munkaidő tevékenységének felelt meg.⁴

„A mezőgazdasági munkát végzők száma többféle értelmezéssel határozható meg, a munkaerő-felhasználás több, hiteles, nemzetközi módszertan szerint is számítható. A gazdasági szervezetekben foglalkoztatottak, alkalmazottak többnyire napi 8 órában végzik tevékenységüket, azonban az egyéni gazdaságokban nem ritka a napi néhány órás munkavégzés sem.”⁵

Ezek az okok miatt vezették be az éves munkaerő-egység fogalmát, amely statisztikailag segít összehasonlítani a gazdasági szervezetekben dolgozókat és a mezőgazdasággal foglalkozó személyeket. A módszer lényege, hogy a teljes munkaidőt évi 1800 órára határozza meg a mezőgazdaságban foglalkoztatottak számára. Fontos azonban megjegyezni, hogy ez a munkamennyiségére és nem a termelésre vonatkozik.

A fenti értelmezésből kiderül, hogy a mezőgazdasággal foglalkozó emberek évente statisztikailag 225 munkanapot (1800 munkaóra) dolgoznak le, ami természetesen csak elméleti jellegű, mivel a munkával töltött idő, nagyban függ a pontos munkavégzéstől és az időjárástól, mivel a mezőgazdasági munkákra alapvetően jellemző, hogy egy-egy tevékenység elmulasztása vagy elhalasztása a teljes évi termést is kockára teheti. Így ezek az értékek csak statisztikai szempontból fontosak, mivel az így kapott értékek csak nagyságrendileg tükrözik a valóságot.

⁴KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line]

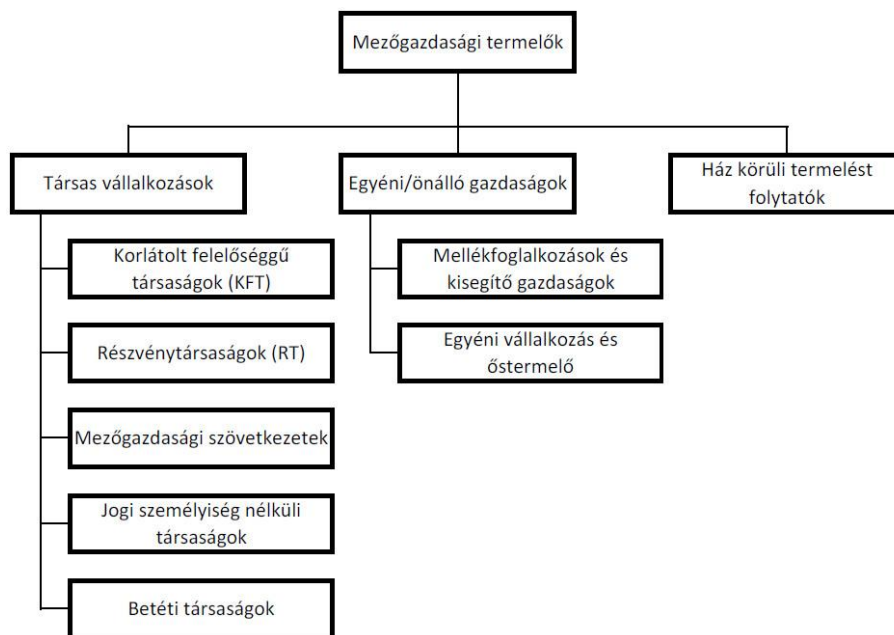
⁵KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line]

A statisztikai adatokból kiderült, hogy a magyar mezőgazdaság a GDP-hez nem járul hozzá számottevően (3,7%), az Európai Unión belül a mezőgazdasági szerepünk szintén nem jelentős. Az 1990-es évektől az ágazat szerepe folyamatosan csökkent, ami az utóbbi években megállt és stagnálónak tekinthető.

I/2. A magyar mezőgazdaság főbb szereplői

A gazdaságokat statisztikailag alapvetően két féle stratégiával lehet megfigyelni: az egyik módszer, hogy a vállalkozásokat a fő tevékenységük alapján sorolják be egy csoportba; míg a másik módszer, hogy egy adott gazdasági méret felett tevékenységtől függetlenül megfigyelik a gazdaságot. Az első módszer hibája, hogy az elsősorban nem mezőgazdaságban tevékenykedő vállalkozások kiesnek a statisztikából (tehát a melléktevékenységként mezőgazdaságban dolgozók, amiktől függetlenül még jelentős hatással bírhatnak).

2. ábra: A magyar mezőgazdaság szereplői



Forrás: Adaptálva: VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM. *Nemzeti Vidékstratégia 2012-2020*, p.27.

A mezőgazdasági termelőket alapvetően három fő csoportra tudjuk felosztani: társas vállalkozásokra, egyéni/önálló gazdaságokra vagy ház körüli termelést folytatókra. Az első két csoportot tovább oszthatjuk alcsoportokra.

A KSH adatai szerint a 2014 végén regisztrált mezőgazdasági vállalkozások száma közel elérte a 466 ezret, amelynek több mint 96%-át az önálló/egyéni vállalkozások tették ki, míg a maradék 4%-ot társas vállalkozások (azaz 14.000).⁶

Az egyéni vállalkozásokra jellemző, hogy a termelőeszközök általában egy család tulajdonát képezik és a megművelendő földterület bérleti szerződés útján kerül a gazdálkodó tulajdonába. A vállalkozó önállóan dönthet nyeresége felhasználásáról, de nehézségek esetén teljes vagyonával felel a vállalkozásáért.

Ezen forma nagyon népszerű, hiszen nagy előnye, hogy alapítása illetve megszüntetése sokkal egyszerűbb, kevésbé bonyolult, mint más vállalkozási típus esetén.

Az egyéni gazdaságokat többféle szempont szerint lehet osztályozni, a következőkben a méret szerinti kategorizálás kerül bemutatásra:

„A Központi Statisztikai Hivatal a használatban lévő földterület és az állatállomány nagysága alapján három csoportot különböztet meg:

- *nagyméretű gazdaságok: a 301 hektárnál több földet művelő, és/vagy 30,1 számosállatnál többet tartó gazdaságok,*
- *közepes méretű gazdaságok: a 31-300 hektáros és/vagy 2,6-30,0 számosállatot tartók,*
- *kisméretű gazdaságok: a 31 hektárnál kisebb és 2,6 számosállatnál kevesebbet tartó gazdaságok.”*

A földterület és az állatállomány nagysága azonban nem tükrözi hűen a gazdaságok méretét. Célszerűbb ezért, ha az egyéni vállalkozásokat a gazdálkodás célját, érdekeltségi rendszerét jobban kifejező alábbi nagyságrendi csoportokba soroljuk:

- *ház körüli kertek, családi ellátó gazdaságok, hobbitermelés,*
- *családi gazdaságok,*
- *vállalkozói nagygazdaságok.”⁷*

⁶KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line]

⁷DR. SZÉKELY CS.(2010). *Agrár-gazdaságtan 5., Agrár- és üzemstruktúra. Mezőgazdasági vállalkozási formák*, Nyugat-magyarországi Egyetem [on-line]

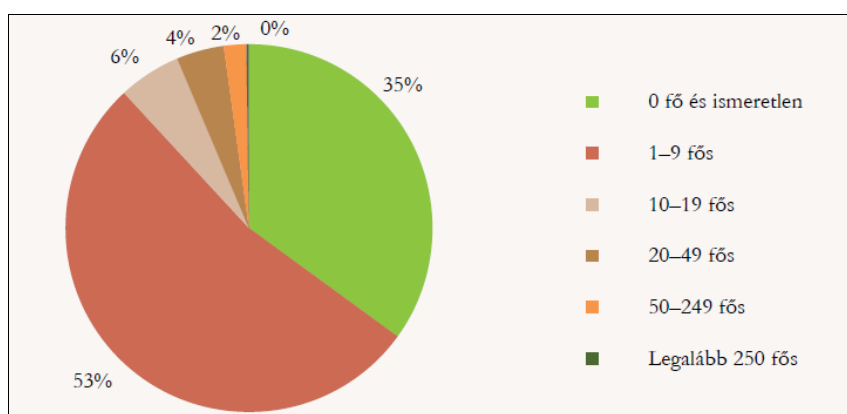
A ház körüli kerteknek, a családi ellátó gazdaságoknak, a hobbitermelőknek nem célja a közvetlen profitszerzés, sokkal inkább a saját háztartásukban felmerült szükségleteiket szeretnék kielégíteni. Ez a fajta gazdálkodás a vidéki életforma része, feltételezhetően a közeljövőben is az marad, hiszen a családok nagy része a háztartásuk kiadásának csökkentésének érdekében végzik e tevékenységet vagy ritkább esetben szabadidős tevékenységként.

Ezzel szemben a családi gazdaságok fő célja a jövedelemszerzés, amit a családtagok együttes munkavégzésével tudnak elérni a családi gazdaságban. Ennél a csoportosítási formánál a földterület és a munkavégzéshez szükséges eszközök a gazdálkodó család tulajdonában van.⁸

A vállalkozói nagygazdaságok fő célja egyértelműen a minél magasabb profit elérése. A család tulajdonában lévő gazdálkodási egységet önmaguk már nem képesek ellátni, ezért bérmunkásokat alkalmaznak. A nyugat - európai országok a kisebb, családi gazdaságokat támogatják, sajnos ezzel szemben Magyarországon a nagygazdaságok élvezik a legújabb földtörvény nyújtotta lehetőségeket. Azt sem szabad azonban elfelejtenünk, hogy a föld eloszlása nem követi a mezőgazdasági vállalkozások típusait, aránytalan, mivel a termőföldek mintegy 40%-át ez a csoport birtokolja.

A KSH felméréséből kiderült, hogy a mezőgazdasági vállalkozások mindössze 4%-a működik társas vállalkozásként:

1.diagram: A regisztrált társas vállalkozások megoszlása létszám-kategóriák szerint, 2014



Forrás: KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban*, p.12.

⁸DR. SZÉKELY CS.(2010). *Agrár-gazdaságtan 5., Agrár- és üzemstruktúra. Mezőgazdasági vállalkozási formák*, Nyugat-magyarországi Egyetem [on-line]

A diagramon jól látható, hogy a társas vállalkozások többsége 1-9 főt foglalkoztat, ehhez képest a második legnagyobb csoport a 0 fő illetve ismeretlen főt számláló vállalkozások. Az utóbbira érdemes néhány gondolatot áldozni, mert tulajdonképpen olyan vállalkozásokról van szó, ahol csak a tulajdonosok vesznek részt a munkavégzésben, tehát nincsenek klasszikus értelemben vett foglalkoztatottak. Mindössze 14 olyan vállalkozás volt regisztrálva 2014-ben, amely 500 főnél több embernek adott munkát.

Láthattuk, hogy a regisztrált mezőgazdasági vállalkozások száma 466 ezer volt a 2014-es adatok szerint. Ennek döntő többségét az egyéni gazdaságok, míg a maradékot a társas vállalkozások tették ki. Nem áll rendelkezésünkre olyan forrásanyag, amiből pontos adatokat kaphatnánk például a társas vállalkozásokon belül a szövetkezetek-, részvénytársaságok-, korlátolt felelősségű társaságok számára. Ennek érdekében célszerű volt a gazdálkodás célját alapul venni és így csoportosítani a mezőgazdasági szereplőket.

I/3. Állattenyésztés az ágazaton belül

„A mezőgazdaság teljes bruttó kibocsátása folyó alapon 2014-ben 2410 milliárd forint volt az előzetes adatok szerint, ami 4,0%-kal haladta meg a 2013. évit, a hazai agrárium teljesítménye így 2010 óta folyamatosan javult. A növényi termékek 1407 milliárd (58%), az állatok és állati termékek 836 milliárd (35%), a mezőgazdasági szolgáltatások és másodlagos (főként mezőgazdasági termékfeldolgozó) tevékenységek 167 milliárd forint (7,0%) értékkel részesedtek ebből.”⁹

Az Európai Unió mezőgazdasági kibocsátásából (836 milliárd Euro), 35%-át állatokból és állati termékekből állította elő.

A KSH 2014-es összefoglalásából kiderül, hogy az ország évről-évre javuló tendenciát mutat a mezőgazdasági bruttó kibocsátás tekintetében, aminek mintegy harmadát állati termékekkel állítja elő.

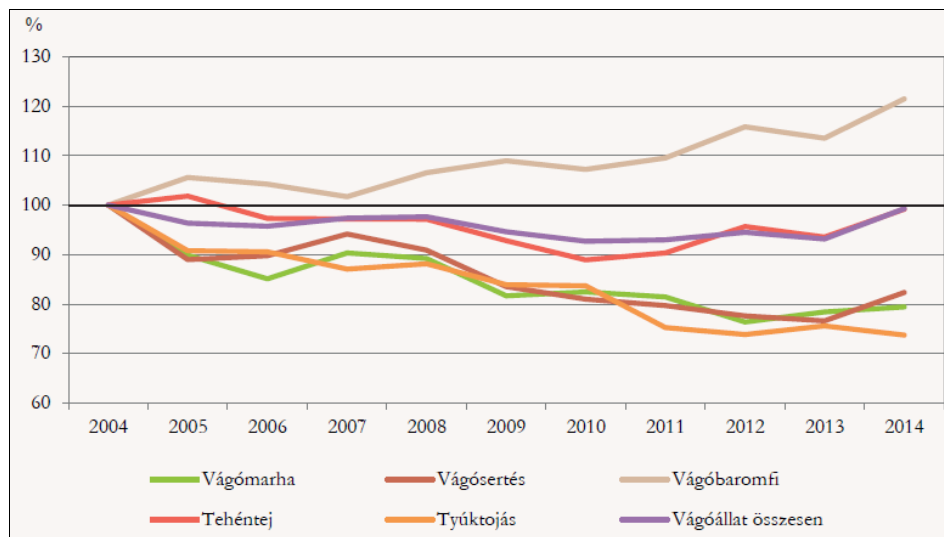
⁹KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line]

Jelenleg a két legfontosabb vágóállat hazánkban: a baromfifélék (azon belül is elsősorban a csirkék, másodsorban pulykák, kacsák és egyéb szárnyasok), illetve a sertésfélék. A vágóállat termelés 52%-át a vágóbaromfi, 39%-át a vágósertés teszi ki, ezeket követi a szarvasmarha és a juh. A KSH adatai szerint a 2014-es évben 39,6 millió baromfi volt hazánkban és 1,4 milliárd tonna hústerméket állítottunk elő. Egyéb állati termékek is jelentősen hozzájárulnak a bruttó kibocsátáshoz: a tejtermékek, tojások, méz és egyéb állati termékek is.¹⁰

A különböző típusú állatok tartása, állati termékek készítése az országban regionálisan és a vállalkozás típusa szerint is megoszlik.

Ha az utóbbi tíz évben vizsgáljuk a vágóállat állomány-, és az egyéb állati termékek változását, megfigyelhetjük, hogy egyedül a vágóbaromfi tartás kisebb mélypontokat leszámítva folyamatosan növekszik, az egyéb termékek közül a tehéntejtermelés állandónak tekinthető (a 2010-es mélypontot leszámítva), míg a többi termék azonos aránnyal csökken. Ez alól kis kivételt képez az elmúlt év megnövekedett sertéstartása.

2.diagram: Vágóállat- és állatitermék-termelés,2014



Forrás: KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban*, p.23

¹⁰KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line]

I/4. A baromfinevelés folyamata

A baromfikeltetés nem az újkor találmánya, mivel már i.e. 1000 körül, sikeres és hatékony baromfikeltetést végeztek az ókori Egyiptomban és Kínában is. A keltetés legfontosabb szabálya a hőmérsékletszabályozás, mivel magas, 40 °C hőmérséklet szükséges az embriók helyes fejlődéséhez. Az ókorban, mindent kézzel végeztek, a rakodásokat, a forgatásokat és a szelekciókat is, egyébként meglehetősen jó hatásfokkal, akár 60%-os eredménnyel. A fűtést az ókori Egyiptomban külön kemencékkel fűtött helyiségekben zajlott a folyamat, míg Kínában a trágya bomlásakor keletkezett hőt használták fel a keltetéshez.¹¹

Ezzel szemben az újkorban a folyamat csaknem teljesen gépesítve lett. Különböző szalagrendszerekkel, mozgatókkal és szenzorokkal szortírozzák (mivel nagyon fontos a tojások mérete, illetve a megtermékenyítetlen tojásokat is ki kell szűrni), mozgatják, ellenőrzik és keltik a tojásokat, ahol még a kötelező oltásokat embrió vagy naposcsibe korokban megkapják.

A naposcsibéket nemük szerint is válogatják, mivel a jércék és a kakasok eltérően fejlődnek, illetve a különböző fajták igénye szerint módosítják a keltetési ciklust (tojó hibridek, kettős hasznosítású fajták, hús hasznú fajták).

Az így termelt napos csirkék ezután a „nevelőház” kerülnek, az ún. csirkeólakba, vagy udvarokba, hogy akár háztáji csirkeként érje el a vágósúlyát.

A befogadó ólat fel kell készíteni a naposcsibék fogadására, fertőtleníteni kell az épületet és a berendezést is, ezt általában a falak meszelésével és az etető-, itató berendezés tisztításával érik el.

¹¹DR. BOGENFÜRST F. (2004). *A keltetés kézikönyve* (Idézi Ismeretlen szerző)

Az almot növényi eredetű anyagból készítik (szalma vagy faforgács), amelynek tisztaságára szintén ügyelni kell a teljes folyamat alatt. A nevelést magas hőmérsékleten (fajtától függően, akár 40 °C), kell tartani már a telepítéstől, amelyet a hétről-hétre csökkenteni kell a csibék számára. A további oltásokat, az itatórendszeren keresztül kapják meg, az etetésükhöz speciális táp szükséges a megfelelő növekedés tartásához, illetve a megfelelő profit eléréséhez, amely a tartás különböző ciklusától függően változik: indító, nevelő, befejező. Azonban számos egyéb tényezőről kell gondoskodni a megfelelő neveléshez, a teljesség igénye nélkül: megfelelő páratartalom, világítás vagy szellőztetés.

Egy ciklus 5-6 hét alatt lesz kész (jércék), amelyek nagyjából 2,75kg súlyúak. Ezzel szemben a kakasoknak nagyjából 7 hét szükséges, amelyek elérik 3-3,5kg-ot.

A kész csirkéket, általában este, éjjel szállítják, mivel ebben az időszakban kevésbé aktívak, illetve ilyenkor a hőmérséklet kedvezőbb a szállításhoz. Az ún. csirkefogók a lábuknál fogva egy speciálisan baromfi szállítására alkalmas kis ketrecbe gyűjtik az élő állatokat, (rendszerint 4-5-öt egy ketrecbe, a csirkék súlyától és a ketrec méretétől függően), amelyet a súlyuk lemérése után a vágás helyszínére szállítanak és rendszerint még azon a napon feldolgozzák. A vágás és csomagolás után a csirkéket visszahűtik és még azon napon vagy a következőn az értékesítő helyre szállítják tovább.

A baromfi hús az egyik legjelentősebb mezőgazdasági export termékünk, amelynek folyamatai nem nevezhetőek bonyolultnak, de fontos tisztában lennünk, a baromfinevelés, -vágás, értékesítés szakaszaival, részleteivel; hogy az üzleti terv készítése során a lehető legreálisabban járjunk el.

II. A leendő mezőgazdasági vállalkozás környezeti elemzése

A fejezetben ismertetem a leendő mezőgazdasági vállalkozás alapadatait, célkitűzéseit és hosszú távú céljait.

Egy induló vállalkozás makro környezetének vizsgálata elengedhetetlen, ennek segítségével megismerhetjük tágabb piaci környezetét és a rá ható külső környezeti tényezőket is. Fontos figyelembe venni a konkurens vállalkozásokat, hiszen cégünk versenyképességét nagyban befolyásolja versenytársaink száma, termékeinek minősége, így szükséges a környező vállalkozások megismerése, elemzése; ennek segítségével fel tudjuk mérni piaci lehetőségeinket, versenyelőnyeinket.

II/1. A vállalkozás általános bemutatása

Baromfitelepet kis utánajárással, tőkével szinte bárki képes létesíteni, viszont a tartós sikerek eléréséhez folyamatos odafigyelés és szakértelem is szükséges. Az üzleti terv segítséget nyújt a kezdeti nehézségek –beszállítók és vevők keresése, különböző engedélyek beszerzése, kritériumok teljesítése stb.- leküzdésében, a zökkenőmentes vállalkozásindításban és a vállalkozás folyamatos fejlesztésének fenntartásában is.

A vállalkozás fő tevékenysége a napos csibék felnevelése (ú.n. broiler csirkék), amik 6-7 hetes korukban a helyi vágópontokon kerülnek értékesítésre. Fontos, hogy folyamatosan biztosítani tudjuk a megfelelő minőségű csirkét, ciklikusan állandó mennyiségben, mivel az így kialakított terméket hosszú távon könnyebb értékesíteni, ily módon a vállalkozás hosszú távon is jövedelmezően tud működni, amihez elengedhetetlen a tudatos tervezés, a folyamatos fejlődés. Ezek a fejlesztések hozzájárulnak a saját vállalkozásom épüléséhez, így egyúttal a magyar mezőgazdaság fejlődéséhez is.

A mezőgazdasági vállalkozás korlátolt felelősségű társaság (kft.) formában fog üzemelni. A gazdálkodási forma kiválasztása során több tényezőt is megvizsgáltam: az ágazat specifikus jellemzőit, az alapítási költségek nagyságát, az adózási- és járulékfizetési kötelezettségeket illetve a hosszú távú lehetőségeket is.

A családi gazdaság, mint gazdálkodói forma tűnhet Magyarországon egy induló mezőgazdasági vállalkozás legpraktikusabb módjának, de a hatályos törvények elolvasása után világosság vált, hogy ez a forma nem megfelelő a számomra:

- *„élethivatásszerűen mezőgazdasági, illetve mezőgazdasági és kiegészítő tevékenységet kell folytatnia;*
- *mezőgazdasági vagy erdészeti szakirányú képzettséggel kell rendelkeznie vagy ennek hiányában igazolnia kell, hogy legalább 3 éve folytatja a mezőgazdasági, illetve mezőgazdasági és kiegészítő tevékenységét és ebből árbevétele származott;*
- *legalább 3 év óta a bejelentett állandó lakhelye a családi gazdaság központjaként megjelölt településen legyen.”¹²*

Ezek után az egyéni vállalkozás és a korlátolt felelősségű társaság közötti előnyök-hátrányok vizsgálata következett. Az utóbbinak sokkal bonyolultabb és költségesebb az alapítása, hiszen a törzstőke minimum összege jelenleg 3.000.000 Ft, emellett az alapítás során felmerült illetékek mértéke is igen magas. Működési- és szakhatósági engedélyek is szükségesek a vállalkozásforma alapításához.

Ennek ellenére ez a cégforma sokkal biztonságosabb gazdálkodási lehetőséget biztosít, hiszen nem szükséges kockára tennünk magánvagyonunkat, illetve a hosszú távú céljainknak is megfelelőbb.

Úgy gondolom, hogy a korlátolt felelősségű társaság formában működő vállalkozások nagyobb eséllyel kaphatnak hitelt hazánkban, amely rugalmasabb lehetőségeket biztosít a vállalkozás fejlesztésére, így választásom a korlátolt felelősségű társaságra esett.

¹²DR. BACSKAI E. (2013). JOGI TUDNIVALÓK: A családi gazdaság alapítására és működtetésére vonatkozó alapvető szabályok [on-line]

A vállalkozás előzetes adatait a következő táblázatban foglaltam össze:

2. táblázat: A vállalkozás alapadatai

<i>A vállalkozás alapadatai</i>	
<i>Működési forma</i>	<i>Korlátolt felelősségű társaság (Kft.)</i>
<i>Tulajdonosok</i>	<i>Holló Réka Bartuszek István</i>
<i>A vállalkozás neve</i>	<i>Csibefutam Kft.</i>
<i>A vállalkozás székhelye és telephelye</i>	<i>Dabas</i>
<i>Fő tevékenysége</i>	<i>Baromfitenyésztés</i>
<i>TEÁOR kód</i>	<i>0147</i>

Forrás: Saját szerkesztés

A sikeres működés érdekében szükséges leszögezni a szerepköröket, hogy az egyes munkafolyamatokat, teendőket kik fogják elvégezni, kinek a felelősségük (a pontosan definiált feladatok, bár nem olyan fontosak, mint egy sok embert foglalkoztató vállalatnál, de nélkülözhetetlen a hatékony munkavégzéshez).

A szervezési- (szállítókkal-, vevőkkel való kapcsolattartás), irányítási folyamatokat illetve a napi operatív feladatok ellátását a tulajdonosok együtt fogják biztosítani. Míg a periodikusan fellépő többletmunkákat alkalmi munkavállalók fogják végezni. Ide tartozik a kéthavonta jelentkező - a teljesség igénye nélkül- az ú.n. fogadás előtti takarítás, fertőtlenítés, almozás; valamint a ciklus végén az élő állatok rakodása. Ezen munkákhoz két alkalmi munkavállaló szükséges.

A telep körüli napi teendőket eleinte a tulajdonosok végzik el, (mint amilyen az esetleges elhullott állatok eltávolítása, a megfelelő hőmérséklet, levegő-, táp-, vízmennyiség folyamatos felügyelete). Később, ha a vállalkozás el bír tartani egy alkalmazottat is, akkor ezek a feladatok át fognak hárulni egy állandó alkalmazottra.

II/2. Makro külső környezeti tényezők vizsgálata

A vállalkozás székhelye és a telephelye kiválasztása során egyértelműen Dabasra esett a választásom; egyrészt mert itt nevelkedtem és ebből kifolyólag számos a vállalkozás szempontjából hasznos ismerettel rendelkezek (ismerem a helyi szokásokat és lehetőségeket). Emellett Dabason aktív mezőgazdasági tevékenység folyik, számos őstermelő és mezőgazdasági vállalkozás is működik a régióban, így a legtöbb csirkeól mindennapjaihoz szükséges alapanyagot, terméket be lehet szerezni helyben.

Ezeknek az anyagoknak minőségéről is könnyen meg lehet győződni, illetve a szállítást is jóval egyszerűbb megoldani a helyi viszonyok között (ilyen anyagok lehetnek például az alom, szalma vagy a „táptakarmány”, amelyet a helyi tápkeverőben akár az ismerőseink kukoricatermésének felhasználásával is elkészíthetünk).

„A mezőgazdaság a térség hagyományos gazdasági ágazata, továbbra is jelentős súllyal rendelkezik. Fontosabb ágazatok: szántóföldi növénytermesztés, állattenyésztés és intenzív kertészeti kultúrák (zöldség, gyümölcs, virágkertészet). A mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya kétszerese a megyei átlagnak.”¹³

A Csibefutam Kft. Dabas külterületén fog üzemelni, ahol a beszállítók és a vevők (ú.n. pucolósok) is könnyen meg tudják közelíteni, de nem zavarja a város lakosságát az üzemelésével járó kellemetlen zajhatás, illetve szag.

Néhány gondolat Dabas infrastruktúrájáról: a város Pest megye közepén található, félúton Budapest és Kecskemét között (a fővárostól mintegy 40 km-re). A város megközelíthető gépjárművel az 5-ös főútról, az M5-ös autópályáról (ezek mellett vasúttal és autóbusszal is könnyen elérhető).

A város a járás (korábban kistérség) regionális és gazdasági központja is, hiszen a járás alá tartozó 12



Forrás: Google map

önkormányzat nagy része község illetve falu, ezáltal a város közel 49.000 embert tud kiszolgálni a maga közel 17.000 fős lakosságával együtt. Dabas a legnagyobb település a főváros és Kecskemét között (Bács-Kiskun megye megyeszékhelye).

¹³DABAS. HU, Dabas Város Önkormányzatának Hivatalos Honlapja [on-line]

Ezek azok a tényezők, ami miatt, számos lehetőségünk nyílik olcsóbb, jobbminőségű, speciális, nehezen beszerezhető termékek vásárlására, illetve a termékünk értékesítésére is.

Ezekon felül a város nagyon kedvező területen fekszik a mezőgazdasági állattartás szempontjából: a város Budapest vonzáskörzetéhez tartozik, jó infrastruktúrával rendelkezik; de ennek ellenére a légkör és az emberek gondolkodásmódja még „falusiasnak” nevezhető. Ez nagyon fontos alkalmi munkaerő keresésekkor, illetve a felmerülő kellemetlenségek miatt - mint amilyen a kellemetlen szag is- a „falusi” emberek számára könnyebben tolerálható, megszokottabb a számukra.

Az országos népszámlálás adatai szerint pontosan 16.386-an éltek Dabason 2011-ben, azonban nem szabad megfeledkezni a környező községek, falvak lakosságáról sem, így az előző forrás alapján a járásban 48.289 főt számláltak (járásnak nevezzük, a közeli települések egy közigazgatási csoportját).

A járáson belüli nemek megoszlása közel egyenlő, a lakosok 52%-a nő (25.079), ami azért fontos, mert a mezőgazdaságban az emancipáció ellenére is, elsősorban férfiak dolgoznak.¹⁴

A következő diagramon Dabas város lakóinak korcsoportok szerinti megoszlását láthatjuk, ami a város munkaerő potenciálja miatt fontos.

3. diagram: Dabas város népességének megoszlása korcsoportok szerint, 2011



Forrás: Adaptálva: KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2013). 2011. Évi népszámlálás 3. Területi adatok 3.14. Pest megye, p.144

¹⁴KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2013). 2011. Évi népszámlálás 3. Területi adatok 3.14. Pest megye [on-line]

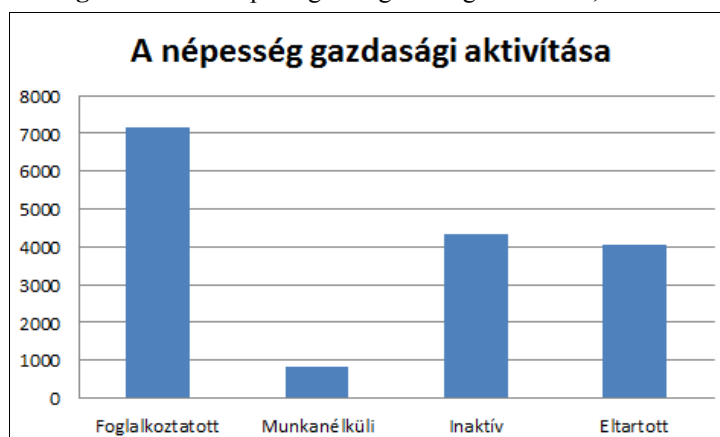
Ha a megoszlást megvizsgáljuk, akkor kiderül, hogy a lakosság kétharmada munkaképes, amit kedvezőnek tekinthetünk. Gazdasági szempontból a 15-39 évesek „a legaktívabb munkavállalók” és arányukat tekintve ők vannak a legtöbben. Ez után következnek a 40-59 évesek csoportja, akik szintén jelentős potenciállal bírnak és a számosságuk is jelentős.

Ha a 14 év alattiak számát illetve a 60 év felettiéket számát összevetjük, kirajzolódik, hogy a város társadalma nem gyorsan, de öregszik. Ez az észrevétel, nem túl meglepő, mivel az egész országra jellemző folyamatot tapasztalhatjuk a városban is. Ennek ellenére a városban 7 óvoda, 4 általános iskola és 2 középiskola működik jelenleg is. Ha a folyamat így folytatódik tovább, akkor az öregedéssel együtt csökken a város aktív munkavállaló rétege is, tehát a térség gazdaságilag gyengülni fog.

Az alábbi grafikonon a város lakosságának a megoszlása látható foglalkoztatottság szempontjából. A felmérés négy csoportra osztotta a lakosokat: foglalkoztatottak, munkanélküliek, inaktívok és eltartottak.

Ezekből a csoportokból gazdaságilag inaktívok kis magyarázatra szorulnak, mivel ez lényegében egy olyan gyűjtőcsoport a többi között, amelybe foglalkoztatottság szempontjából többféle „altípus” is beletartozik. Ide sorolják a 14 évesnél idősebb diákokat, a 74 évnél fiatalabb nyugdíjasokat és a nem regisztrált munkanélkülieket. Ebből is látszik, hogy ez a meghatározás a további következtetésekre önmagában nem elegendő. A gazdaságilag aktívok mindössze 7140-en vannak, amely a teljes csoport 42%-ka. A munkavállalók jelentős része nem a városban és a környékén dolgozik, ingázik a munkahelye (Budapest) és a lakhelye között.

4. diagram: Dabas népességének gazdasági aktivitása, 2011



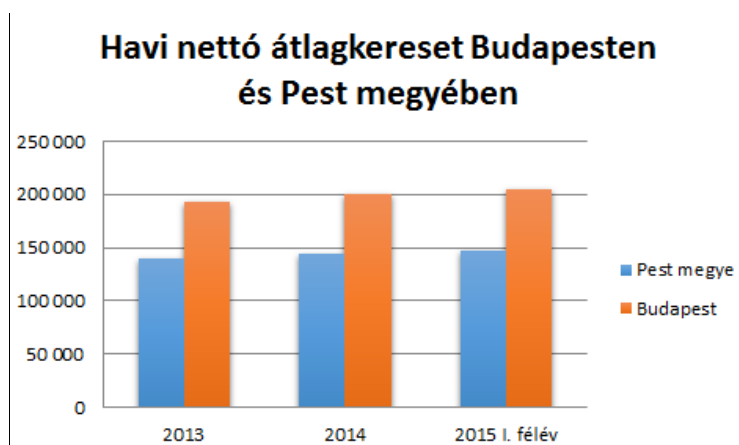
Forrás: Adoptálva: KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2013). *2011. Évi népszámlálás 3. Területi adatok 3.14. Pest megye*, p.165.

„Általánosságban elmondható, hogy a foglalkoztatottakkal rendelkező háztartások aránya a főváros agglomerációs gyűrűjében elhelyezkedő településeken a legmagasabb.”

„Agglomeráción kívül a Ráckevei, a Dabasi, a Monori, a Nagykátai, az Aszódi és a Váci járás fővároshoz közelebb eső, jó közlekedési adottságú településein is meghaladta a foglalkoztatottal rendelkező háztartások aránya a megye városainak illetve községeinek átlagát.”¹⁵

A munkavállalók jövedelme Budapesten és Pest megyében a legmagasabb. Ha az utóbbi három (két és fél) évet vesszük alapul, látható, hogy a bérek lassan növekednek. Budapesten az utóbbi két évben 4 illetve 2,5%-kal, vidéken 3 illetve 2%-kal növekedett a dolgozók jövedelme. A fővárosban nagyjából 50-55.000 Ft-tal magasabb az átlagos nettó bér.

5. diagram: Havi nettó átlagkereset Budapesten és Pest megyében



Forrás: Adoptálva: KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL. *Az alkalmazásban állók havi nettó átlagkeresete.*

Bár az adatok csak az utóbbi három évre vonatkoznak, látszik, hogy a vidéki bérek egyre jobban elmaradnak a fővárosi bérektől. Mivel a vidéki munkavállalóknak nemcsak a bérei alacsonyabbak, de lehetőségeik is korlátozottabbak, mint a fővárosban élőknek, ingázóknak, ezért e jelenség miatt a vidékek folyamatosan öregednek, néptelenednek el, ami negatívan befolyásolja a mezőgazdasági teljesítőképességet is.

¹⁵KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2013). *2011. Évi népszámlálás 3. Területi adatok 3.14. Pest megye* [on-line]

Ennek ellenére nem szabad megfeledkeznünk, hogy Pest megye, Dabas környéke jóval kedvezőbb helyzetben van Magyarországi többi vidéki közösségéhez képest.

Dabas kiemelkedő a magyarországi mezőgazdasági területek közül. Számos őstermelő gazda folytat a térségben mezőgazdasági földművelést, illetve több jelentős mezőgazdasági vállalkozás is működik. Ezen felül kedvező infrastruktúrája és lakosságszerkezete miatt, ami a nemek-, korosztályok eloszlásában is megfelelő, így jó eséllyel találhatunk ugyanúgy helyi felvevőpiacot, mint munkaerőt. Az eladást tekintve külön kiemelném ismét Budapest közelségét, ami a termékünk elsődleges végállomása lenne.

II/3. Versenypiaci környezet elemzés

Ahogy korábban bemutatásra került Dabason aktív mezőgazdasági termelés folyik, ez alól nem képez kivételt a baromfityenyésztés sem. A városban illetve a környező településeken a háztáji baromfityenyésztés játssza a fő szerepet, általában a városban található lakóépület mögött helyezkedik el a csirkeól, amelyek mintegy 3000-4000 db csibe befogadására alkalmasak. Ezek a vállalkozások közel 10-15 éve működnek, stabil vevőkörrel rendelkeznek; többnyire helyi őstermelők, vagy kisebb vágópontok vásárolják meg a terméküket, amelyet a helyi, illetve budapesti piacokon és helyi kis boltokban értékesítenek.

Általánosságban elmondható, hogy ezek a kisvállalkozások nem veszik figyelembe az aktuális fogyasztói trendeket, az épületegyüttesek-, berendezések fejlesztése nem követi a piaci igényeket illetve az amortizáció ütemét. Óljaik túlszűfoltak, rosszul szigeteltek, párásak. Nem feltétlenül ismerik és nem is tartják be a biztonsági előírásokat, szabályokat, amelyek az emberek és csirkék biztonságáért hoztak létre. Kevés szakmailag képzett szakember van a piacon, amit viszont több éves tapasztalatukkal pótolnak, jól kiismerik magukat az óllal kapcsolatos teendőkben, húsfeldolgozó piacon. Szezonálisan állandó mennyiségű terméket tudnak biztosítani, de bármiféle piaci vagy környezeti változásra (legyen pozitív vagy negatív) érzékenyen reagálnak. A számukra gazdaságtalan időszakokban leállnak, pihentetik az ólakat, mint amilyen például a téli fagy, vagy a nyári kánikulák ideje.

Külön kell elemezni az ú.n. nagyüzemi csirkeólakat, amelyek általában több 20-30 ezer csirke befogadására alkalmas épületegyüttesből álló telephelyek. Állandó személyzet felügyeli a csirkéket és általában nagy beszállítónak adják el a terméküket, ritkán adnak el kis vágópontoknak.

Ennek két oka van: az első hogy a kis vágók túl kevés csirkét vásárolnak egyszerre mintegy 500-1000 darabot alkalmanként. Ezért a nagytermelők számára ilyen kis mennyiségért nem éri meg kockáztatniuk a teljes állomány fertőzését, illetve megzavarni a baromfik nyugalmát. Másodsorban a nagyüzemek majdnem a teljes állományt lekötik még a fogadás előtt, ezért nem sok szabadon értékesíthető termékük szokott lenni, általában 5%-ot számolnak elhullásra.

A térségben ilyen telep kevés található, de a fentebb taglalt okok miatt, a mi vállalkozásunk számára nem jelentenek konkurenciát.

Napjainkban a társadalom nagyban nyit a környezettudatos, egészséges életmód felé, ami hatással van a mezőgazdaság ezen szektorára is, aminek a következménye a szabadtartásos csirkenevelés újraéledése, felerősödése. Valószínűleg Magyarországon is elindul ez a folyamat, illetve felerősödik a közeljövőben, így ennek az alternatíváját is külön vizsgálnunk kell:

Dabas környékén és általában vidéken a tanyasi életet választók végzik ezt az állattartást, viszont nem üzleti célból, hanem saját maguk, illetve családjuk számára nevelik a csirkéket. Mivel a nagy mennyiségben nevelt szabadtartású csirkék neveléséhez nagy, biztonságos terület és folyamatos felügyelet szükséges, ezért ezt a módját az állattartásnak, egyelőre nem választhatjuk. Az „iparilag” nevelt és a szabadtartásos csirke ára és minősége között jelentős különbség van, így a befektetett többletenergia, illetve befektetés megtérülhet. Valamint ahogy korábban is szó volt róla, az igény a szabadtartásban nevelt csirkékre a jövőben fokozatosan emelkedni fog.

Az „helyi” óriásvállalkozások közül a *Her-Csi-Hús Kft.* üzemet (Hernád csirke) külön kell venni több szempontból is. Véleményem szerint ez a cég a térség legsikeresebb mezőgazdasági húsipari vállalkozása. Évente mintegy 12 millió 2-2,5kg intenzíven nevelt hagyományos broiler (nagyjából 6 hét) csirkét dolgoz fel, amelyeket kisebb részben maguk nevelnek, viszont a csirkék nagyobb hányadát a helyi magyar baromfitartóknál kötik le, vásárolják meg - ezeken a csirkéken nevelőfelügyelettel rendelkezik, amivel a termék minőségét tudják szavatolni.

Ezzel a kapacitással Magyarország baromfi hústermelésének mintegy 10%-át teszi ki, amelyet nagy üzletekben értékesítenek (Pl.: Spar, Metro stb.), illetve EU-s országokba is exportálnak: Anglia, Ausztria, Olaszország, Svájc, Németország.

A Hercsi saját terméke az ú.n. „boldog csirke”, amely - mint a szlogenje is mutatja - visszakanyarodik a hagyományos csirkenevelési módszerekhez: „*Minthacsak a nagymamám nevelte volna*”¹⁶. A termék az „ipari” és a szabad tartásos csirke közti piaci rést célozta meg.

A boldogcsirke nevelésére feltételrendszert alakítottak ki, amelybe például beletartozik: a hosszabb nevelési idő, a szellősebb, nem túlszűfoltól (négyzetméter/csirke), természetes fény, kakas üllők-, szalmabálák telepítése az ólakba vagy a speciális takarmány (búzában és kukoricában gazdag). A termék szavatolja, hogy főzés közben kevésbé vizesedik, ízesebb hússal rendelkezik.¹⁷

A vállalat nem tekinthető konkurenciának, sokkal inkább egy potenciális felvevőpiacnak, mivel a Hercsi célállomása a hipermarketek és az Európai Unió, ezzel szemben vállalkozásunk a kiskereskedőkon keresztül a budapesti, és helyi piacokat, boltokat tekinti célállomásnak. Ennek ellenére a Hercsi saját termékével, minőség- és üzletpolitikájával követendő példa és ólunk telepítésénél figyelembe kell venni, hogy a jövőben akár a vállalatnak is boldogcsirkét nevelhessünk.

Jelenleg óriási hiány van a piacnak ezen a szegmensén (megfelelő minőségű) brojler csirkékből, az olyan vállalkozásokból, akik sokkal jobban tudnak alkalmazkodni a piaci kereslethez. A Csibefutam Kft. e szükségleteket szeretné kiszolgálni a nagyobb, korszerűbben felszerelt istállójával, szakmai képzettséggel, technológiával és a tudatos fejlesztéssel.

A korábban elemzett tartási típusokat a jövőben együttesen tudom elképzelni a vállalkozásunkban, valószínűleg az „ipari” állattartás nem fog megszűnni, viszont a minőség iránti igény növekedésével a kisvállalkozók, ha nem változtatnak tevékenységükön, fokozatosan kiszorultak a piacról. Ezért első lépésben közelíteni kell a szabad tartáshoz, ehhez viszont már a vállalkozás elején kell megfelelően kialakítani a telepet, területet a későbbi lehetőség meghagyásával a továbbfejlődéshez.

¹⁶BOLDOGCSIRKE. HU. *Minőségpolitika* [on-line]

¹⁷HERCSIHUS. HU. *Cégfilozófia* [on-line]

III. A beruházás számszerűsítése

A költségek alapos tervezése, vizsgálata elengedhetetlen a jövőbeni tervezés szempontjából, így szükséges a beruházás fő paramétereit számszerűsíteni. Részletezem a költségek pontos megoszlását, a szükséges hatósági engedélyek beszerzésének menetét, illetve az ilyen jellegű mezőgazdasági vállalkozásokra vonatkozó szabályokat. Az árak figyelembe vételekor bruttó költséggel-, illetve az esetlegesen fellépő többletköltségek miatt közel 10%-al nagyobb értékekkel számoltam.

III/1. A beruházás költségvetése

A *Csibefutam Kft.* Dabas város külterületén fog üzemelni, ennek oka, a már korábban említett kellemetlen szag és zaj.

A város szélén található *telek* a család tulajdonát képezi, viszont mezőgazdasági termőföldnek minősül. Ebből következik, hogy a területtel kapcsolatos első teendő a földterület „kivonatása”. A magyar termőföld területek az ország legfontosabb természeti erőforrásainak számítanak, ezért ezek védelmére létrehozták a földvédelmi eljárást. A föld értéket a föld minőségének besorolása és a meghatározott aranykorona (AK) értéke alapján számítják, amit a helyi földhivatal munkatársai végeznek.

3.táblázat: A termőföldek minőségi besorolása

Minőségi osztályok	Szántó, szőlő, kert, gyümölcsös (AK szorzószáma)	Rét, legelő (gyep), nádas, fásított terület (AK szorzószáma)
I.	92 000	48 000
II.	76 000	40 000
III.	60 000	32 000
IV.	44 000	24 000
V.	28 000	16 000
VI.	20 000	12 000
VII.	12 000	8 000
VIII.	4 000	4 000

Forrás: A földvédelmi járulék mértéke

http://www.foldhivatal.hu/images/jogszabalyok_pdf/foldved_jarulek.pdf

A rendelkezésre álló földterület: 1 hektár 5523 m², IV. minőségi osztályba tartozó; 29,40 AK értékkel bíró szántóföld. Ebből 5523 m²-t szeretnénk kivonni, a többi megmarad termőföldnek. Ebből következik, hogy a kivonandó földterület 10,46 AK értékű (a teljes földterület: 15.523 m², amelynek értéke 29,40AK, így egyenesen arányosan számíthatjuk a kisebbik földdarab értékét).

Előzetesen a kivonáshoz szükséges pénzt is meg tudjuk becsülni, mivel a *Földhivatali Portál* nevű honlapon megtalálható a számítási eljárás, aminek alapján a fizetendő földvédelmi járulék mértéke **460.000 Ft** (a kategóriákhoz rendelt pénzösszeg és a földterület AK értékének szorzata, kerekítve).¹⁸

A következő lépés a telek **közművesítése**, ez alatt a víz, gáz és az elektromos áram bevezetését értem. Ezek a források nélkülözhetetlenek az ól jövőbeni működéséhez. A közművesítés díjának meghatározása, intézése a lokális szervek feladata, jogköre; így településenként illetve a telek adottságaitól függően változnak.

Mivel a telek melletti úton nincs víz- és gázvezeték, ezért ezt egyedileg kell megoldani. A vizet fűrt kúttal, a gázt egyedi tartályos gázzal fogjuk biztosítani, amely tipikus megoldás a külterületen található mezőgazdasági létesítményeknél.

Dabason a vízszolgáltatással kapcsolatos teendőket a DAKÖV (Dabas és Környéke Vízügyi-) Kft végzi. A vízbekötés folyamata általában 3-4 hónapot vesz igénybe, amely a következő lépéseket foglalja magába: előzetes tervegyeztetés, tervengedélyezés, ivóvízbekötés előkészítése, bekötés díjának befizetése, bekötés kiépítése. Esetünkben ez annyiban módosul, hogy egy tetszőlegesen kiválasztott vállalkozással kell a kútat elkészíteni, kifúratni, amelyre előzetesen a helyi vízügyi szervtől engedélyt kell igényelni, majd a kút használatba vétele előtt engedélyeztetni kell, végül a víz minőségét ellenőriztetni. Ez a folyamat rövidebb szokott lenni, mint a közművesítés, de így is legalább 1-2 hónap szükséges a fúráshoz és az engedélyek beszerzéséhez.¹⁹

Számunkra egy ú.n. rétegvíz kút szükséges, mivel az állatok itatásához ivóvizet kell biztosítani. Alapjában véve a fűrt kutak nagy vízfelhasználás esetén rövid időn belül megtérülnek, viszont nem szabad megfeledkezni az adóról, amely a kútból szerzett víz mennyisége után fizetendő az államnak (ez havonta ugyanúgy vízszámlaként jelentkezik, de jóval olcsóbb a víz ára, mint a közmű esetén). Pontos összeget nem tudok meghatározni, a környéken mostanában végzett fúrások alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy legalább 60 m mélyre kell fúrni és ennek és a berendezésnek az összege (amely már tartalmazza a szükséges engedélyeket is) nagyjából: 800.000 Ft.

¹⁸FÖLDHIVATALI PORTÁL (2010). *A földvédelmi járulék mértéke* [on-line]

¹⁹DAKOV. HU. [on-line]

Sok esetben találkozhatunk az interneten hirdető kútfúró vállalkozásokkal, amelyek az összeg töredékéért hirdetik szolgáltatásaikat, de jobban megfigyelve az ajánlataikat rövidesen kiderül, hogy az összeg nem tartalmazza a szükséges engedélyeket, berendezéseket, árajánlatot, amely összegek nagyobb súllyal bírnak, mint a tényleges munkadíj. Megtévesztő az is, hogy többnyire nem is rétegvíz kútról van szó (ivóvíz), hanem talajvíz kútról, amely emberi-, állati fogyasztása alkalmatlan.

A gáztelepítés folyamata hasonlóan zajlik, mivel a szükséges elő munkák után egy szakosodott vállalkozás végzi a szükséges számításokat, telepítést, ellenőrzést és az engedélyeztetést is. Úgy gondolom, hogy egy 5m³-es gáztartály alkalmas lenne, amelyet a Prímagáz nevű vállalkozás telepíthetne, aminek az összege közel 400.000 Ft, a gáztartály egyszeri feltöltése körülbelül 750.000 Ft-ba kerül.²⁰

Az áramszolgáltatók tekintetében, a régióban nincs ekkora mozgásterünk. Gyakorlatilag csak az Elmű-vel köthetünk szerződést, amely minden tekintetben általánosnak tekinthető, azzal az egy megkötéssel, hogy előzetesen fel kell mérni a jövőbeni fogyasztás mértékét, mivel ez meghatározza a szükséges elektromos apparátust. Ez a telepítés a család korábbi tapasztalataira alapozva megközelítőleg 750.000 Ft.

Így a telek közművesítése nagyságrendileg **1.800.000 Ft**-ot tesz ki.

A következő lépés az ú.n. **földmunkák** elvégzése, a betonalap kiöntése, majd a falak felhúzása, szigetelése; illetve a tetőszerkezet elhelyezése.

A csirkeól szükséges területét meg lehet határozni a kívánt állomány nagyságából, illetve a „négyzetméterenként nyelt élősúllyal, ami hivatalos álláspont szerint 35kg/m²”.²¹ Ez azt jelenti, hogy 2,75 kg-os csirkék esetében a szabvány 13 db csirkét engedélyez négyzetméterenként, amiből megkapjuk, hogy a szükséges aktív terület 2370 m². Az ól tartalmaz még egy kisebb kazánházat, az esetleges bővítési lehetőség miatt (gazdaságos fűtési módok miatt, pl.: vegyes tüzelésű kazán stb.), illetve egy előtér ahol helyet kapnak a műszaki egységek, kezelőszervek illetve váltóruha. Így az ól teljes területe 2400 m²; ahol a hosszúsága 160m, a szélessége 15m.

²⁰PRIMAGAZ. HU. [on-line]

²¹BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015.október 10.

Szükséges az épület használatba vétele előtt egy víztározó építése, amely az esetlegesen fellépő tüzeseteknél a tűzoltók számára szolgál oltóanyagul. Ilyen szempontból megfelel egy nagyobb méretű kerti tó is, amelynek telepítése magába foglalja a szükséges vízvezetékek kiépítését, valamint a meder szigetelését, fóliázását.

Egy ekkora területű csirkeól alapjának lefektetése, ami magába foglalja az ásást, alapozást. Az istálló alapjánál figyelembe kell venni a későbbi takarítást is, mivel ezek a folyamatok jelentősen egyszerűsíthetők, gépesíthetők. Konkrétan a betonalapnak elég erősnek kell lennie, hogy akár egy mezőgazdasági vontató is beállhasson a betonszerkezet sérülése nélkül, illetve szükséges lejtést, vízelvezető csatornákat is készíteni. Így a munkadíjat, előzetesen: **9.000.000 Ft** -ra becsülöm.²²

A hagyományos ólakat fából és téglából építik fel, amelynek tetejét cserép- vagy palatetővel fedik. Ebből kifolyólag az ólakat utólagos szigeteléssel próbálják érzéketlenné tenni a környezeti hőmérsékletre és annak változására. Ha még hozzávesszük a gazdaságtalan fűtőtesteket a szigeteléshez, akkor sokszor olyan rosszak az ólak hőszabályozása, hogy se a nyári kánikulában, se a téli fagyban nem fogadnak csirkéket (ilyenkor nagyban nő a kereslet a broiler csirke iránt).

Azért, hogy a fent felsorolt hibákat mi kiküszöböljük, az oldalfalakat és a tetőt is ún. rozsdamentes fegyverzetű hőszigetelő maggal ellátott szendvicspanelből készül. Ennek a technológiának számos jó tulajdonsága van: rozsdamentes borítóréteg megvédi a szerkezetet a környezeti hatásoktól, agresszív közegektől, mint amilyen a fertőtlenítő szer is, illetve a hőszigetelő mag segít a megfelelő hőmérséklet kialakításában az ólon belül télen és nyáron is. Előnye, hogy telepítése sokkal gyorsabb, hátránya viszont, hogy „lezárja” az ól területét, megakadályozza a pára távozását.

Az **oldalpanel** ára körülbelül 12.500 Ft/m², az ól kerülete 350m, amihez hozzá kell számolni egy közfalat, ami plusz 15m. Ha a kapott hosszúságot megszorozzuk a belmagassággal, ami 2,2 m és 10%-os többletfelülettel számolva, a szükséges panelmennyiség 883,3 m², ami **11.041.250 Ft** anyagköltséget jelent.

A **vasszerkezet** ára és az elkészítés munkadíja 6000Ft/m²-rel számolható, ami így 5.299.800 Ft. A teljes költség az oldalfalaknak **16.341.050 Ft**.²³

²²BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015. október 15.

²³BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015. október 15.

A **tetőpanel** négyzetméterenkénti ára 15.000 Ft/m². A tető felülete 2821,5m² a 10%-os többletfelülettel, ami 42.322.500 Ft. A **tetőgerinc** ára a szükséges munkadíjjal 5000 Ft/m²-rel számítható, ami tartalmazza a szintén a szükséges vasszerkezet elkészítését is, ez az összeg így: 14.107.500 Ft. A teljes tetőszerkezet **56.430.525 Ft**.

Az ólhoz szükséges 111 db ablak, 3 db ajtó, és egy „nagy ajtó”, amin keresztül megoldható a szállítás és a takarítás. Ezen **nyílászárók** összköltsége **2.250.000 Ft**.²⁴

A korszerű, fejlett létesítményhez hozzá tartozik az etető-, itatórendszer, a ventilátorok, a különböző automatikák, illetve a biztonsági rendszerek kiépítése. Az **etetőrendszer** ára megközelítőleg **4.200.000 Ft**, míg az **itató szerkezet** ára **1.650.000 Ft**. A megfelelő szellőzéshez három nagyobb és huszonöt kisebb **ventillátorra** van szükségünk, amiknek az ára **2.475.000 Ft**. A ventilátorok minősége meghatározó a megfelelő mennyiségű levegő biztosításához, a hőmérséklet csökkentésében a nyári kánikulában, illetve szinte az egyetlen mód az istálló páratartalmának a csökkentésére. Mivel ezek a szerkezetek nagyjából folyamatosan üzemelnek, célszerű minél jobb minőségűt, illetve hosszú élettartamú készülékeket beépíteni.

Az ól világítása, kábelezése, az automatikus etetéshez, itatáshoz és egyéb riasztó rendszerekhez szükséges automatika, **elektromosság kiépítése** megközelítőleg **5.550.000 Ft**-ba fog kerülni. A világításnál fontos figyelembe venni, hogy a baromfik szállításához célszerű kiépíteni a teljes ólban kék világítást, mivel a szárnyasok ebben a fényben nem látnak, így jelentősen könnyebb az összeszedésük.

A fűtés mobil gázégőkkel oldható meg, aminek előnye, hogy a napos csibéknél (amelyeknek 35-38°C szükséges az első héten) lokálisan akár az ól területét leválasztva is gazdaságosan használható. A **fűtőtestek** ára valamint a telepítés **1.350.000 Ft**.²⁵

Így a berendezések összköltsége: 15.225.000 Ft.

Az etetőkhöz közel célszerű telepíteni a **táptornyot**, teherautóval jól megközelíthetőnek kell lennie a feltöltések miatt. Ehhez szüksége van egy betonlapra és egy egyszerű szervizútra a telken belül. A munkák és magának a táptoronynak a költsége: **1.500.000 Ft**.²⁶

²⁴BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015. október. 15.

²⁵BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015. október. 15.

²⁶BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015. október. 15.

III/2. Szükséges hatósági engedélyek

A vállalkozás alapításához számos engedély szükséges. Korábban már szó volt a föld „kivonatásáról”, erről most már külön nem szeretnék szót ejteni. A legfontosabb az építési engedély, hiszen e nélkül a vállalkozás telephelyének építése el sem kezdődhetne.

Az építési engedély gyakorlatilag tartalmazza, illetve szükséges hozzá: a környezethasználati- és környezetvédelmi működési engedély, ezen felül a Pest Megyei Katasztrófavédelmi Igazgatóság hozzájárulása is.

Az építési- illetve a használatba vételi engedélyhez szükség van:

- az építészeti-műszaki tervdokumentációra négy példányban. Ez a dokumentum tartalmazza a helyszínrajzot, az alaprajzot, a tervezői nyilatkozatot és a műszaki leírást
- az építés során keletkező hulladék elszállításához szükséges „építési hulladék tervlapot”
- az építésügyi hatósági engedélyhez ezen felül csatolni kell a közműnyilatkozatokat
- felelős műszaki vezető nyilatkozatát
- szakértői véleményt
- környezetvédelmi engedélyt
- és a tervtanácsi állásfoglalást.²⁷

A szükséges *terveket* kezdve a tervrajztól egy építésügyi vállalkozás fogja elvégezni, valamint a szükséges engedélyek beszerzését is, amely ugyanúgy felelős lesz az Építési Napló vezetésért is, amely teljesen megegyezik a családi házaknál megszokottakkal. A tervezéshez, engedélyezéshez szükséges összeg előre láthatólag **3.000.000 Ft.**²⁸

²⁷BARTUSZEK GY. *Személyes beszélgetés*, 2015. október 17.

²⁸BARTUSZEK GY. *Személyes beszélgetés*, 2015. október 17.

A következő táblázatban a beruházás költségei láthatóak tételesen a megoszlási viszonyzámmal:

4.táblázat: A beruházás költségei

A beruházás költségei		
<i>Megnevezés</i>	<i>Összeg [Ft]</i>	<i>Megoszlási viszonyszám</i>
Földterület "kivonatása"	460 000	0,43%
Közművesítés	1 800 000	1,70%
Földmunkák	9 000 000	8,49%
Oldalfalak	16 341 000	15,42%
Tetőszerkezet	56 431 000	53,23%
Nyílászárók	2 250 000	2,12%
Berendezések	15 225 000	14,36%
Táptorony	1 500 000	1,42%
Engedélyeztetés	3 000 000	2,83%
Összesen:	106 007 000	100,00%

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázatból kiolvasható, hogy a költségek legnagyobb részét a tetőszerkezet (53,23%), az oldalfalak (15,42%) illetve a berendezések teszik ki (14,36%). Ennek oka, hogy rozsdamentes acél lényegesen drágább a többi anyaghoz képest, viszont a fellépő agresszív anyagok nem kezdik ki, így az ól felújítási-, javítási költségei ilyen szempontból minimálisak lesznek, ezért a falak és a tető hosszú távon fognak megtérülni. Ezzel szemben, egy hagyományos tetőszerkezet, falazás nagyjából fele ennyibe kerülne, de ez a későbbiekben takarítási, karbantartási problémákat okozna, mivel lényegesen kevésbé ellenálló, ezért az élettartama is nagyjából a fele lenne.

Az ól telepítése, üzembe helyezése picivel több, mint: 106.000.000 Ft, ami elsőre költségesnek tűnhet, de ez egy viszonylag stabil és jövedelmező vállalkozás, amely középtávon meg fog térülni.

IV. Áruforgalmi terv

Ahhoz, hogy a *Csibefutam Kft.* a jövőben felmerülő költségeket, kiadásokat fedezni tudja, illetve, hogy profitra is szert tegyen, szükséges meghatározni a vállalkozás lehetséges bevételi forrásait.

Ezt a komplex folyamatot az áruforgalmi terv segítségével fogom elemezni, ami tartalmazza az előre megbecsült értékesítési forgalom volumenét és értékét; a szükséges készleteket, beszerzéseket; a nettó árrést és a tervezett költségeket.

IV/1. Értékesítési prognózis

Az üzleti tervnek megfelelően az értékesítési prognózist a következő 3 évre készítettem el, megbecsültem az értékesítendő termékek mennyiségét és ezek alapján következtetni tudtam a készletváltozásokra illetve a beszerzésre is.

A csirkék nevelési ideje 6-7 hét mire eléri a 2,75 kg-os vágósúlyt, amikor értékesíthetőek. Számolva az elhullással, ami jellemzően 2% (ha semmilyen fertőzés, környezeti tényező vagy mulasztás sem történik). Így a vállalkozás 31.000 db napos csibét fogadna periódusonként, amiből megközelítőleg 30.380 db csirke lenne értékesítve. Az értékesítés a 6. hét végétől a 7. hét közepéig folya, 3500-4000 db csirkét árusítana a cég egyszerre.

A táblázatban egy reálisan várható értékesítési árral számoltunk. Előfordulhat, hogy az indulás első évében is már képesek vagyunk értékesíteni akár 380 Ft/kg-os áron, de az sincs kizárva, hogy 360 Ft/kg marad az értékesítési ár a tervezett időszakokban is. Ettől függetlenül úgy gondolom, hogy léptékekben helyes ez a felosztás és lehet vele számítani (az eladási árak ÁFA -val értendőek).

5. táblázat: A bevételek megoszlása

A bevételek megoszlása			
Év	1.	2.	3.
Eladási ár [Ft/kg]	360	370	380
Értékesítési ár/csirke [Ft/db]	990	1018	1045
Bevétel/állomány [Ft]	30 076 200	30 911 650	31 747 100
Éves bruttó bevétel [Ft]	180 457 200	185 469 900	190 482 600

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázatból kiderül, hogy az első évben, ha az évi 6 csirke állományt a legalacsonyabb értékesítési árral értékesítjük, 2,75 kg-os átlagsúllyal számolva az éves bruttó bevételünk meghaladja a 180 millió forint. Ahogy korábban említettem, nincsenek fix felvásárlási árak a vevők részéről, az adott állatállomány minőségétől, súlyától és az adott piaci viszonyoktól függ. Mindenféleképpen törekedni kell a folyamatos, stabil megfelelő minőségű és kinézetű élő állat felnevelésére, hiszen ha a vevők elégedettek a termékkel, akkor jellemző a bruttó 370-390 Ft/kg-os felvásárlási ár, így akár az első évben sokkal több profitra tehetnénk szert, mint amire eredetileg számítottunk.

IV/2. Beszerzés, készletgazdálkodás

Az alfejezetben a ciklikusan, fogadásonként ismétlődő beszerzéseket, szükséges készleteket fogom kifejteni. Egy-egy ilyen ciklus időtartalma 8 hét, ami magába foglalja a telepítést, a nevelést, értékesítést és az ól szervizelését (takarítását) is.

Minden fogadásnál 31.000 db *napos csibét* telepítünk a felkészített ólba, ezeket a kicsibéket a *HERBRO Kft.*-től szerezzük be. A vállalkozástól ú.n Ross 308-s fajta naposcsibét vásárolunk 130 Ft/db értékesítési áron (ami tartalmazza az Áfát. Az értékesítési árat a család korábbi tapasztalatai alapján határoztam meg.

A vállalkozás Dabas vonzáskörzetében, *Hernádon* található. A beszállítók kiválasztása során ügyeltem arra, hogy elsősorban helyi termelőtől szerezzem be a szükséges alapanyagot (amit sikeresen is lehet teljesíteni, hiszen a szükséges beszállítók megtalálhatóak a környéken), emellett a felnevelt élő állat értékesítése a telephelyen zajlik, illetve az elszállított áruk későbbi feldolgozott értékesítése is maximum 55 km-es távolságban történik (Budapest), ami összhangban van az egész világon jellemző törekvéssel: a környezettudatos működéssel.

A neveléshez szükséges táp a helyi *Vitafort Zrt.*-től fogom beszerezni. A Vitafort egy dabasi, tápkeveréssel és árusítással foglalkozó mezőgazdasági vállalat. Helyi termékeket is (pl. kukorica, gabona) felhasználják a táp előállításához, egyedi igényeket is kielégítenek, akár a saját termény felhasználásával is.

A csibék neveléséhez állományonként megközelítőleg 153 tonna takarmány szükséges. Az első 2 hétben 18 tonna „indító táp”, majd a következő 3 hétben 68 tonna „nevelő táp” utolsó 2 hétben 68 tonna „befejező táp” szükséges a kívánt ütemterv tartásához, illetve a baromfik megfelelő növekedéséhez.²⁹

A következő fontos lépés a gáztartály folyamatos feltöltése. Az 5m³-es tartály soha nem lehet üres, mivel ez esetben az állatállomány teljesen ki lenne szolgáltatva a környezeti hőmérsékletnek. Meg kell különböztetni a téli-, nyári- és az átmeneti évszakok fogyasztását, ezért közelítő értékekkel bevezetek egy normát. A fűtést nem csak a téli hónapokban használjuk, hanem a nyári telepítésre is fűtött, 38-40°C óllal kell készülni. A csibéknek növekedésük folyamán egyre alacsonyabb hőmérsékletet kell biztosítani, így lehet csökkenteni a gázfogyasztást. Ennek ellenére a költségek későbbi számításában, teljes feltöltéssel, azonos fogyasztást fogok feltételezni függetlenül az évszakoktól és egyéb tényezőktől, azért hogy egyszerűsítsem a számításokat. Ezeket a szempontokat figyelembe véve, valamint a család tapasztalataira hivatkozva, úgy becsülöm, hogy 2 állományra elég 5m³ gáz, ami **750.000 Ft**-ba kerül.

IV/3. Költségek

A napos csibék eladási árát figyelembe véve a 31.000 db csirkére fordított összeg: **4.030.000 Ft/állomány**, ami a telepítésnél fellépő költségek kisebbik részét teszi ki.

A következő táblázatban található adatok, a táp mennyiségére, árára vonatkoznak, tájékoztató jellegűek, de közelítenek a valósághoz. Pontos árat nem tudok és éppen ezért nem is akarok meghatározni, mivel minden évben az árak követik a termés minőségét, a vásárlás mennyiségét és a megbízható vevők valamennyi kedvezményrel is számolhatnak (a táblázat bruttó árakat tartalmaz egy állományra vonatkoztatva).

²⁹BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015. október 18.

6.táblázat: Szükséges tápmennyiség állományonként

Szükséges tápmennyiség/állomány			
	Szükséges mennyiség [tonna]	Táp ára [Ft/tonna]	Fizetendő összeg [Ft]
Indító táp	18	89 000	1 638 846
Nevelő táp	68	81 000	5 468 958
Befejező táp	68	77 400	5 225 893
Összesen	153	-	12 333 697

Forrás: Saját szerkesztés

Az ól rezsiköltségét már sokkal nehezebb meghatározni. Az *elektromos áram* jelenlegi tapasztalatok alapján megközelítőleg **90.000Ft**, míg a *víz* költsége körülbelül **15.000 Ft** havonta.

Állományonként szükséges a csirkék oltása is. A *vakcinák* összesen **240.000 Ft**-ba kerülnek állományonként, amelyeket rendszerint az itatórendszeren keresztül adnak be az állatoknak.³⁰

Az ú.n. leadás után következik az ól „*szervizelése*”, ilyenkor a takarítási folyamatok zajlanak bizonyos fertőtlenítő szerek segítségével, illetve az ól előkészítése a következő napos csibe állomány fogadására. Az alom készítése a család tulajdonában lévő szalmával fog történni, ennek beszerzése nem jelent plusz költséget, így csak a fertőtlenítőszeres költséggel kell számolni, ami **50.000 Ft**-ba kerül állományonként.³¹

Az ól „szervizelésére” két *alkalmi munkavállalót* kíván a vállalkozás alkalmazni. Az egyszerűsített foglalkoztatás keretében évente maximum 120 napot dolgozhat egy alkalmi munkavállaló, ez jelen esetben állományonként 20 munkanapot jelent. A munkabér a kötelező legkisebb munkabér 85%-ka szakképzettséget nem igénylő munkakör esetén, aminek összege 4670Ft/nap. Az ilyen formában történő foglalkoztatás után az adózás a munka jellegétől függ, jelen esetben a mezőgazdasági munka után 500 Ft közteher befizetése kötelező munkavállalónként.

³⁰BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015. október 17.

³¹BARTUSZEK J. *Személyes beszélgetés*, 2015. október 17.

Az éves személyjellegű költségek a következőképpen alakulnak:

1 munkavállaló bérköltsége = munkabér + adó

Béreköltség = 4670 Ft + 500Ft = 5170 Ft * 120nap

Béreköltség = 620.400 Ft/év/munkavállaló

Béreköltség = 1.240.800 Ft/év/2 munkavállaló

El kell különítenem bizonyos „**egyéb költségeket**”, ezek nem jelentkeznek fix költségként a vállalkozás életében, de számolni kell velük. Ilyen például az ól üzemeltetéséhez megfelelő ruházat, irodaszerek. Ezek összege körülbelül **30.000 Ft** évente.

Nem hagyhatjuk figyelmen kívül az épület **amortizálódását** sem. Az ingatlan jelenlegi értéke megközelítőleg 102.000.000 Ft. Feltételezem, hogy az elhasználódás teljesen egyenletes, a leírási kulcs 10% (ami a 100% és az évek számának a hányadosa), a mi esetünkben az évek száma: 10, a maradványértéke 51.000.000 Ft, ami az üzembe helyezés időpontjában az eszköz meghatározott, a hasznos élettartam végén realizálható értéke. Az hogy mekkora a maradványérték illetve hogy hány év alatt írunk le egy tárgyi eszközt, azt saját magunk határozzuk meg.

Így az elszámolható értékcsökkenési leírás összege:

$(102.000.000 - 51.000.000) * 10\% = 5.100.000 \text{ Ft}$ évente.

IV/4. Árrés, haszonkulcs

A felnevelt csirkék átlagos értékesítési nettó ára 263-284 Ft/kg között mozog. Ha kiszámoljuk, hogy mennyi pénzt kell átlagosan egy darab napos csirke felnevelésére költeni, akkor meg lehet határozni egy csirkére eső árrést, illetve a haszonkulcsot. Az árrést és a haszonkulcsot egy állományra levetítve számoltam ki.

A csirkeállomány darabszámából és a tápfogyasztásból meghatározható, hogy egy csirke felneveléséhez nagyságrendileg, hány „forintértékű” tápot kell elfogyasztania, hogy elérje a kívánt értékesítési súlyt.

$$\text{Egy csirkére jutó táp} = \frac{\text{Összes táp (nettó érték)}}{\text{Egyedszám}}$$

$$\text{Egy csirkére jutó táp} = \frac{9.003.599 \text{ [Ft]}}{31.000 \text{ [db]}} = 290,4 \text{ [Ft]}$$

Ha ehhez hozzászámolom a naposcsibék beszerzési árát, ami: nettó 95 Ft, akkor egy darab csirke „nyersanyagértéke”: 385 Ft. A 263 Ft/kg-os nettó eladási árból egy csirke átlagos nettó ára 723 Ft, amiből meghatározható az árrés:

$$\text{Árrés} = \text{Nettó eladási ár} - \text{Eladott áruk beszerzési értéke}$$

$$\text{Árrés} = 723 - 385 = 337 \text{ Ft/csirke}$$

Látható, hogy az árrés a nettó eladási ár és a nettó beszerzési ár különbsége, ami fedezi a vállalkozás egyéb költségeit. Jelen esetben az árrés 337 Ft/csirke (amit ha egy állományra levetítek - számítva az 2%-os elhullással-, akkor ez az érték: 10.249.037 Ft).

$$\text{Haszonkulcs} = \frac{\text{Árrés}}{\text{Eladott áruk beszerzési értéke}} \cdot 100$$

$$\text{Haszonkulcs} = \frac{337}{385} \cdot 100 = 87,5\%$$

Láthatjuk, hogy az 385 Ft/csirke beszerzési árának 87,5%-ka az árrés.

IV/5. Árbevétel és a költségek megoszlása

A korábban már említett, állományonként felmerülő költségek együttesen **17.500.497 Ft**-ot tesznek ki, ez az összeg a zavartalan üzemeltetéshez szükséges állományonként. A következő táblázat a vállalkozás éves költségeit tartalmazza:

7.táblázat: A vállalkozás éves fix költségei

Éves fix költségek		
<i>Típusa</i>	<i>Megnevezés</i>	<i>Összeg (Ft)</i>
Fix	Naposcsibék	24 180 000
	Táp	74 002 000
	Rezsiköltségek	3 510 000
	Vakcina költségek	1 440 000
	Fertőtlenítőszer	300 000
	Szerviz költségek	300 000
	Béreköltség	1 240 000
Változó	Egyéb költségek	30 000
	Összesen:	105 003 000

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázatból kiolvasható, hogy a költségek legnagyobb részét a táp ára teszi ki. Sajnos nem tudjuk befolyásolni a beszerzési árat, hiszen nagymértékben függ a természeti tényezőktől. Állományonként 153 tonnát, míg évente 918 tonna tápot fog a vállalkozás megvásárolni (918.000 kg/év).

A második legnagyobb költség a naposcsibék beszerzési ára. Jelenleg a csirke forgalmi adója 27%, ami a közeljövőben valószínűleg nem fog változni, így a napos csibék beszerzésénél számíthatunk a 130- illetve 132 Ft-os beszerzési árra a közeljövőben is.

A költségeket és a bevételt megvizsgálva látható, hogy egy 31.000 db csirkét befogadó csirke ól magas jövedelmet biztosít két fő számára. Viszont a vállalt kockázat és a beruházás nagysága komoly felelősséget ró az üzemeltetőre, vállalkozóra. Le kell szögezni, hogy egy ól felügyelete egy alkalmazott teljes munkaidejét kitölti.

V. Pénzügyi terv

A fejezetben ismertetem a vállalkozás pénzügyi tervének részleteit, felvázolom a vállalkozás első három évének ú.n. „*realista szemléletű*” likviditási tervét.

Úgy gondolom, ez a fajta szemléletmód a legideálisabb az elemzésre, mivel az eddigi számítások során kisebb nyerséggel és nagyobb költségekkel számoltam, emellett az ilyen aspektusból történő vizsgálat során objektív képet kaphatunk a vállalkozás fizetőképességéről és ez által a jövőbeni lehetőségekről.

A likviditásvizsgálat után, a vállalkozás első három évére vonatkozó eredménykimutatás -, mérlegelemzést láthatjuk, majd végül az ezeket összefogó státusz terv bemutatása következik.

V/1. Realista szemléletű likviditási terv

A realista szemléletű likviditási terv lényege, hogy a vállalkozás a felnevelt állatokat az árrés prognózisban bemutatott áron képes értékesíteni a következő három évben (a csirkék bruttó eladási árát emelem a korábbi fejezetekben taglalt 10 Ft/kg-mal).

A táp ára változhat függően a gazdasági helyzettől és főként az év időjárási adottságaitól, ennek ellenére a tápot is és az egyéb felmerülő kiadásokat is (rezi költségek, vakcina stb.) évente egységesen 2,5%-os növekedéssel fogom számítani.

Személy szerint úgy hiszem, az éves likviditási terv nem alkalmas arra, hogy a vállalkozás fizetőképességét egy évre előre megbecsüljük, ezért a likviditási tervet állományonként lebontva készítettem el.

A következő táblázat a realista likviditási tervet tartalmazza három évre vonatkozólag, állományonként lebontva:

8.táblázat: A vállalkozás likviditási terve a következő három évre

Likviditási terv (realista)					
Állomány	Nyitó pénzkészlet	Üzleti tevékenység pénzbévétele	Összes bevétel	Összes kiadás	Záró pénzkészlet
1	17 559 597	19 320 951	36 880 548	17 500 500	19 380 048
2	19 380 048	19 320 951	38 700 999	17 500 500	21 200 499
3	21 200 499	19 320 951	40 521 450	17 500 500	23 020 950
4	23 020 950	19 320 951	42 341 901	17 500 500	24 841 401
5	24 841 401	19 320 951	44 162 352	17 500 500	26 661 852
6	26 661 852	19 320 951	45 982 802	17 500 500	28 482 302
7	28 482 302	19 857 644	48 339 946	17 938 013	30 401 934
8	30 401 934	19 857 644	50 259 578	17 938 013	32 321 565
9	32 321 565	19 857 644	52 179 209	17 938 013	34 241 197
10	34 241 197	19 857 644	54 098 841	17 938 013	36 160 828
11	36 160 828	19 857 644	56 018 472	17 938 013	38 080 460
12	38 080 460	19 857 644	57 938 104	17 938 013	40 000 091
13	40 000 091	20 394 337	60 394 428	18 386 463	42 007 965
14	42 007 965	20 394 337	62 402 303	18 386 463	44 015 840
15	44 015 840	20 394 337	64 410 177	18 386 463	46 023 714
16	46 023 714	20 394 337	66 418 051	18 386 463	48 031 588
17	48 031 588	20 394 337	68 425 925	18 386 463	50 039 462
18	50 039 462	20 394 337	70 433 799	18 386 463	52 047 337

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázatból kiolvasható, hogy a nyitó pénzkészlet (17.000.000 Ft) a harmadik év végére nagyjából megháromszorozódik, ami azt jelenti, hogy a rendkívül nagy befektetés a tizedik év végére megtérülhet, ha az istálló életében semmilyen váratlan káresemény nem következik be. Éppen ezért az ól folyamatos, intenzív felügyeletet igényel, mivel egy állományban is felmerülő elhullás az egész éves pénzkészletet is felemésztheti.

V/2. Eredmény kimutatás

Az eredmény kimutatás segítségével megvizsgáltam a vállalkozás jövedelmi helyzetét, azon belül is az eredményre ható összetevőket.

Az eredménykimutatás ú.n. összköltség típusú, „A” változatban készült, három évre vonatkozólag.

9.táblázat: A vállalkozás eredmény kimutatása a következő három évre

Eredménykimutatás			
	1. év	2. év	3. év
I. Értékesítés nettó árbevétele	131 733 756 Ft	135 393 027 Ft	139 052 298 Ft
II. Egyéb bevételek	0 Ft	0 Ft	3 000 000 Ft
III. Aktivált saját teljesítmény	0 Ft	0 Ft	0 Ft
IV. Anyagjellegű ráfordítások	103 432 183 Ft	106 017 988 Ft	108 668 437 Ft
V. Személy jellegű ráfordítások	1 240 800 Ft	1 240 800 Ft	1 240 800 Ft
VI. Értékcsökkenési leírás	5 100 000 Ft	5 100 000 Ft	5 100 000 Ft
VII. Egyéb ráfordítás	330 000 Ft	330 000 Ft	330 000 Ft
A. Üzemi (üzleti) eredmény	21 630 773 Ft	22 704 239 Ft	26 713 061 Ft
VIII. Pénzügyi műveletek bevétele	0 Ft	0 Ft	0 Ft
IX. Pénzügyi műveletek ráfordítása	2 500 000 Ft	2 301 239 Ft	2 092 539 Ft
B. Pénzügyi műveletek eredménye	2 500 000 Ft	2 301 239 Ft	2 092 539 Ft
C. Szokásos vállalkozói eredmény	19 130 773 Ft	20 403 001 Ft	24 620 521 Ft
X. Rendkívüli bevételek	0 Ft	0 Ft	0 Ft
XI. Rendkívüli ráfordítások	0 Ft	0 Ft	0 Ft
D. Rendkívüli eredmény	0 Ft	0 Ft	0 Ft
E. Adózás előtti eredmény	19 130 773 Ft	20 403 001 Ft	24 620 521 Ft
XII. Adófizetési kötelezettség	2 295 693 Ft	2 448 360 Ft	2 954 463 Ft
Adózott eredmény	16 835 080 Ft	17 954 641 Ft	21 666 059 Ft
Mérleg szerinti eredmény	16 835 080 Ft	17 954 641 Ft	21 666 059 Ft

Forrás: Saját szerkesztés

A táblázatból ki szeretném emelni a „Pénzügyi műveletek ráfordításait” amely a felvett hitel után fizetendő kamatból származtatható. Ez az összeg évente csökken, ahogy a hiteltőke összege is. Az „Adófizetési kötelezettség” a nettó bevétel után fizetendő társasági-, illetve helyi iparüzési adó összege.

A harmadik évben megjelenik az „Egyéb bevételek” sorában 3000.000 Ft, amely Európai Uniós pályázatként sikerült elnyernie a vállalkozásnak. Az utolsó sorból, a „Mérleg szerinti eredményből” látható, hogy a kiadások növekedése ellenére a vállalkozás jövedelme a csirke értékesítési árának növekedésével arányosan növekszik.

V/3. Mérleg

A mérleg segítségével meg tudom vizsgálni a vállalkozás vagyon összetételét. Az eszköz oldalon megjelenését láthatjuk, azaz milyen formában ölt testet a *Csibefutam Kft.* vagyona, míg a forrás oldalon az eredetét vizsgálhatjuk. A mérleg ú.n. „A” változatban készült, adott időpontra vonatkozóan (december 31.), az adatok ezer Ft-ra értetendőek.

10. táblázat: A vállalkozás első évi mérleg eredménye

1. év			
Eszközök		Források	
A. Befektetett eszközök	8469	D. Saját tőke	2683
	3		5
I. Immateriális javak	0	I. Jegyzett tőke	1000
II. Tárgyi eszközök	8469	II. Jegyzett, de be nem jegyzett tőke	0
	3		
III. Befektetett eszközök	0	III. Eredménytartalék	0
B. Forgóeszközök	100	IV. Lekötött tartalék	0
I. Készletek	0	V. Értékesítési tartalék	0
II. Követelések	0	VI. Mérleg szerinti eredmény	1683
III. Értékpapírok	0		5
IV. Pénzeszközök	100	E. Céltartalékok	4217
C. Aktív időbeli elhatárolások	0	F. Kötelezettségek	5374
			1
		I. Hátrasorolt kötelezettségek	0
		II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	4602
			5
		III. Rövid lejáratú kötelezettségek	7716
		G. Passzív időbeli elhatárolások	0
Eszközök összesen:	8479	Források összesen:	8479
	3		3

Forrás: Saját szerkesztés

A számítások jelentősen leegyszerűsödtek, mivel a készletek az év végére teljesen kiürülnek, az évi 6 állomány eloszlása miatt. Szállítókkal szemben nincs követelésünk az első évben, mivel a fizetés az értékesítés után közvetlenül megtörténik. A házi pénztárban 200.000 Ft található a váratlan kiadásokra (esetleges meghibásodás).

11. táblázat: A vállalkozás második évi mérleg eredménye

2. év			
Eszközök		Források	
A. Befektetett eszközök	8623	D. Saját tőke	2795
	6		5
I. Immateriális javak	0	I. Jegyzett tőke	1000
			0
II. Tárgyi eszközök	8623	II. Jegyzett, de be nem jegyzett tőke	0
	6		
III. Befektetett eszközök	0	III. Eredménytartalék	0
B. Forgóeszközök	150	IV. Lekötött tartalék	0
I. Készletek	0	V. Értékesítési tartalék	0
II. Követelések	0	VI. Mérleg szerinti eredmény	1795
III. Értékpapírok	0		5
IV. Pénzeszközök	150	E. Céltartalékok	5865
C. Aktív időbeli elhatárolások	0	F. Kötelezettségek	4956
			7
		I. Hátrasorolt kötelezettségek	0
		II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	4185
			1
		III. Rövid lejáratú kötelezettségek	7716
		G. Passzív időbeli elhatárolások	3000
Eszközök összesen:	8638	Források összesen:	8638
	6		6

Forrás: Saját szerkesztés

A vállalkozás a második évében növelni tudta céltartalékát több mint 1.500.000 Ft-tal, amit a váratlan kiadásokra képeztem. Ezen kívül szükséges megemlíteni a „Passzív időbeli elhatárolásoknál” a 3.000.000 Ft-ot, amit sikeres pályázat során nyert el a vállalkozás, vissza nem térítendő támogatás formájában. Ennek egy részét elköltöttük (1.500.000 Ft), a fennmaradó összeget (3000.000 Ft) a következő évben költjük el.

12. táblázat: A vállalkozás harmadik évi mérleg eredménye

3. év			
Eszközök		Források	
A. Befektetett eszközök	8293	D. Saját tőke	3166
	7		6
I. Immateriális javak	0	I. Jegyzett tőke	1000
II. Tárgyi eszközök	8293	II. Jegyzett, de be nem jegyzett tőke	0
	7		
III. Befektetett eszközök	0	III. Eredménytartalék	0
B. Forgóeszközök	200	IV. Lekötött tartalék	0
I. Készletek	0	V. Értékesítési tartalék	0
II. Követelések	0	VI. Mérleg szerinti eredmény	2166
III. Értékpapírok	0		6
IV. Pénzeszközök	200	E. Céltartalékok	6549
C. Aktív időbeli elhatárolások	0	F. Kötelezettségek	3992
			2
		I. Hátrasorolt kötelezettségek	0
		II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	3220
			6
		III. Rövid lejáratú kötelezettségek	7716
		G. Passzív időbeli elhatárolások	5000
Eszközök összesen:	8313	Források összesen:	8313
	7		7

Forrás: Saját szerkesztés

A „Céltartalékot” sikerült több mint 650.000 Ft-tal megemelni, így több mint 6.500.000 Ft-ot sikerült elkülöníteni a jövőbeni fizetési kötelezettségekre.

13. táblázat: A vállalkozás státusz terve

Státusz terv							
Likviditási terv		Státusz terv		Eredményterv			
Nyitó pénzkészlet	Kiadás	Befektetett eszközök	98	Saját tőke	26	Várható költség és ráfordítás	Bevétel
17 560			950	835			
Pénz-bevétel	105 003	Forgó eszközök	315	Kötelezettségek	54		
114 174			777		982		
	Záró pénzkészlet		28	Mérleg szerinti eredmény		16 835	
			482				

Forrás: Saját szerkesztés

VI. Finanszírozási terv

A fejezetben összegzem a *Csibefutam Kft.* tőkeszükségletét, ismertetem a vállalkozás elindításához szükséges finanszírozási források lehetőségeit és az ilyen jellegű baromfitelepek számára elérhető támogatásokat is.

VI/1. Saját tőke - idegen tőke aránya

Ahogy az első fejezetben bemutatásra került, a tagok a jegyzett tőkét 60 illetve 40%-os részesedési formában bocsátják a vállalkozás rendelkezésére, így ennek alapján az egyik tulajdonos 6.000.000 Ft-ot, míg a másik 4.000.000 Ft törzstőke befizetésére kötelezett. Szükséges leszögezni, hogy osztalék kifizetés nem történik az első három évben tartalékképzés miatt.

Feltevéseim szerint, a létesítéshez rendelkezésre áll a pénzügyi keret jelentős része. A beruházás hozzávetőlegesen 106.000.000 millió Ft-ba kerül, a tulajdonosok együttesen 56.000.000 millió Ft-ot tudnak a vállalkozás elindításához biztosítani, a maradék összeget (50.000.000 Ft) hitelfelvétel útján kívánják megszerezni.

„A Magyar Nemzeti Bank (MNB) a monetáris politikai eszköztár elemeként 2013. június 1-én elindította a három pillérből álló Növekedési Hitelprogramját, a kis- és középvállalkozások hitelezésében megfigyelt zavarok enyhítése, a pénzügyi stabilitás megerősítése, valamint az ország külső sérülékenységének csökkentése érdekében. Ennek sikerességére tekintettel 2013. szeptember 11-én a Monetáris Tanács a program folytatása mellett döntött. A program második szakaszában (NHP II., hitelprogram) rendelkezésre álló keretösszeg 1000 milliárd forint, amelyet a Monetáris Tanács legfeljebb 2000 milliárd forintig megemelhet a mindenkori makrogazdasági, hitelezési és pénzügyi piaci környezet figyelembe vétele mellett.”³²

Az elmúlt években nagy népszerűségnek örvendett a Magyar Nemzeti Bank ú.n. Növekedési Hitelprogramja (NPH) a KKV szektorban, hiszen rendkívül kedvező, a teljes futamidőre rögzített maximum 2,5%-os kamatot számítanak fel (ez bankonként eltérő lehet). Az igényelt összeg felhasználható beruházásra, forgóeszköz finanszírozásra, hitelkiváltásra illetve Európai Unió támogatás előfinanszírozásához is.

³²MAGYAR NEMZETI BANK (2015). *Terméktájékoztató* [on-line]

Az igényelhető legkisebb összeg 3 millió Ft, míg a maximális összeg 10 milliárd Ft; a beruházásokra adott hitel futamidejét 10 év, forgóeszköz hitel esetében 3 évben állapították meg.

Láthatjuk, hogy igen kedvező paramétereket tartalmaz a hitelkonstrukció, megfelelő lehetne vállalkozásom számára is. Ennek ellenére a *Csibefutam Kft.* nem tudja megigényelni a hitelt, hiszen ennek egyik alapfeltétele a legalább egy lezárt üzleti év (de inkább kettő). Így a Növekedési Hitelprogram vállalkozásunk számára nem megfelelő.

Ezek után következett a különböző bankok hitel ajánlatainak vizsgálata. Arra a következtetésre jutottam, hogy kezdő vállalkozásként nem kapnánk hitelt, vagy ha igen, akkor igen rossz kondíciókkal. Így a vállalkozás elindításához szükséges maradék pénzeszeget egy környéki nagyvállalkozó hitelezi meg 10 évre, 5%-os kamattal.

VI/2. Támogatás

Magyarországon a legjelentősebb igénybe vehető vissza nem térítendő támogatás az állattartók számára az ú.n. *Állatjóléti támogatás*. A támogatást igénylő állattartó vállalja a támogatásért cserébe, hogy az állattartásra vonatkozó bizonyos előírásoknak, feltételeknek eleget tesz.

Ezek a feltételek a csirketartók számára a következők:

- a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal által működtetett Egységes Mezőgazdasági Ügyfél nyilvántartási Rendszerbe történő regisztráció,
- nem rendelkezik adó illetve köztartozással,
- a támogatási kérelemben megjelölt állatjóléti tevékenységet a kérelem benyújtásától legalább 5 éven át végzi,
- állategészségügyi illetve állatvédelmi szabályoknak eleget tesz, amit igazolással tud bizonyítani.³³

A különböző feltételek teljesítéséért különböző jogcímenek tud támogatást igényelni a pályázó.

³³139/2007. (XI. 28.) FVM rendelet [on-line]

A jogcímek a következők:

- takarmányok nem kívánatos anyag tartalma mentességének biztosítása
- mechanikai sérülés megelőzése
- kíméletes állatmozgatás és szállítás biztosítása
- állati fehérjementes takarmány használata
- takarmányozáshoz jó ívó víz minőségű víz biztosítása³⁴

A fentebb említett jogcímeken egyesével vagy akár az összesen az ú.n. állategység (ÁE) illetve a darabszám alapján kerül meghatározásra a támogatás. Jelenleg például, ha a baromfikat ívó vízzel látjuk el, akkor e jogcím alapján 2575 Ft támogatás jár állategységenként.³⁵

A következő számításban egy baromfiállományra levezetett támogatás összege látható:

$$Támogatás = Egyedszám \cdot \text{ÁE} \cdot \text{Jogcím} = 30.000 \cdot 0,0017 \cdot 2575$$

$$Támogatás = 131.325 \text{ [Ft]}$$

Mivel a támogatást negyedévente lehet leadni, ezért ez többnyire két állományonként tudom elszámolni. Az egyenletben a 0,0017; a vágócsirkére meghatározott *Állategység* (ez egy adott szám, amit államilag határoznak meg).

Láthatjuk, hogy az összes jogcímet megpályázva a bevételünket jelentősen növelhetjük. Az így keletkező „pénztöbbletet” a vállalkozás fejlesztésére lehetne fordítani.

Az országban a nagyobb baromfitartó telepek a támogatásokra építi a vállalkozását (állatjóléti, fertőtlenítőszer támogatás, vakcina támogatás stb.), ami véleményem a közeljövőben nem lesz biztosítható, így a vállalkozást már a tervezés fázisában is bizonyos szinten el kell határolni ezektől a forrásoktól.

³⁴139/2007. (XI. 28.) FVM rendelet [on-line]

³⁵139/2007. (XI. 28.) FVM rendelet [on-line]

VII. Marketingkommunikációs terv

Ahogy a korábbi fejezetekben bemutatásra került, a *Csibefutam Kft.* nem a végső fogyasztóknak értékesít, hanem más üzleti vállalkozásoknak, így a marketing kommunikációs tervemet az ún. *Business - to - business (B2B)* irányvonal mentén határoztam meg.

VII/1. Piaci elemzések

Ahhoz, hogy a vállalkozás kommunikációs politikája sikeres legyen, mindenekelőtt szükséges bizonyos elemzéseket elvégezni: a vállalkozás termékkínálatára, a konkurens vállalkozásokra illetve potenciális fogyasztóinak függvényében is.

A korábbi fejezetekből kiderült, hogy a hasonló profilú vállalkozások többsége korszerűtlen állal rendelkezik, aminek következtében az értékesítendő termék nem megfelelő minőségű (pl. vizes hús), emellett bizonyos évszakokban nem tudják kiszolgálni vevőiket (pl. nyaranta jellemző a felnevelt broiler csirkék hiánya).

A vállalkozás ezeket a problémákat küszöböli ki a korszerű, minden technikai követelményeknek megfelelő óljával, takarmányával. A vállalkozás terméke ellenőrzött körülmények között van felnevelve, elszállítva; jó minőségű (ivóvíz) vizet, toxin és állati eredetű anyagmentes tápot kapnak növekedésük folyamán az állatok, amelyet a hatályos állatorvos igazolásával bizonyítható.

Pest megyében jellemzően kisebb méretű istállók találhatóak (2000-10.000) így főként kis beszállítók vásárolják fel az élő állatokat. Ezen telepek nem tekinthetőek igazi konkurenciának, hiszen a célpiac teljesen különbözik vállalkozásunktól.

Ha kicsit nagyobb léptékben szemléljük a piacot (30.000-50.000-es ólaktól álló telephelyek) akkor Bács-Kiskun Megyében jóval több nagyobb méretű baromfi ól található, mint Pest megyében. Ezek a telepek a jelenkor technikai követelményeinek tökéletesen megfelelnek, jellemző a folyamatos fejlesztés; az állandó, stabil minőségű termékek biztosítása. Ezek a telepek jelenthetik a konkurenciát, ennek ellenére Budapest közelsége és a környéken lévő piaci rés lehet a piaci előnyünk.

Ezeket a telepeket hosszú távon nem konkurens vállalkozásokként sokkal inkább üzleti partnerként kell kezelni, hiszen a megfelelő viszony elősegíti a kapcsolati rendszer megosztását, ami kölcsönös előnyökkel járhat.

A baromfipiac területén a személyes kapcsolatrendszernek óriási szerepe van, már a beruházás-, illetve az első napos csibe fogadás előtt már a vállalkozásnak ki kell alakítania vevőköreinek nagy részét. Ez óriási bizalmat igényel, amit személyes kommunikációval tudunk elérni. A piac e területén ún. klasszikus értelemben vett reklám nincs, a stabil és megbízható minőségű áru, és a korrekt üzleti viselkedés a sikeres vállalkozások „reklámja”. A személyes kapcsolattartáson kívül a vállalkozás beindításánál szükséges lesz bizonyos kedvezményeket nyújtani a vevőknek, amivel meg tudjuk győzni őket a kezdeti vásárlásról és így a hosszú távú üzleti kapcsolatot is megalapozhatjuk.

VII/2. Szegmentáció

Ahhoz, hogy elérjük a megfelelő célcsoportot és ez által profitra illetve lojalításra tegyünk szert, szükséges a piac szegmentációja. Ez a „folyamat” a szervezeti piacon megy végbe, hiszen vállalkozásunk más üzleti vállalkozásoknak értékesít.

A makro- és mikro szegmentációt végrehajtva célcsoportunk a következő: olyan elsősorban Pest megyében található vágóhidak és a húsüzemek (esetenként kereskedők), akik állományonként lekötnek 10.000-15.000 db naposcsibét; elvárják, hogy biztosítsák számukra a folyamatos, állandó minőségű termékeket.

(A vállalkozás esetenként egyéni vásárlókat is kiszolgál, de nem ez a vállalkozás fő profilja).

Így a *Csibefutam Kft.* olyan elsőrendű, ellenőrzött termékeket kíván értékesíteni, amivel eléri ügyfelei elégedettségét, a folyamatos baromfik és a precíz munkavégzés biztosításával bizalmat, és hosszú távú elkötelezettséget képes kialakítani vevőivel.

A vállalkozás legfontosabb márkáértékei levezethetőek a fent említett pozicionálási tényezőkből: minőségi termék, bizalom, elkötelezettség.

A pozicionálási és márkaértékeket figyelembe véve, a következőképpen alakul a kommunikációs üzenet tartalmi elemei és stílusa: hangsúlyozni kell a jó minőségi terméket, megbízhatóságot, az ól korszerűségét. A stílus legyen barátságos, magabiztos, szakszerű, de egyszerű.

VII/3. Kommunikációs mix

A baromfitenyésztés területén ú.n. klasszikus értelemben vett reklám nincs, a vállalkozás reklámja a saját maga által „előállított” jó minőségű termék. Ennek ellenére szüksége lesz a *vásárlásösztönzésre*, általában az állományonként az utolsó pár száz darab csirke értékesítésekor árleszállítást fog a vállalkozás végrehajtani, a kifutó állomány minél gyorsabb kisöprésére.

Ezen kívül a *public relations* rendkívül fontos és folyamatos eleme lesz a *Csibefutam Kft.* kommunikációjának. A szóbeli kapcsolattartáson kívül, az állandó vevőket évente kétszer (pl. névnap, karácsony) célszerű egy kedves, de nem tolakodó ajándékkal meglepni. Az ilyen jellegű apró gesztusok meghatározzák a sikeres üzleti kapcsolatot.

A vállalkozás tervezi helyi események, fesztiválok *szponzorálását* is. Annak ellenére, hogy nem a végső fogyasztóknak értékesítünk, kedvezően tünteti fel a vállalatot, megismerik a nevét és akár a későbbiekben üzleti kapcsolatokra is szert tehetünk ez által.

VII/4. Formai elemek

A vállalkozás névválasztása során törekedtem egy könnyen megjegyezhető, barátságos, de a tevékenységhez kapcsolódó elnevezésre, amely nem túlzottan hivalkodó, de egyértelműen megkülönbözteti a többi baromfitenyésztő vállalkozástól, kitűnik a helyi piacon.

Így született meg a vállalkozás neve: a *Csibefutam Kft.*

A név két részből áll, az első szó az ágazatot jelöli meg, míg a második szó utal a dinamikára. A dinamizmust nagyon fontosnak tartom az élet összes területén, mivel a gyors, de nem elkapkodott cselekvések magabiztosságot fejez ki, ami precizitást, gyors munkavégzést, tehát profizmust jelent.

A *Csibefutam Kft.* logójának megtervezésekor figyelembe vettem nevét, márkaértékeit. A „mozgó baromfi” a megfelelő körülmények között tartott baromfira utal, hiszen képes sétálni, mozogni (nagyon sok telepen jellemző a csibék összezsúfolása). A „lángnyelvek” amik a csibék tollát jelképezik, a dinamikára, a precíz, de gyors munkavégzésre utalnak.

2. kép: A vállalkozás logójának előterve



Forrás: Saját szerkesztés

VII/5. Marketingkommunikációs költségek

A fejezetben bemutatott költségeket összegezve, a vállalkozás tulajdonosai kezdetben megközelítőleg 1.000.000 Ft-ot képesek évente a marketing költségekre fordítani. A *Csibefutam Kft.* tulajdonát képező gépjármű oldalára a cég logója fog felkerülni, ezen kívül egy kültéri molinó is szükséges lesz a helyi események szponzorálásához.

Ezen költségek részletezve a következő táblázatban találhatóak:

14. táblázat: A vállalkozás marketing költségei

Marketing költségek	
Költség nem	Összeg (Ft)
Kültéri molinó	30 000 Ft
Autódekor matrica	20 000 Ft
Személyes ajándékok	100 000 Ft
Szponzorálás	850 000 Ft
Összesen:	1 000 000 Ft

Forrás: Saját szerkesztés

A marketingkommunikációs tervben bemutattam a vállalkozás tervezett kommunikációs elemeit. A *Csibefutam Kft.* az ú.n. B2B piacon tevékenykedik, ennek ellenére itt is nagyon jelentős a megfelelő kommunikáció, a hosszú távú érvényesülés érdekében. Elsősorban a személyes kapcsolatépítésen és kapcsolattartáson alapszik a kommunikációs terv.

VIII. Összefoglalás

Szaktervezésemben egy baromfi istálló telepítését és üzemeltetésének folyamatát mutattam be az üzleti terv segítségével. Célom volt, hogy prezentálhassam, egy modern mezőgazdasági létesítmény is lehet jövedelmező a mai Magyarországon.

A dolgozat megírása során számos új élményt szereztem: az ágazatban dolgozók rendkívül segítőkészek voltak és nyitottan beszéltek az apró részletektől az átfogó terveikig. Segítségükkel pontos és megbízható adatokkal, tényekkel tudtam operálni az üzleti terv készítése során.

Elemeztem a mezőgazdaság helyzetét Magyarországon, illetve az Európai Unióban: kedvező természeti adottságok ellenére, amivel hazánk rendelkezik, a mezőgazdaság mindössze 3,7%-kal járult hozzá a GDP-hez 2014-ben. A vállalkozás helyét Dabason határoztam meg, ahol felnőttem. Mindezeket a szempontokat azért vizsgáltam meg, hogy képzeletben pozícionálhassam a vállalkozást az ágazaton és belül, illetve regionálisan is. Részletesen prezentáltam a vállalkozás beruházási-, illetve a jövőben felmerülő költségeit, és nem utolsósorban, a lehetséges bevételi forrásait. Az ő tervezése során figyelembe vettem a lehetséges jövőbeni bővítési lehetőségeket (pl. szabad tartásos csirke), és bevételi forrásait. A likviditási-, mérleg- és az eredménytervből megismerhettük a vállalkozás tervezett pénzügyi elképzeléseit. A marketingkommunikációnak az ú.n. KKV szektorban is jelentős szerepe van, így az utolsó fejezetben meghatároztam a vállalkozás marketingkommunikációs céljait, elképzeléseit, amely a konkurens vállalkozásokra egyáltalán nem jellemző.

A dolgozattal kapcsolatos információgyűjtésből, számításokból és levezetésekkel világossá vált, hogy a tőkeigényes beruházás és a vállalt kockázat ellenére igen jövedelmező befektetés és középtávon megtérülhet. A jövőben nagyon rugalmasan kell a meglévő forrásokat kezelni és lehetőség szerint a meglévő apparátust éppen úgy fejleszteni, mint az üzleti kapcsolatokat.

Így a vállalkozás elsődleges célja hogy a baromfipiacon részesedést nyerjen, az így betöltött szerepét megőrizze, hogy hosszú távon profitot termelhesen, ami csak folyamatos, kiváló minőségű termékkel valósítható meg. Másodsorban a folyamatos fejlesztések, kapcsolatépítés, a jószágok nevelése sokrétű, teljes elfoglaltságot biztosít a vállalkozó számára.

Irodalomjegyzék

Elektronikus könyv:

DR. BOGENFÜRST F. (2004). *A keltetés kézikönyve* (Idézi Ismeretlen szerző) [on-line], elérhetőség: <http://csibekelteto.hupont.hu/13/a-mesterseges-keltetes-tortenete-es-fejlodesse> [olvasva: 2015. október 14]

DR. SZÉKELY CS.(2010). *Agrár-gazdaságtan 5., Agrár- és üzemstruktúra. Mezőgazdasági vállalkozási formák*, Nyugat-magyarországi Egyetem [on-line], elérhetőség:
http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0027_AGAT5/ch01s03.html
[olvasva: 2015. október 2.]

On-line publikációk:

FÖLDHIVATALI PORTÁL. *A földvédelmi járulék mértéke* [on-line], elérhetőség:
http://www.foldhivatal.hu/images/jogszabalyok_pdf/foldved_jarulek.pdf
[olvasva: 2015. november 11.]

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2015). *A mezőgazdaság szerepe a nemzetgazdaságban 2014* [on-line],
Elérhetőség: <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mezo/mezoszerepe14.pdf>
[olvasva: 2015. október 3.]

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2013). *2011. Évi népszámlálás 3. Területi adatok 3.14. Pest megye* [on-line], elérhetőség:
http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/nepsz2011/nepsz_03_14_2011.pdf
[olvasva: 2015. november 6.]

MAGYAR NEMZETI BANK (2015), *Terméktájékoztató* [on-line], elérhetőség:
<http://www.mnb.hu/letoltes/nhp-2-termektajekoztato-2015okt5.pdf>
[olvasva: 2015. november 20.]

VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM. *Nemzeti Vidékstratégia 2012-2020* [on-line], elérhetőség: http://www.terport.hu/webfm_send/2767
[olvasva: 2015. október 5]

Weboldalak:

AGRONAPLO. HU. <http://agronaplo.hu/jogi-tudnivalok-a-csaladi-gazdasag-alapitasara-es-mukodtetesere-vonatkozó-alapveto-szabalyok/> [on-line],

[olvasva: 2015. október 30.]

BOLDOG CSIRKE. <http://www.boldogcsirke.hu/minosegpolitika/> [on-line],

[olvasva: 2015. november 2.]

DABAS VÁROS ÖNKORMÁNYZATÁNAK HIVATALOS HONLAPJA [on-line],
elérhetőség:

http://www.dabas.info.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=60

[olvasva: 2015. november 3.]

DABAS ÉS KÖRNYÉKE VÍZÜGYI KFT. [on-line], elérhetőség:

<http://www.dakov.hu/>

[olvasva: 2015. október 30.]

DR. BACSKAI E. (2013). *JOGI TUDNIVALÓK: A családi gazdaság alapítására és működtetésére vonatkozó alapvető szabályok* [on-line],

elérhetőség: http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0700139.FVM

[olvasva: 2015. november 20.]

HERCSI HÚS KFT. <http://www.hercsihus.hu/cegfilozofia/> [on-line],

[olvasva: 2015. november 10]

JOGTÁR. 139/2007. (XI. 28.) FVM rendelet [on-line], elérhetőség:

http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A0700139.FVM

[olvasva: 2015. október 22.]

