

H-02/2017-I - EM Commerce doo - 9940

Iktatószám: KK-H-02/2017-I-7-0013

Pályázat referencia: H-02/2017-I (Gazdasági fejlesztések)

I. A VÁLLALKOZÁS FŐBB ADATAI / GLAVNI PODACI O PRAVNO LICU**A vállalkozás tagjai/tulajdonosai / Članovi preduzeća/vlasnici:**

Tag/tulajdonos neve, címe / Ime, adresa člana/vlasnika	Tulajdoni hányad/szavazati arány (%) / Vlasnički udeo/razmer glasanja (%)	A tag, tulajdonos adószáma (természetes személy esetén személyi szám) / Poreski broj člana, vlasnika (u slučaju fizičkog lica JMBG)
Gyantár Igor, Radnih brigada 2, 24300 Topolya / Bačka Topola	50	0906977820056
Virág Gyantár Melinda, Radnih brigada 4, 24300 Topolya / Bačka Topola	50	0510972825032

A tagok, tulajdonosok vállalkozásai (kapcsolt vállalkozások) / Preduzeća članova, vlasnika (povezana lica):

Tag/tulajdonos neve / Ime člana/vlasnika	Tulajdoni hányad/szavazati arány (%) / Vlasnički udeo/razmer glasanja (%)	Kapcsolt vállalkozás cégneve, címe / Naziv i adresa povezanog lica	Kapcsolt vállalkozás adószáma / Poreski broj povezanog lica
Gyantár Igor	15	AKE DJANTAR DOO BAČKA TOPOLA, Glavna 60, 24300 Topolya / Bačka Topola	101446901
Virág Gyantár Melinda	15	AKE DJANTAR DOO BAČKA TOPOLA, Glavna 60, 24300 Topolya / Bačka Topola	101446901

A kapcsolt vállalkozások által felvett hitelek / Krediti podignuti od strane povezanih lica:

Hitel igénybevételeének időpontja / Datum uzimanja kredita	A hitelező neve / Naziv davaoca kredita	A hitel célja / Cilj kredita	Fennálló hitelállomány összege / Iznos postojećih kredita	A hitel végső lejáratára / Datum isteka kredita	A hitel ütemezése / Dinamika otplate kredita
2016. 03. 15.	Opportunity Banka ad Novi Sad	fizetőképesség megtartása / sredstva za likvidnost	1.834,50 eur	2017. 03. 15.	havi részletek / mesečni anuiteti
2016. 11. 25.	Opportunity Banka ad Novi Sad	fizetőképesség megtartása / sredstva za likvidnost	489.459,46 din	2017. 11. 25.	megengedett hitel/ dozvoljeni minus - u korišćenju

A tagok személyi jellegű hiteltartozásai / Lična kreditna dugovanja članova:

Tag neve / Naziv člana	Hitelcél megnevezése / Svrha kredita	Aktuális hiteltartozás Aktuelno / kreditno dugovanje	Hitelező neve / Ime poverioca	A hitel végső lejáratára / Datum isteka kredita	Tárgyvíti törlesztési kötelezettség / Obaveze godišnje otplate
Gyantár Igor	Beruházás ingatlan / investicija u poslovni prostor	18010,09 eur	Banca Intesa AD Beograd	2021. november 1	4257,24 eur

Saját adataim		Aktuális pályázatok		Kijelentkezés
A tag/tulajdonos neve / Ime člana/vlasnika	tevékenysége / Naziv i delatnost preduzeća	Tulajdoni hányad / Vlasnički udeo	Megszűnés/kirepes oka / Razlog prestanka/izlaska	
Virág Gyantár Melinda	Digital Depo d.o.o.	100%	Cég eladása a forgalom csökkenése miatt / Prodaja firme zbog smanjenja prometa	

II. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ / REZIME RUKOVODSTVA

A vállalkozásban személyesen közreműködő tagok száma / Broj članova koji u poslovanju lično učestvuju:

Alapításkor / Pri osnivanju	Jelenleg / Trenutno
2	2

A vállalkozás története / Istorija pravnog lica:

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

Az Em Commerce kft. termelési, kereskedelmi és szolgáltatási vállalat 1992-ben alakult.

Székhelye Topolya, Edvard Kardelj u. szn.

Működésének első éveiben irodai kellékek forgalmazásával foglalkozott Topolyán. 1998- ban a cég kitesztelte tevékenységét nagybani kereskedelemre, a bútoripar részére biztosított a magyarországi Falco cégtől bútorlapokat. Kínálatunk folyamatos bővítésével és a vevőkör korrekt kiszolgálásával elértük, hogy a szerbiai bútorgyárak egyik fő beszállítói lettünk.

Üzletpolitikánk alapja, hogy a legminőségesebb külföldi termékeket biztosítsuk a hazai felhasználók számára.

Az EM Commerce cég termék kínálata mind mennyiségben mind választékban a minőséget szem előtt tartva évről évre bővült. E céltől soha nem tértünk el, ez cégünk ismertető jele. Vevőink elégedettek az állandó minőség biztosításával, amit ki is fejeznek irányunkba.

Termékskálánk a következő: Univer bútorlap, MDF -HDF lapok, munkalapok, élfólia, ajtóborító lap.

Jelenleg 69 dolgozónk van, ebből 55 meghatározatlan időre, 14 meghatározott időre alkalmazott.

A cég főképviselete és elosztó központja(3.092 m2) Topolyán található, ahol nagybani vásárlást biztosítunk (Univer bútorlap, MDF -HDF lapok, munkalapok, élfólia, ajtóborító lap) vevőinknek.

A cég tulajdonában van még:

egy üzlethelyiség, lapszabázzattal, egyedi bútorgyártással Topolyán. Gépparkunk tartalmaz CNC megmunkáló központot, élfóliázót, sorozatfűrőt. A céghez tartozik egy bútorszalon és egy könyvkereskedés. (232m2)

Üzlethelyiség: Jagodina (1698 m2)

Üzlethelyiség: Kraljevo (859 m2)

Raktár , Zombor (4504 m2)

Gépjármű állomány: cégünk számára piaci elonyt biztosít a 29 gépjármű, jól szervezett áruszállítással biztosítjuk a vevők gyors kiszolgálását, és ezzel minimálisra csökkentettük a szállítási költségeket.

Az EM Commerce cég ma vezető szerepet tölt be a bútorgyártásnál felhasználandó anyagok eladásában.

Cégünk célja egy európai mércék szerinti teljesen programozott termelési folyamat kialakítása az egyedi bútorgyártásban, amely kielégítené a legigényesebb vevőkört is.

A sikeres gazdálkodáshoz szükség van a termékskála bővítéséhez és a fejlesztéséhez. E cél eléréséhez a termelés szervezésén is változtatni kell. A szerbiai bútorgyárakban jelenleg a nagy szériában gyártott bútorok dominálnak. E cégek nehezen tudnak változtatni a fix technológián.

A mi célunk egy olyan termelési folyamat felállítása, amely a legújabb technológiát és szervezést alkalmazza, így a kis szériában gyártott bútorok is versenyképesek lehetnek a piacon.

Ezzel az újítással a kis asztalosműhelyekkel kialakítanánk egy olyan együttműködést, mellyel gyorsan leszállítanánk a félkész termékeket számukra. Ez az ő fejlődésüket is biztosítaná, vevőikörük gyorsan és olcsón jutna minőséges bútorhoz.

Ez egyedi pozíciót biztosítana számunkra a piacon.

A beruházáshoz szükséges:

2000 m2-es csarnok építése, külső és belső infrastruktúrával

üzembe helyezni egy teljesen programozott termelési folyamatot, mely 12 egymással összekapcsolt gépsorból áll

20 új alkalmazott képzése

A felkészülés során felmértük a terepi helyzetet, és kiderült, hogy létezik egy be nem töltött piaci rés, mely kecsegtető számunkra.

A beruházás összértéke: 387.058.006,2 RSD 3.121.435,53 EUR

A beruházás finanszírozása:

Banki kölcsön 130.972.484,42 RSD 1.263.907,13 EUR/a befizetés 40,30 % a

Pénzügyi mutatók:

A beruházás megtérülése a harmadik év folyamán kezdődik, vagyis 3 év hónap és 29 nap múltán
a nettó profitráta: az üzleti terv 2.-tól a 10.évéig: 3,87 % (2. év) 5,65%-ig (10.év)
gazdaságossági mutató: az üzleti terv 1 -10 évéig: 1,03%-tól (1. év) 1,08 %-ig (10. év)
felhalmozás: az üzleti terv 2-10 évéig: 9,63 % -tól (2.év) 8,84 %-ig (10.év)

A elemzések alapján a pénzügyi mutatók pozitívak:

A befektetett összeg 4 év alatt megtérül
A jelenlegi nettó érték (NSV)jelentősen magasabb 0-tól - 459.819.415,00 din.
Belső megtérülési ráta (ISR) nagyobb a diszkont rátánál: 33,5 %

Megítélésünk szerint egy gazdaságos projektumról van szó, nagyobb kockázat nélkül, különösen, ha tudjuk, hogy cégünknek ezen a területen nagy tapasztalata van és folyamatosan jó üzleti eredményeket ér el.
Beruházóként különösen bátorítóak a kimutatott eredmények, a profit és a hitelképesség tekintetében.

Tervezett beruházásunk amellett, hogy egy piaci úrt innovatív módon tölt be, feltételeket biztosít a termelés növeléséhez, új munkaerő alkalmazásához; emellett integrátor szerepet biztosít cégünknek, mellyel összekötjük és megerősítjük a kis- és kezdő vállalkozókat, akik méretre gyártanak bútort. Felmérésünk szerint 160 -175 vállalkozót érintene pozitívan a tervezett beruházás.

Fejlesztésünkkel több pontban illeszkedünk a Vajdasági Magyar Közösségek Terület- és Gazdaságfejlesztési Stratégiájához, pl. amikor kimondja, hogy fontos : „az elavult technológiával működő vállalkozások és gazdaságok technológiai fejlesztése, ezen vállalkozások és gazdaságok gépparkjának a megújítása”, valamint, hogy „az elmúlt évtizedekben a fejlesztések és az anyagi források hiányának következtében a vajdasági vállalkozásokban nagymértékűvé vált a technikai és technológiai lemaradás, jól lehet a korszerűsítés elengedhetetlen a piaci versenyben” és hozzájárulunk annak céljához:

- a munkahelyteremtéshez,
- modern innovatív technológiák használatához,
- családi vállalkozások erősítéséhez,
- beszállítói vertikumok kialakításához,
- egyéni vállalkozások kedvezőbb piaci helyzetbe hozásához.

REZIME RUKOVODSTVA

Preduzeće EM Commerce d.o.o. za proizvodnju, trgovinu i usluge osnovano je 1992. godine. Sedište preduzeća nalazi se u Bačkoj Topoli, Edvarda Kardelja bb.

Svoj životni ciklus preduzeće je započelo kao prodavnica kancelarijskog materijala u Bačkoj Topoli. Od 1998. godine preduzeće proširuje svoju poslovnu orijentaciju i počinje da se bavi uvozom repromaterijala za drvenu industriju. Pažljivim izborom asortimana i nastojanjem da uvek izađemo u susret našim poslovnim partnerima, postigli smo da smo jedan od vodećih distributera repromaterijala za industriju nameštaja na teritoriji Srbije.

Naša vizija je da na tržište donesemo jedinstvene proizvode vrhunskog kvaliteta od najboljih inostranih proizvođača.

Asortiman proizvoda preduzeća EM Commerce d.o.o. tokom godina imao je svoju dinamiku razvoja. U izboru i kreaciji proizvoda držali smo se uvek naših osnovnih politika vezanih za kvalitet. U tom smislu nikada nije pravljen kompromis i vrhunski kvalitet je takođe jedan od naših zaštitnih znakova. Naši kupci računaju na to i usmeno i pismeno izražavaju svoje pohvale za stalnost kvaliteta.

Naš prodajni asortiman čine sledeće grupe proizvoda: Univer (Oplemenjena iverica), Univer (Oplemenjena iverica), MDF-HDF ploče, Radne ploče, Kant trake, Obloge za vrata, MDF-HDF ploče, radne ploče, Kant trake, Obloge za vrata.

Momentalno zapošljavano ukupno 69, od toga 55 stalno, i 14 privremeno zaposlenih izvršilaca

U Bačkoj Topoli nalazi se predstavništvo preduzeća i glavni distributivni centar (3.092m2) koji nudi kupovinu na veliko univera, radnih ploča, obloga za vrata, kant traka i ostalog pratećeg sadržaja.

U našem vlasništvu, za potrebe poslovanja na raspolaganju su nam još :

- Maloprodajni objekat u Bačkoj Topoli je specijalizovan za maloprodaju naših proizvoda, sa uslužnim sečenjem, kantovanjem, CNC sečenjem, farbanjem itd. U okviru preduzeća posluju i salon nameštaja i knjižara u Bačkoj Topoli 232m2
- Poslovna zgrada - Jagodina: 1698m2
- Poslovna zgrada - Kraljevo: 859m2
- Magacin -sombor u pripremi: 4604m2

Vozni park: prednost našeg preduzeća u odnosu na konkurente je dobro razvijen sistem transporta sa 29 vozila. Sva manipulacija robom od ulaska u skladište pa sve do isporuke krajnjem kupcu je pokriven transportom. Na ovakav način su znatno smanjeni troškovi transporta kao i vreme isporuke robe do kupaca.

Preduzeće EM Commerce d.o.o. danas je pokretačka sila na tržištu repromaterijala koja diktira standarde u ovom poslu.

Naša vizija je izgradnja automatizovanog proizvodnog sistema po svim evropskim standardima koji će zadovoljiti i najzahtevnije unikatne potrebe potrošača.

Kao neophodan uslov uspešnog poslovanja nameće se stalno modifikovanje postojećih proizvoda i osvajanje novih, savršenijih. Orijentacija na česte izmene proizvodnog programa, međutim, zahteva bitne promene u organizaciji proizvodnje i poslovanja uopšte.

U današnjim industrijskim pogonima u Srbiji još uvek dominira tzv. fiksna automatizacija tj. visokoautomatizovane proizvodne linije namenjene velikoserijskoj proizvodnji.

Međutim, drastično je skraćeno vreme potrebno da se ideja o nekom potpuno novom proizvodu realizuje. Naš cilj je, da postavimo pogon, gde će fleksibilni proizvodi sistemi, zahvaljujući svojoj organizaciji i upotrebi savremene tehnologije, da postignu visoku produktivnost pri malim serijama i pojedinačnoj proizvodnji.

Inovacija u našem pristupu je, da ćemo razviti sistem poslovanja, kad će stolari, koji poznaju teren i očekivanja kupaca, biti direktno umreženi sa nama, moći naručiti i dobiti skrojene i obrađene elemente nameštaja tačno po njihovim unikatnim zahtevima, a po ceni skoro kao iz serijske proizvodnje

Sa takvim konceptom rada i uslugom ćemo biti jedini na tržištu.

Za punu funkcionalnost planirane investicije, potrebno je :

- izgraditi pogon u ukupnoj površini od 2000m2, sa svom spoljnom i unutrašnjom infrastrukturom
- staviti u funkciju automatizovanu, kompjuterski upravljanu liniju proizvodnje, koji se sastoji od 12 međusobno povezanih mašina
- edukovati i zaposliti 20 novih radnika

Tokom pripreme investicionog projekta, radili smo istraživanje među stolarima na terenu, među firmama koji rade serijsku proizvodnju nameštaja velikim serijama i ustanovili smo, da postoji prazan, finansijski jako privlačan tržišni segment.

Vrednost ukupne investicije je: 387.058.006,02 RSD, 3.121.435,53 EUR

Struktura finansiranja:

- Sopstveno učešće: 78.223.664,00 RSD, 630.836,00 (EUR), što znači 20,21% od ukupne investicije
- Prosperitati: 151.861.857,60 RSD, 1.224.692,40 (EUR), što znači 39,23% od ukupne investicije

Finanszíjsági indikátorok:

- Period povračaja investicije nastaje tokom četvrte godine odnosno za 3 godine, 9 meseci i 29 dana
- Neto stopa profita (%) –od 2 do 10. godine projekcije se kreće od 3,87% (2.godina) do 5.65.% (10.godina)
- Pokazatelj ekonomičnosti: –od 1 do 10. godine projekcije se kreće od 1,03% (1.godina) do 1.08% (10.godina)
- Akumulativnost (%): –od 2 do 10. godine projekcije se kreće od 9,63% (2.godina) do 8,84.% (10.godina)

Pored gore navedenih, finansijko - tržišna ocena je po sva tri ključna pokazatelja dala pozitivne rezultate:

- Povratak uložених sredstava je za oko 4 godine.
- Neto sadašnja vrednost (NSV) je značajno veća od 0 i iznosi 459.819.415,00 dinara.
- Interna stopa rentabilnosti (ISR) je veća od diskontne stope i iznosi 33,5 %.

Cenimo da se radi se o projektu sa odličnom profitabilnošću, bez većih i uz to lako podnošljivih rizika, a u prilog tome posebno ide činjenica da je reč o nastavku delatnosti u kojoj naša firma ima iskustvo i postignute dobre rezultate.

Posebno ohrabruju pokazatelji koji ukazuju na zarađivačku snagu, pa time i na kreditnu sposobnost nas, kao investitora. Oni su u ovom projektu na zavidnom nivou.

Naš investicioni program, pored toga što popunjava zasad prazan tržišni segment na inovativan način, stvara preduslove za povećan obim našeg poslovanja, zapošljavanje nove radne snage, čini, da možemo postati integrator, koji će umrežiti i osnažiti male preduzetnike na terenu koji se bave proizvodnjom nameštaja po meri. Na bazi unapred sprovedenih naših istraživanja, na taj način, projekat pozitivno utiče na povećanje prihoda najmanje 160-175 preduzetnika (zasad što u redovnoj, što u sivoj ekonomiji)

Naš razvojni program u više tačaka se ukapa u Strategiju za teritorijalni i privredni razvoj Vojvođanskih Opština, npr kad kaže da je važno: "unapređenje preduzeća i gazdinstava koji rade sa zastarelim tehnologijama, i obnavljanje njihove zastarele opreme", kao i da "u proteklm decenijama zbog nedostatka sredstava za razvoj, kod vojvođanskih preduzeća je prisutna velika tehnološka zaostalost, mada je modernizacija neophodna u održavanju konkurentnosti na tržištu", i doprinosi njegovim ciljevima kroz:

- stvaranje radnih mesta
- korišćenje modernih i inovativnih tehnologija
- jačanje porodičnih preduzetnika
- izgrađivanjem vertikuma dobavljača
- unapređivanjem i jačanjem tržišne pozicije samostalnih preduzetnika

Fontosabb szállítók / Glavni dobavljači:

Megnevezés / Naziv	A számla kiegyenlítésének átlagos ideje / Prosečno vreme izmirenja računa	A fizetés módja / Način plaćanja	A beszállítások értéke / Vrednost isporuke	A tárgyévét megelőző év adatai / Godišnji podaci pre tekuće godine	Mikortól működik együtt a Pályázó a szállítóval / Od kada Učesnik na konkursu sarađuje sa dobavljačem
SA Kastamonu Romania	75	banki átutalás / virmansko plaćanje	314541700.54	0	2016
Strime doo	0	banki átutalás / virmansko plaćanje	12061756.67	0	2016
Eurosalon fabrika doo	60	kompensáció / kompenzacija	52980997.38	25423.39	2010
Alti doo	0	banki átutalás / virmansko plaćanje	10705259.06	959451.00	2015
Kumplast doo	60	banki átutalás / virmansko plaćanje	19327203.35	1917665.33	2015
Drvo Art doo	0	kompensáció / kompenzacija	9872519.12	1528426.46	2010
Agacija doo	0	kompensáció / kompenzacija	25201017.77	0	2008
GO.TA trade doo	0	kompensáció / kompenzacija	23177241.00	2451616.04	2011
Pinoles doo	0	kompensáció / kompenzacija	12056985.62	709900.33	2009
Drvopromet Kula doo	0	kompensáció / kompenzacija	28848785.73	2676716.55	2007

Fontosabb vevők / Glavni kupci:

Megnevezés / Naziv	A számla kiegyenlítésének átlagos ideje / Prosečno vreme izmirenja računa	A fizetés módja / Način plaćanja	A vásárlások értéke / Vrednost kupovina	A vevőtől származó árbevétel aránya a teljes árbevételén belül (%) / Prosečni prihodi od kupaca u okviru ukupnih prihoda od prodaje (%)	A tárgyévét megelőző év adatai / Godišnji podaci pre tekuće godine	Mikortól működik együtt a Pályázó a vevővel / Od kada Učesnik na konkursu sarađuje sa kupcem
Eurosalon fabrika	60	banki átutalás /	101695690.75	11.54	25387329.06	2012

Saját adataim		Aktuális pályázatok					Kijelentkezés
Név	Adószám	Átutalás / Virmansko placanje	Átutalás / Virmansko placanje (%)	Terheltésgođina	Kompenzacija / Kompensacija	Kompenzacija / Kompensacija (%)	Kompenzacija / Kompensacija (%)
doo		virmansko placanje					
Aleksandro Ambient doo	60	banki átutalás / virmansko placanje	55750436.92	6.33	392960.00	2015	
Como doo	60	banki átutalás / virmansko placanje	41256715.62	4.68	610553.32	2007	
Prionter solution and services	60	banki átutalás / virmansko placanje	34134480.14	3.87	961370.98	2007	
GO.TA trade doo	60	banki átutalás / virmansko placanje	30287608.22	3.44	6193348.78	2011	
Agacija doo	0	kompenzacija / kompenzacija	28632017.89	3.25	5022761.89	2008	
Drvopromet kula doo	0	kompenzacija / kompenzacija	26255868.35	2.98	616835.01	2008	
Alfa Enterijer	30	banki átutalás / virmansko placanje	20371263.76	2.31	1077198.69	2005	
Dekor plus centar za stolare	60	banki átutalás / virmansko placanje	19893670.60	2.26	2958075.74	2000	
Bambino doo	30	banki átutalás / virmansko placanje	16330938.60	1.85	0	2006	

Az árbevétel mely tevékenységekből származik / Od kojih delatnosti potiče prihod:

Tevékenység (TEÁOR) kódja / Šifra delatnosti (Uredba o klasifikaciji delatnosti)	Árbevétel megoszlása (%) / Podela prihoda (%)
4690	89
9524	11

Az árbevétel milyen országokból származik / Iz kojih zemalja potiče prihod:

Ország megnevezése, ahonnan az árbevétel származik / Naziv zemlje iz koje potiče prihod	Árbevétel megoszlása (%) / Podela prihoda (%)
Szerbia / Srbija	100%

Igénybe vesz-e könyvelőt, adótanácsadót, könyvszakértőt, jogászt? / Da li ćete angažovati knjigovođu, poreskog konsultanta...:

Ha igen / Ako da	Név / Ime	Cím / Adresa
Könyvelő / Knjigovođa		
Könyvszakértő / Revizor	Pan Revizija Plus doo	Tolstojeva 2. 21000 Újvidék / Novi Sad
Adótanácsadó / Poreski konsultant		
Jogász / Pravnik	Knežević Marija	Petófi Brigád 16, Topolya / Bačka Topola

Alkalmazottak átlagos száma az elmúlt években / Prosečan broj zaposlenih u proteklim godinama:

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

Borj zaposlenih u 2015 godini

Alkalmazottak átlagos száma a
2015. évben / Prosečan broj
zaposlenih u 2015 godini

76

A vállalkozás egyéb vállalkozás(ok)ba való befektetése / Prikaz investicija poslovanja u drugom(im) poslovanju(ima):

Vállalkozás neve, címe / Naziv poslovanja, adresa	Jogi Formája / Pravna forma	Alapítás Dátuma / Datum osnivanja	Adószáma / Poreski broj	Törzsszáma / Matični broj	A részvétel minősége / Kvalitet učešća	Tulajdoni hányad/Szavazati arány (%) / Vlasnički udeo/Razmer glasanja (%)
--	--------------------------------	--------------------------------------	----------------------------	------------------------------	---	--

A kapcsolt vállalkozás felvett hitel igénybevételeinek időpontja / Vreme korišćenja kredita uzetog od strane povezanog lica:

A kapcsolt vállalkozás által felvett hitel igénybevételeinek időpontja / Vreme korišćenja kredita uzetog od strane vezanog poslovanja	A hitelező neve / Naziv davaoca kredita	A hitel célja / Svrha kredita	Fennálló hitelállomány összege / Iznos postojećeg kredita	A hitel végső lejáráta / Datum isteka kredita	Visszafizetés ütemezése / Dinamika otplate kredita
2016. 03. 15.	Opportunity Banka ad Novi Sad	fizetőképesség megtartása / sredstva za likvidnost	1.834,50 eur	2017. 03. 15.	havi részletek / mesečni anuiteti
2016. 11. 25.	Opportunity Banka ad Novi Sad	fizetőképesség megtartása / sredstva za likvidnost	489.459,46 din	2017. 11. 25.	megengedett hitel/ dozvoljeni minus - u korišćenju

Összes követelése (vevőktől) / Ukupna potraživanja (od kupaca):

Megnevezés / Naziv	Összeg / Iznos
Éven belüli lejáratú követelés / Potraživanja sa dospećem u tekućoj godini	86089463.54
Éven túli lejáratú követelés / Potraživanja sa dospećem u narednim godinama	
Lejárt követelések / Dospela potraživanja	114187429.46

Összesen / Ukupno

200276893

Az összes kötelezettségből hitelintézetekkel szembeni tartozások / Ukupne obaveze prema kreditnim institucijama:

Megnevezés / Naziv	Összesen / Ukupno
Éven belüli lejáratú kötelezettség / Obaveza sa dospećem u tekućoj godini	54194181.30
Éven túli lejáratú kötelezettség / Obaveza sa dospećem u narednim godinama	35076684.51
Lejárt tartozások / Dospela dugovanja	

Összesen / Ukupno

Költségvetési szervek felé fennálló tartozások / Preostala dugovanja prema budžetskim korisnicima:

Megnevezés / Naziv	Összeg / Iznos	Ebből lejárt / Od toga isteklo	Ebből átütemezett / Od toga reprogramiran
--------------------	----------------	-----------------------------------	--

Saját adataim		Aktuális pályázatok		Kijelentkezés
Adótartozás / Poresko dugovanje		1425951.00		
Járulékokra vonatkozó tartozások / Dugovanja koja se odnose na doprinose		570603.62		
Egyéb adótartozás (pl.: helyi adó) / Ostala poreska dugovanja (npr.: lokalni porez)				
Nyereségadó / Porez na dobit		887650.92		
Összesen / Ukupno		2884205.54		
Szállítókkal szembeni tartozások / Dugovanja prema dobavljačima:				
Szállítói tartozások lejárat szerinti részletezése / Detalji obaveza prema dobavljačima po ročnosti	Utolsó lezárt évben / U poslednjoj zaključnoj godini	20...-n (a kérelem benyújtásakor) / 20....-te (prilikom predaje zahteva)		
Nem lejárt tartozás / Dug koji nije istekao	115754210.69			
0-30 nap közötti lejárt tartozás / Dug koji je istekao od 0-30 dana	7787397.4			
31-60 nap közötti lejárt tartozás / Dug koji je istekao od 31-60 dana	9880010.28			
60 napon túl lejárt tartozás / Dug koji je istekao više od 60 dana	5012249			
90 napon túl lejárt tartozás / Dug koji je istekao više od 90 dana	1040050.00			
1 éven túl lejárt tartozás / Dug koji je istekao više od godinu dana	1242563.13			
Összesen / Ukupno	140716480.5			

III. A TERVEZETT ÖSSZBERUHÁZÁS ÖSSZEGE / PLANIRANI IZNOS UKUPNE INVESTICIJE

Fejlesztés/Beruházás kezdetének időpontja / Vreme početka Razvoja/Investicija: 2017. 05. 15.

A beruházás üzembe helyezésének időpontja / Vreme stavljanja investicija u korišćenje: 2017. 09. 30.

Projekt ütemterv/Vremenski raspored projekta:

TEVÉKENYSÉG/DELATNOST	2017/1	2017/2	2017/3	2017/4	2017/5	2017/6	2017/7	2017/8	2017/9	2017/10	2017/11	2017/11	2018/1	2018/2	2018/3
-----------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------	---------	---------	--------	--------	--------

Saját adataim	Aktuális pályázatok	Kijelentkezés				
Proizvodna hala / Gyáregület	20%	20%	20%	20%	20%	
Winstore 3D K1	20%			80%		
Sistem za otprašivanje proiz. hale / Elszívó rendszer	20%		80%			
Biesse Skipper	20%			80%		
Biesse Opera 5.3.3	20%			80%		
Biesse Cosmo	20%			80%		
Biesse ROVER A EDGE 1632	20%			80%		
Biesse STREAM B1/8.0	20%			80%		
SELCO SK4 – K1 Sektor 450	20%			80%		
Italpresse Trans-former	20%			80%		
Transport opreme i izrada projekta i teh. dokumentacije	20%			80%		
Proširenje Trafo stanice / Transzformátoregység bővítése	100%					
Cefla Mito	20%			80%		
Sistem za komprimovani vazduh / Sűrített levegőt biztosító rendszer	20%			80%		
Altendorf F45 ELMO	20%			80%		

Az összes szükséges beruházás értéke (PDV – ÁFA nélkül) / Vrednost ukupnih neophodnih investicija (bez PDV-a):

Megnevezés / Naziv	Felmerülés éve (2017) szerinti érték / Vrednost prema godini u kojoj su nastali (2017)	Felmerülés éve (2018) szerinti érték / Vrednost prema godini u kojoj su nastali 2018	Felmerülés éve (2019) szerinti érték / Vrednost prema godini u kojoj su nastali 2019	Költség összesen / Ukupni troškovi	%
Építés / Izgradnja	82731109.68				
Gépek és berendezések / Mašine i oprema	233918680.28				
Ingtatlanvásárlás / Kupovina nepokretnosti	11780000.00				
Egyéb / Ostalo	9870400.00				
Beruházási költség összesen / Troškovi ukupne investicije					
Tartós (induló) forgóeszköz szükséglet / Dugoročna (početna) potreba za obrtnim kapitalom					
Fejlesztési költség összesen / Ukupni troškovi razvoja					
A beruházás befejezéséig felmerülő kamatok / Kamate koje nastaju do završetka investicija					
Egyéb fejlesztési célú kifizetések (Vámok, illetékek, stb.) / Ostale isplate u svrhu razvoja (Carine, takse, itd.)					
A fejlesztés teljes költsége / Ukupni troškovi razvoja	338300189.96000004				100%

A beruházás finanszírozása – forrásösszetétel / Finansiranje investicija – sastav resursa:

Saját adataim		Aktuális pályázatok		Kijelentkezés
Az igényelt támogatás összege (legfeljebb 40%) / Iznos tražene pomoći (najviše 40%)	151861857.60	39.23%		
Önerő összege (legalább 20%) / Iznos sopstvenih sredstava (najmanje 20%)	78223664	20.21%		
Banki hitel összege (legalább 40%) / Iznos bankarskog kredita (najmanje 40%)	156972484.42	40.56%		
Összesen / Ukupno	387058006.02	100%		

A foglalkoztatottak számának tervezett növekedése / Planirani rast broja zaposlenih sa ostvarenjem investicija:

Év / Godina	Teljes munkaidővel foglalkoztatottak száma / Broj zaposlenih sa punim radnim vremenom	Részmunkaidővel foglalkoztatottak száma / Broj zaposlenih sa nepunim radnim vremenom
-------------	---	--

IV. AZ ANGAZSÁLT ÖNRÉSZ RENDELTETÉSE, ÖSSZEGE, FORRÁSA / ANGAŽOVANJE SOPSTVENE NAMENE, IZNOS, IZVOR

Az angazsált önrész rendeltetése, összege, forrása / Namena, iznos, izvor sopstvenog udela:

Angazsált önrész rendeltetése / Namena sopstvenog izvora	Nettó érték (RSD) / Neto iznos (RSD)	Forrása / Izvor
Italpresse Trans-former	13768464.00	
Gépek szállítási és biztosítási költsége valamint a projekt folyamatainak tervdokumentációja / Transport opreme i izrada projekta i tehničke dokumentacije	7380480.00	
Transzformátoregység bővítése / Proširenje Trafo stanice	4464000.00	
Cefla Mito	17707200.00	
Sűrített levegőt biztosító rendszer / Sistem za komprimovani vazduh	11914416.00	
Altendorf F45 ELMO	11209104.00	
A gyár építéséhez szükséges telek / Zemljište za izgradnju hale	11780000.00	

V. AZ IGÉNYELT VISSZA NEM TÉRÍTENDŐ TÁMOGATÁS RENDELTETÉSE ÉS ÖSSZEGE / NAMENA I IZNOS TRAŽENE BESPOVRATNE POMOĆI

Eszköz/eszközök értéke és az igényelt támogatás összege / Vrednost sredstva/sredstava i iznos tražene pomoći:

Saját adataim

Aktuális pályázatok

Kijelentkezés

</

VI. A VÁLLALKOZÁS ÁLTAL IGÉNYELT HITEL / TRAŽENI KREDIT OD STRANE PRAVNO LICE

A hitel jellege (fejlesztési, stb.) / Karakteristika kredita (razvojni, itd.): Beruházási hitel / Investicioni kredit

A hitel célja / Svrha kredita:

Beruházás: 2000 m2 alapterülető gyártócsarnok, Winstore 3D K1 Automatizált raktárrendszer bútoripari laptermékek tárolására
Investicija u: Proizvodnu halu veličine 2000 m2, Winstore 3D K1 automatski sistem lagerovanja pločastih materijala, sistem za otprašivanje proizvodne hale

A hitel összege (RSD) / Iznos kredita (RSD): 156972484.42

A folyósítás ütemezése / Dinamika isplate:

Dátum / Datum	Összeg / Iznos
2017. 05. 15.	31394496.88
2017. 06. 15.	16546221.94
2017. 07. 15.	37650939.01
2017. 08. 15.	54834604.66
2017. 09. 15.	16546221.94

A visszafizetés futamideje / Rok otplate: 10 év

A törlesztés ütemezése / Dinamika otplate:

Dátum / Datum	Összeg / Iznos
---------------	----------------

A hitel fedezeteként felajánlott biztosítékok / Predložene garancije radi obezbeđenja kredita:

Üzleti épület - Jagodina, ulica Kablovska bb, parcelaszáma 235/14, becsült piaci értéke 513129,84 eur
Raktár és irodahelyiségek Topolya, ulica Edvarda Kardelja bb, parcelaszáma 3407/3, becsült piaci értéke 1160806,34 eur
Csarnok kiépítésre vásárolt telek Topolya, Edvarda Kardelja 1, parcelaszáma 3410/2, becsült piaci értéke 98010,00 eur

Poslovna zgrada - Jagodina, ulica Kablovska bb, broj parcele 235/14, procenjena tržišna vrednost 513129,84 eur
Magacin i kancelarije Bačka Topola, ulica Edvarda Kardelja bb, broj parcele 3407/3, procenjena tržišna vrednost 1160806,34 eur
Zemljište za izgradnju hale Bačka Topola, Edvarda Kardelja 1, broj parcele 3410/2, procenjena tržišna vrednost 98010,00 eur

VII. TERMÉKEK ÉS SZOLGÁLTATÁSOK / PROIZVODI I USLUGE**TERMÉKEK ÉS SZOLGÁLTATÁSOK / PROIZVODI I USLUGE:**

A tervezett инвестиció realizálása után a jelenlegi eladási kínálatunk mellett a következő szolgáltatások képezik:

Szolgáltatások:

Méretre vágás, bútortalap, MDF

Élfóliázás ABS

CNC feldolgozás

Festés

Laminált lap pvc vagy furnér

Új termékek:

Konyhák

Plakárok

Komódok

Egyéb megrendelésre készült termékek

A vállalat tervét között szerepel egy bútorelemek gyártására szakosodott termelési egység kielégítése, amelynek kapacitása a következő táblázatban mutatható ki.

Művelet Mértékegység Kapacitás műszakonként Évi kapacitás
Vágás m 2.500 660.000
Élfóliázás m 2.500 660.000
CNC megmunkálás m 500 132.000
Festés m² 45 11.880
Laminálás m² 120 31.680

A kapacitás maximális kihasználtságának felbecslése során figyelembe vettük az évi 264 munkanapot, amelybe beleszámítottuk az állami ünnepeket és az esetleges fennakadásokat a termelésben. Jelenleg egy, 8 órás műszakban, az elkövetkezőkben több műszakban is folyhat a munka amennyiben a termelési folyamat megköveteli.

Feltételezzük, hogy kezdetben a kapacitás kihasználtsága alacsonyabb lenne a maximális bemutatottnál, a termelés lehetséges fennakadásai miatt, a termelési berendezések beüzemelése, az alkalmazottal elégtelen kiképzése és a kezdeti piaci igények alacsonyabb volta miatt.

Konkurencia

Ezen üzletág növekedésének és fejlődésének kezdete a banki szektor fejlődésével kapcsolatos, amely lakossági hitelek folyósításával kezdődött. Ennek következtében megnőtt a kereslet a bútorok iránt és ez a vállalatok fejlődését vonta maga után, bútorgyártókat, amelynek következménye a konkurencia növekedése.

A legnagyobb üzleti versenytársak Szerbia területén:

Versenytárs Székhely
Forma Ideale Kragujevac
Eurosalon Beograd
Pinoles Beograd
Matis Ivanjica
Darex Beograd
Vitorog Novi Sad
Aleksandro Sombor
Art invest Stara Pazova

A felsorolt konkurens cégek többsége termékínátat sorozatgyártásra alapozza, amely nem jelent közvetlen konkurenciát a piacon. A külföldi cégeket szemlélve a Darex cég kizárólag konyhabútorgyártásra szakosodott új üzemrészlegében, amely felxibilis termékrendszerekkel felszerelt, a német illetőségű Homag készletéből. A Darex cég a konyhabútorgyártásban jelenleg az egyetlen konkurens vállalkozás a piacon. Azonban Vajdaság területén a szállítás lehetőségei miatt az EM Commerce ebben a tekintetben is előnyt élvezhet, az árak és a kiszállítás rövidebb időtartama miatt.

Ugyanígy, észrevehető a külföldi piacokon a kereslet megnövekedése a méretre készült bútorok iránt. Ennek oka a gyárak nagyszámban foglalkoznak sorozatgyártással és egyre kevesebben az igény szerinti méretre való kidolgozással. Az előrejelzések azt mutatják, hogy a kereslet növekedése ezen termékek iránt Szerbiában is várható és azt mondhatjuk, hogy a beruházás sikeres megvalósításával egyedülállóak lehetnénk a hazai piacon, amely már a kezdetekben nagyon nagy előnyt jelentene vállalatunk számára a piaci versenytársak viszonylatában.

Értékesítési piac

Az elsődleges eladás a bútorgalmazásban a közvetítő általi lenne, asztalosok és iparosok révén. Az eladás célzott szegmense a méretre készített bútor a vevő igényeinek megfelelően (anyag, szín, vastagság, összeállítás módjának kiválasztása). A munkálatok kivitelezője az asztalos aki a meghatározott területen dolgozik, saját vevőkörrel és bútorkészítési és összeállítási szolgáltatásokat nyújt.

A sorozatgyártás azonban nem elégti ki a vevők igényeit de agresszív árpolitikával veszélyezteti a kisvállalkozások és iparosok helyzetét. A piac részeként amely a sorozatgyártással foglalkozó gyáraktól vesz át, a vállalkozók számára új piacot nyit, így a mi cégünk számára is.

Az EM Commerce szempontjából ugyancsak a piac kiszélesítése következik be. A bútorlapok nagykereskedelmi forgalmazása nem tudja a kisvállalkozások igényeit kielégíteni saját, bútorlapfeldolgozó berendezés nélkül, a sorozatgyártással foglalkozó gyárak pedig nem lehetséges kliensei a nagykereskedelmi eladásnak mert ők közvetlenül a gyártótól szerzik be ugyanazn termékeket, megkerülve a forgalmazási csatornákat.

Hogy világosabban áttekintsük a befektetésünk kifizetődőségét, és az eladás lehetőségeit, kutatást végeztünk Vajdaság területén, Odzaci községben, hogy felbecsüljük a potenciális piac nagyságát, amely a termelésnek ezen módjával nyit és a termékek forgalmazásával. A kutatás helyét az alapján választottuk ki, mert távolabb esik, nagyságában megfelelő és semleges terület a vállalkozásunkra nézve. A felmérés amely a vállalatunk közelében készülne, nem adna pontos és teljes eredményeket. Odzaci város területén 7 megkérdezett potenciális vevő érdeklődést mutatott az együttműködés ezen módjával kapcsolatban és 4 vevővel közülük már előzetes együttműködési szerződést is aláírtunk.

A potenciális piac nagysága ebben a konkrét esetben megközelítőleg 2,000.000 dinár havonta. Az egyéb felmérések a Vajdaság területén történő eladásról a következő táblázattal mutathatók ki:

Ssz Helység neve Forgalom RSD Piaci részünk Összeg RSD
1 Novi Sad 6.000.000,00 40,00% 2.400.000,00
2 Subotica 3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
3 Sombor 3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
4 Kikinda 3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
5 Zrenjanin 3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
6 Bačka Palanka 1.900.000,00 40,00% 760.000,00
7 Bačka Topola 1.900.000,00 40,00% 760.000,00
8 Bečej 1.900.000,00 40,00% 760.000,00
9 Ada 1.900.000,00 40,00% 760.000,00
10 Senta 1.900.000,00 40,00% 760.000,00

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

13 Vidas 1.900.000,00 40,00% 760.000,00
14 Odzaci 1.900.000,00 40,00% 760.000,00
15 Apatin 950.000,00 40,00% 380.000,00
16 Srbobran 950.000,00 40,00% 380.000,00
17 Čoka 950.000,00 40,00% 380.000,00
18 Novi Kneževac 950.000,00 40,00% 380.000,00
19 Kanjiža 950.000,00 40,00% 380.000,00
20 Horgoš 950.000,00 40,00% 380.000,00
21 Bajmok 950.000,00 40,00% 380.000,00
22 Bački Petrovac 950.000,00 40,00% 380.000,00
23 Futog 950.000,00 40,00% 380.000,00
24 Novi Bečej 950.000,00 40,00% 380.000,00
ÖSSZESEN: 47.800.000,00 19.120.000,00

Az eladás módja maga után vonja azon termékek bevezetését az eladásba amelyek eddig nem voltak a vállalat kínálatának része. Ez lehet kárpitozott bútor, világítóberendezések, akár konyhai felszerelések is.

A termékek számára új piaci lehetőséget látunk a kész bútorok kiviteli forgalmazásában, nemzetközi tendereken való részvételt önállóan vagy közvetítő révén.

Az ipari berendezések vásárlásával kapcsolatos előzetes megbeszélések alkalmával a Biesse cég képviselőjénél két újabb külföldi céggel kerültünk kapcsolatba, Lutz és Petermax cégek Ausztria területéről. Mindkét vállalat sorozatbútorgyártási termékek forgalmazásával foglalkozik, de sok igénylésük van egyedi termékekkel kapcsolatban is, de nincs megfelelő berendezésük egyedi bútorok előállításához, ezért érdeklődésüket fejezték ki bútorgyártási szolgáltatásaink iránt amennyiben rendelkezünk szabad kapacitással. A szoftvermegoldások hasonlósága miatt (ugyanaz a gyártó) az ő terveik kis erőfeszítés árán konvertálhatók és arányozhatók a mi termelői kapacitásunkhoz igazodva.

Ugyanígy a méretre szabott bútorok gyártásában érdekelt a magyarországi Divian konyha-és bútornagykereskedés és gyártó cég, ugyanazon okokból mint ausztriai kollégáik. A méretre gyártott konyhákkal kapcsolatban lennének megrendeléseik, amelyekkel egyedi megoldásokat vihetnének véghez.

A Domus Rappresentanze cég hazai illetőségű, 10 éves tapasztalattal a konyhabútorgyártás terén. Olasz gyártóktól származó konyhák eladásával is foglalkozik Szlovénia, Horvátország, Bosznia és Hercegovina, Szerbia, Makedónia és Magyarország területén és érdekeltek a flexibilisebb dimenziókkal rendelkező bútordarabok forgalmazása terén.

A Szerb Köztársaság kedvező előírásaival összhangban a rétegelt lemezből készült bútordarabok előállításához nem szükségeselőzetes engedély illetve működési bizonylat. A gyártó részéről védjeggyel ellátott áru biztosítja a végtermék minőségét is. A festés mint a gyártási eljárás része abban az esetben szorul engedélyeztetésre, amennyiben környezetszennyező, káros hatása kimutatható. A mi esetünkben minden technológiai folyamat biztonságos és környezetkímélő.

Beszerzési piac

A beszerzési piac legnagyobb részét a romániai Kastamonu termékcsoporton alapszik. Ez a cég többéves múltjával jelen van a piacon és világméretben is ezen a területen.

Az egyik legnagyobb faipari nyersanyag-előállító amely 10%-át lefedi a globális-világpiaci keresletnek. Ugyanígy az egyik vezető előállító a régióban a farostlemez-és melamingyártásban.

A vállalat üzleti politikája, hogy biztosítsa a széleskörű termékkínálatot a megfelelő minőségi sztenderdekkel összhangban és a nemzetközi előírásokkal összhangban, az árakat és kiszállítási feltételeket a vevők egyéni igényeihez igazítva.

A fentebb felsoroltak alapján azt mondhatjuk, hogy a beszerzési piacunk stabil és ezzel összhangban nem várható fennakadás a termelésben és terveink realizálásban.

A üzleti működés új koncepciója

Amíg bizonyos termelők a sorozatgyártás elvén működnek, mi a megbeszélrt termelés irányába orientálódunk és ezáltal a vevők egyéni igényeire összpontosítunk. A cél, hogy előre gyártott bútorelemek ipari előállítását hozzuk létre, a tömeggyártáshoz hasonló áron, ami azonban a megrendelő individuális igényei miatt sem jár majd külön költségekkel.

Nakon realizacije planirane investicije pored postojećeg prodajnog programa naš asortiman činiće sledeće grupe proizvoda i usluga:

Usluge:

Secenje iverice, MDF

Kantovanje ABS

CNC obrada uslužno

Uslužo farbanje bez materijala

Uslužno laminiranje PVC ili furnir

Novi proizvodi:

Kuhinje

Plakari

Komode

Ostali proizvodi po narudžbi

Proračun kapaciteta i izbor opreme

Preduzeće planira izgradnju proizvodnog postrojenja za proizvodnju delova nameštaja sa kapacitetom koji je prikazan u sledećoj tabeli:

Operacija Jed. mere Projektovani kapacitet po smeni Projektovani kapacitet godišnje

Sečenje m 2.500 660.000

Kantovanje m 2.500 660.000

CNC obrada m 500 132.000

Pri proračunu maksimalne iskorišćenosti kapaciteta uzet je u obzir prosečan broj od 264 radna dana godišnje, gde je uračunato vreme državnih praznika i zastoja u proizvodnji. Takođe za sada se planira proizvodnja u jednoj smeni od 8h, a u budućnosti i rad u više smena ukoliko poslovne aktivnosti to budu zahtevale.

Pretpostavka je da će u početku iskorišćenost kapaciteta biti niža od maksimalno projektovane zbog mogućih zastoja u proizvodnji izazvanih početkom puštanja u rad opreme, nedovoljne obučenosti zaposlenih i manjom potražnjom za proizvodom našeg preduzeća zbog početnog pojavljivanja na tržištu.

Konkurencija

Početak rasta i razvoja ove industrijske grane se vezuje za razvoj bankarskog sektora, koji je počeo plasiranjem potrošačkih kredita za građane. Kao posledica povećana je potražnja za nameštajem, a samim tim generisan je rast i razvoj novih kompanija - proizvođača nameštaja što je imalo za posledicu povećanje konkurencije.

Najveći konkurenti na teritoriji Srbije su:

Konkurent Mesto
Forma Ideale Kragujevac
Eurosalon Beograd
Pinoles Beograd
Matis Ivanjica
Darex Beograd
Vitorog Novi Sad
Aleksandro Sombor
Art invest Stara Pazova

Većina od navedenih konkurenata svoj proizvodni asortiman bazira na serijskoj proizvodnji, što nam neće predstavljati direktnu konkurenciju na tržištu. Posmatrajući inostrane kompanije od prošle godine kompanija Darex orijentisana je na proizvodnju isključivo kuhinja u svom novom pogonu koji je opremljen fleksibilnim proizvodnim sistemima nemačkog proizvođača Homag. Kompanija Darex u segmentu proizvodnje kuhinja predstavlja trenutno jedinog direktnog konkurenta na tržištu. Međutim, na teritoriji Vojvodine zbog transporta Em Commerce će i u ovom segmentu imati konkurentsku prednost u pogledu cene, kraćih rokova isporuke i dr.

Takođe, primetan je porast tražnje na inostranim tržištima za nameštaj po meri. Razlog tome je veliki broj fabrika koje se bave serijskom proizvodnjom a nedovoljno proizvođača nameštaja napravljenog po meri kupaca. Predviđanja pokazuju da se isti trend rasta tražnje za ovim proizvodima očekuje i u Srbiji pa možemo reći da bismo uspešnom realizacijom naše investicije postali jedinstveni na domaćem tržištu, što već u startu predstavlja veliku prednost za naše preduzeće u odnosu na konkurente.

Tržište prodaje

Način primarne prodaje nameštaja bi bio prodaja preko posrednika, stolara i zanatlija. Ciljni segment prodaje je nameštaj koji se izrađuje po meri i zahtevu kupca (izbor materijala, dezen, debljina, načina sastavljanja itd). Izvođač radova je posrednik tj. stolar, koji radi na određenoj teritoriji, ima svoju klijentelu i nudi svoje usluge izrade i montiranja nameštaja.

Serijska proizvodnja naime nije sposobna da zadovolji posebne zahteve klijenata, ali sa agresivnom cenovnom politikom ugrožavaju položaj malih preduzetnika i zanatlija. Deo tržišta koji se preuzima od fabrika serijske proizvodnje predstavlja za preduzetnike novo tržište, a posredno i za našu kompaniju.

Sa stanovišta EM Comercio-a dolazi takođe do proširenja tržišta. Veleprodaja pločastih materijala ne može da opsluži male preduzetnike bez sopstvenih mašina za obradu pločastih materijala, a fabrike sa serijskom proizvodnjom nisu po generalnom pravilu mogući klijenti veleprodaje jer se oni snabdevaju direktno od proizvođača zaobilazeći kanale distribucije.

Da bismo jasnije sagledali isplativost naše investicije i mogućnosti prodaje sproveli smo istraživanje na teritoriji Vojvodine, mesto Odžaci, kako bismo procenili veličinu potencijalnog tržišta koje se otvara sa ovim načinom proizvodnje i distribucije proizvoda. Mesto smo izabrali zbog njegove relativne daljine, veličine i neutralnosti u pogledu uticaja naše firme. Procena u mestima koja su locirana blizu našeg preduzeća dala bi nepotpune i netačne rezultate. U Odžacima od 7 ispitanih potencijalnih klijenta 5 je pokazalo interesovanje za ovaj način saradnje, a sa 4 od njih potpisali smo i predugovor o saradnji.

Veličina potencijalnog tržišta u ovom konkretnom slučaju je skoro 2.000.000 dinara mesečno. Ostale procene prodaje na teritoriji Vojvodine prikazane su sledećom tabelom:

Redni broj	Naziv mesta	Promet
RSD Naš udeo Iznos		
RSD		
1	Novi Sad	6.000.000,00 40,00% 2.400.000,00
2	Subotica	3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
3	Sombor	3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
4	Kikinda	3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
5	Zrenjanin	3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
6	Bačka Palanka	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
7	Bačka Topola	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
8	Bečej	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
9	Ada	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
10	Senta	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
11	Temerin	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
12	Kula	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
13	Vrbas	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
14	Odžaci	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
15	Apatin	950.000,00 40,00% 380.000,00
16	Srbobran	950.000,00 40,00% 380.000,00
17	Čoka	950.000,00 40,00% 380.000,00

	Saját adataim	Aktuális pályázatok	Kijelentkezés
20 Horgos 950.000,00 40,00% 380.000,00			
21 Bajmok 950.000,00 40,00% 380.000,00			
22 Bački Petrovac 950.000,00 40,00% 380.000,00			
23 Futog 950.000,00 40,00% 380.000,00			
24 Novi Bečej 950.000,00 40,00% 380.000,00			
UKUPNO: 47.800.000,00 19.120.000,00			
Sam način prodaje povlači sa sobom uvođenje proizvoda u prodaju koji dosad nisu bili u osnovnoj ponudi preduzeća. Kod opremanja to može biti tapacirani nameštaj, rasveta ili čak oprema za kuhinje i slično.			
Dodatno novo tržište za proizvode vidimo i u potencijalu za izvoz gotovih nameštaja, učestvovanjem na međunarodnim tenderima samostalno ili preko posrednika za izvođenje montaže.			
U toku pregovora za kupovinu opreme, preko proizvođača Biesse iz Italije došli smo u kontakt sa dve zainteresovane strane kompanije. Reč je o kompanijama "Lutz" i "Petermax" iz Austrije. Obe kompanije se bave prodajom nameštaja serijske proizvodnje, ali imaju puno zahteva za nameštaj po meri, a pošto oni sami nemaju opremu za efikasnu proizvodnju unikatnog nameštaja, izjasnile su se da su zainteresovane da vršimo uslužnu proizvodnju za njihove potrebe u slučaju da imamo slobodnih kapaciteta. Zbog sličnosti softverskih rešenja (isti je proizvođač) njihovi planovi proizvoda bi se sa veoma malo napora mogli konvertovati i parametrizovati našim proizvodnim kapacitetima.			
Takođe, za uslužnu proizvodnju nameštaja po meri zainteresovana je fabrika i veleprodaja kuhinja "Divian" iz Mađarske, iz istih razloga kao i firme iz Austrije. Imaju zahteve za proizvodnju kuhinja po meri, i za delove nameštaja kojima se poboljšava unikatnost rešenja.			
"Domus Rappresentanze" je domaća firma sa 10-godišnjim iskustvom u opremanju kuhinja, vrši prodaju italijanskih kuhinja u Sloveniji, Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Srbiji, Makedoniji i Mađarskoj, a zainteresovani su da unaprede svoju prodaju sa nameštajem sa fleksibilnim dimenzijama.			
Prema pozitivnim propisima RS za proizvodnju nameštaja od pločastog materijala nije potrebno prethodno obezbeđivanje dozvola za rad ili sertifikacija opreme. Korišćenjem materijala koji se sertifikuje od strane proizvođača određuju se i osobine finalnog proizvoda. Farbanje kao proizvodni proces podleže atestiranju u slučajevima kada se koriste materijali koji su štetni za životnu sredinu. U našem slučaju svi predviđeni tehnološki procesi su bezbedni i bez rizika za okolinu.			
Tržište nabavke			
Tržište nabavke najvećim delom se oslanja na nabavku proizvoda grupacije Kastamonu iz Rumunije. Reč je o kompaniji koja ima dugu istoriju poslovanja i spada u red poznatijih u svetu kada je ova oblast u pitanju.			
Reč je o jednom od najvećih proizvođača repromaterijala za drvenu industriju koja pokriva 10% globalne tražnje svetskog tržišta. Takođe je jedan od lidera u regionu po proizvodnji sirove iverice i melamina.			
Politika firme ima za cilj da obezbedi proizvode širokog opsega, sa potrebnim standardima kvaliteta i međunarodnim standardima, cenama i uslovima isporuke preciznih i prilagođenih pojedinačnim potrebama kupaca.			
Na osnovu napred navedenog možemo reći da da je naše tržište nabavke stabilno i da shodno tome ne očekujemo zastoje u proizvodnji i realizaciji naših planova.			
Novi koncept poslovanja			
Dok su neki proizvođači posvećeni masovnoj proizvodnji nekoliko modela nameštaja u velikom komadnom broju, mi ćemo se orijentisati na ugovorenu proizvodnju i na taj način se fokusirati na individualne potrebe klijenata. Cilj je da se postigne industrijska proizvodnja prilagođenih delova nameštaja po ceni sličnoj onoj u masovnoj proizvodnji, bez posebnih troškova zbog individualnih izbora naručioca što se tiče dezena, dimenzija, odabira načina sklopanja, materijala za kantovanje itd.			

VIII. SZERVEZETI FELÉPÍTÉS ÉS A VEZETŐSÉG BEMUTATÁSA / ORGANIZACIONO UREĐENJE I PREDSTAVLJANJE RUKOVODSTVA

SZERVEZETI FELÉPÍTÉS ÉS A VEZETŐSÉG BEMUTATÁSA / ORGANIZACIONO UREĐENJE I PREDSTAVLJANJE RUKOVODSTVA:

Gyantár Lajos – igazgató / alapító (1992)
Munkatapasztalat: több mint 40 év a faipari szerszámok és szerszámgépek gyártása és forgalmazása terén
Tapasztalatait Magyarországon is kamatoztatta (1991-1999)
Tulajdonosa az Ake Djantar doo szerszámgépeket és szerszámokat forgalmazó, javító és karbantartó cégnek.
Jó kapcsolatokat épített ki és ápolt a belgrádi Faipari Egyetemen, rendszeres kiállítóként a belgrádi Bútoripari kiállításon kiterjedt ismerettséggel és kapcsolatokkal rendelkezik Szerbiában.
Rendszeres kiállítóként megjelent a legtöbb európai faipari témájú kiállításon és vásáron Németországban, Olaszországban, Magyarországon, Makedóniában.
Rotary Club volt elnöke, aktív tagja

Gyantár Igor – igazgató, cégvezető
A cég egyik jelenlegi tulajdonosa. Tudatos felkészüléssel, Sopronban végzett tanulmányai és 15 év szakmai gyakorlat után technológiai szakon diplomált faipari mérnökként, 2015-ben vette át az EM Commerce vezetését. Magyarországon és Németországban is szerzett munkatapasztalatokat.
Az utóbbi 10 évben kiterjedt kapcsolatokat épített ki a szerbiai bútoripari cégek tulajdonosaival, vezetőivel valamint a bútoripai alapanyagokat gyártó cégekkel Európá szerte.
Rendszeres látogatója az európai bútoripari témájú kiállításoknak, szakértője a bútoriparban zajló trendeknek mint a késztermékek úgy a gyártási technikák és technológiák terén.

Borúzs Tivadar – Eladási igazgató
Tanulmányait a szabadkai Építészeti Egyetemen folytatta, érdeklődési köre azonban a kereskedelem felé húzta, a bútoripari kereskedelemben szerzett 15 évnyi tapasztalata a szerbiai bútorelemek eladási szakértőjévé tette. 20XXX-től tartozik cégünkhöz. A magyar és a szerb nyelvet anyanyelvi szinten, az angol nyelvet haladó szinten beszéli. Kiterjedt kapcsolatokkal rendelkezik a szerbiai piacon, valamint a beszállítók széles körében is. Az eladásban 14 ember dolgozik az irányítása alatt, munkájának vezérelve a vevők mindenkor elégedettsége és a hosszú távú eredményesség biztosítása.

Surányi József – Pénzügyi igazgató
Tanulmányait a szabadkai Közgazdasági Egyetemen folytatta, részt vett az Adizes SEE nemzetközi vezetőképző csoport több tanfolyamán valamint igazgatóként a Compart doo keretén belül ugyanez csoport által véghezvitt cégoptimizáló folyamatokon. A nagykereskedelem keretei között eltöltött több mint 20 évnyi munkával szakértőjévé vált a nagykereskedelem alapelemei valamint azok pénzügyi vonatkozású hatásaival. Cégvezetőként tapasztalt a gyártás és gyártásszervezés terén is. Anyanyelvi szinten beszéli a magyar és szerb nyelvet, haladó szinten az angol nyelvet. Szakértője a számítógépes rendszereknek és hálózatoknak. 2007 óta az EM Commerce munkatársa.

szerzte, 7 évet töltött a narunk betöltött szerepköröz hasonló pozícióban. Anyanyelvi szinten beszél a magyar, a szerb és az angol nyelvet, alapkörül beszél az olasz nyelvet. Szakértője a nemzetközi kereskedelemnek.

Nyírádi Csaba – Logisztikai vezető

Egyike cégünk legrégebbi munkatársainak. A bútorgyártás kereskedelemben eltöltött 25 év alatt vált a logisztikai problémák mesterévé. Jó szervezési készségű tapasztalt vezető. A raktárban és a szállítás területén 18 alkalmazott dolgozik a keze alatt. Anyanyelvi szinten beszél a magyar és a szerb nyelvet.

Csevarusity Stojanka – főkönyvelő

Cégünk mérlegképes könyvelője. 33 év tapasztalatával a háta mögött, melyből több mint 20 évet vezető pozícióban töltött a számvitel berkeiben, megbízható vezetője az adminisztrációs folyamatoknak.

Naprakész tudása a szerbia törvények és rendelkezések a könyvelés és az adó kulcsfontosságú cégünk szempontjából.

Projektünk szempontjából különösen fontos számunkra a számvitelben lévő tapasztalata a gyártás terén. 2010 óta tagja az EM Commerce-nek. Alapszínter beszél a magyar és anyanyelvi szinten a szerb nyelvet.

Lackó Vilmos – Termelésvezető

Faipari technikus, a bútorgyártás iránti szenvedélye meghatározó szerepet töltött be pályája során, a munkáját és a szabadidei tevékenységét is e téma tölti be. Tapasztalatait a topolyai Umetnost bútorgyárban szerzte, 12 év munkatársalata tette a bútorgyártás folyamatainak szakértőjévé. Anyanyelvi szinten beszél a magyar és a szerb nyelvet, alapszínter az angol nyelvet.

S sz. Álland meg hat. végzettség Munkahely

1 2 0 VSS Igazgató (Director, Manager, CEO - Chief Executive Officer)
2 1 0 SSS-VSS Eladási igazgató (Sales Director)
3 1 0 SSS-VSS Pénzügyi igazgató (Financial Director, Financial Manager)
4 1 0 SSS-VSS Beszerzési és import vezető (Supply and Import Manager)
5 4 2 SSS Komerccijalista – terepi utazó (Sales Representative)
6 5 0 SSS Komerccijalista – terepi utazó a nagy cégeknél (Key Account Manager)
7 1 0 VSS Marketing
8 1 0 SSS Logisztikai vezető (Logistics Manager)
9 3 0 SSS Váltásvezető (OJ 10 x 2, OJ 15 x 1)
10 5 4 SSS sofőr OJ 10 i OJ 15
11 2 0 SSS Targoncakezelő OJ 10 i OJ 15
12 3 0 SSS Targoncakezelő OJ 10 i OJ 15
13 5 2 SSS Raktáros OJ 10 i OJ 15
14 1 0 SSS Főkönyvelő OJ 50
15 2 0 SSS Könyvelő OJ 50
16 1 1 SSS Administratív alkalmazott OJ 50
17 1 0 SSS Termelésvezető OJ 11 – 16 ili OJ 50
18 1 0 SSS koordinátor - CNC + más gépek
19 1 0 SSS Komerccijalista – lapsedászat OJ 11 +
20 1 0 SSS Dizajner - CNC
21 4 4 SSS Asztalos és szerelő OJ 11 + OJ 16
22 3 0 SSS Eladási vezető OJ 1 – 2 – 3
23 0 1 SSS pénztáros OJ 1
24 1 0 SSS takarító OJ 50
25 5 0 SSS Komerccijalista – szerszám eladás
ÖSSZESEN:
55 14

LAJÓŠ DJANTAR – direktor / osnivač (1992)

Radno iskustvo: Više od 40 godina je prisutan u prodaji i u proizvodnji alata i mašine u drvnoj industriji. Radio je i u Madjarskoj (1991 – 1999). Vlasnik je firmi AKE Djantar doo, firma se bavi proizvodnjom, servisiranjem i prodajem alata u drvnoj industriji.

Sarađuje je sa Šumarskom Fakultetom, i sa svim fabrikama za proizvodnju nameštaja u Srbiji. Redovno posećuje sajmove gde su izložene nameštaji u Nemačkoj, Italiji, Mađarskoj i Makedoniji.

Član Rotary cluba u Bačkoj Topoli, gde je bio i predsednik.

IGOR GYANTAR – direktor, menedžer

Su vlasnik firme. U Sopronu je diplomirao na drvoprerađivačkom fakultetu na tehnološki smer. Odmah je počeo raditi u EM Commerce-u iposle 15 godina radnih iskustva 2015. godine postao je menadžer is direktor. Radno iskustvo je stekao i u Mađarskoj i u Nemačkoj. U zadnjih deset godina je proširio poznanstva širom Srbije i Evrope sa proizvođačima nameštaja i repro materijala. Redovno posećuje sajmove i tako opuznao trendove u dizajniranje nameštaja i najnoviju tehnologiju.

BORUŠ TIVADAR – direktor prodaje

Studirao je na Građevinskom Fakultetu u Subotici, posle studije usavršavao se u trgovini, poslednjih petnaest godina stekao visoko iskustvo u prodaju nameštaja. Godinama uspešno vodi prodaju u našoj firmi. Ima širok poznanstvo sa proizvođačima nameštaja, kao i sa proizvođačima repro materijala. Govori mađarski, srpski i engleski. Uspešno vodi tim od 14 trgovačkog putnika.

ŠURANJI JOŽEF – direktor finansija

Studirao je u Subotici na Ekonomskom Fakultetu, učestvovao je na međunarodnim seminarima Adizes SEE, bio je direktor Compart doo, postao stručnjak za organizaciju firme. On prati finansijske tokove u veleprodaji, sa 20 godina iskustva u organizaciji veleprodaje postao bitan član našeg vodećeg tima. Govori mađarski, srpski i engleski. On je stručnjak za programiranje. Od godine 2007. je naš saradnik.

BOSILJKA HALAS – šef nabavke i importa

Po struci je profesor engleskog jezika, studirao je u Londonu, svoje znanje usmeravla u smeru trgovine, i to u nabavci. Radila je u logistici EuroGas-a i Europetrol-a, sa 7 godina iskustva je počela raditi kod nas. Govori srpski, mađarski i engleski, i italijanski. Ona je stručnjak međunarodne trgovine.

NJIRADI ČABA – šef logistike

On je saradnik naše firme od osnivanja. Sa 25 godina iskustva postao je stručnjak za organizaciju prevoza. U timu od 18 radnika uspešno organizuje rad u magacinu i logistiku prevoza robe do kupca . Govori srpski i mađarski jezik.

STOJANKA CEVAROSIC – glavni knjigovodja

Sertifikovani knjigovodja bilansista. Ima više od 30 godina iskustva, od koje je 20 godina radi kao glavna knjigovodja. Pouzdana je u administrativnim i računovodskim poslovima, prati sve zakonske promene, što je neophodno za našu firmu. Njena iskustvo u oblasti računovodstva je bitna i u planiranom projektu. Od 2010. godine je član EM Commerca. Maternji jezik joj je srpski, a govori i mađarski jezik.

LACKÓ VILMOS – šef proizvodnje

Tehničar drvoprerađe, opsednut je sa proizvodnjom nameštaja, i van radnog vremena, posećuje puno vremena na preradu drveta. Iskustvo je stekao u fabrici kuhinjskog nameštaja Umetnost, 12 godišnjom iskustvom uspešno organizuje proizvodnju nameštaja po meri. Govori mađarski, srpski i engleski.

R. Br. Stalni Privremeni Sprema Radno mesto - postojeće

1 2 0 VSS Direktor (Director, Manager, CEO - Chief Executive Officer)

2 1 0 SSS-VSS Direktor prodaje (Sales Director)

3 1 0 SSS-VSS Finansijski direktor (Financial Director, Financial Manager)

4 1 0 SSS-VSS Menadžer nabavke i uvoza (Supply and Import Manager)

5 4 2 SSS Komercijalista – referent prodaje na terenu (Sales Representative)

6 5 0 SSS Komercijalista – referent prodaje za ključne kupce (Key Account Manager)

7 1 0 VSS Marketing

8 1 0 SSS Menadžer logistike (Logistics Manager)

9 3 0 SSS Koordinator smene u magacinu

10 5 4 SSS Vozač OJ 10 i OJ 15

11 2 0 SSS Vozač – viljuškari OJ 10 i OJ 15

12 3 0 SSS Vozač viljuškara OJ 10 i OJ 15

13 5 2 SSS Magacioner OJ 10 i OJ 15

14 1 0 SSS Glavni knjigovodja – Šef računovodstva OJ 50

15 2 0 SSS Knjigovodja, Računovodja OJ 50

16 1 1 SSS Administrativni radnik OJ 50

17 1 0 SSS Referent proizvodnje OJ 11 – 16 ili OJ 50

18 1 0 SSS Koordinator proizvodnje - CNC + sve mašine

19 1 0 SSS Komercijalista – referent prodaje uslužnog sečenja OJ 11 + kasir

20 1 0 SSS Dizajner – tehničko crtanje – planiranje proizvoda - CNC

21 4 4 SSS Stolar i montažer OJ 11 + OJ 16

22 3 0 SSS Poslovođa prodajnog objekta + kasir OJ 1 – 2 – 3

23 0 1 SSS Kasir OJ 1

24 1 0 SSS Radnik na održavanju čistoće OJ 50

25 5 0 SSS Komercijalista – referent prodaje na terenu za alate

UKUPNO:

55 14

Beszerezés, beruházás szállítójának/kivitelezőjének adatai / Podaci o dobavljaču/izvođaču investicije :

Cég neve / Naziv kompanije	Címe / Adresa	Adószáma / Poreski broj	Bankjának neve / Naziv banke	Bankjának címe / Adresa banke	Bankszámlaszáma / Broj računa
TOP TECH WOODWORKING d.o.o.	11000 Beograd, Kneza Miloša 25.	104308027	Raiffeisen Banka a.d. Beograd	11000 Beograd, 27. marta br. 31.	265-1660310003289-89

IX. MŰKÖDÉSI (TERMELÉSI/KERESKEDELMI/SZOLGÁLTATÁSI) TERV / PLAN (PROIZVODNJE /TRGOVINE / USLUGA) RADA**MŰKÖDÉSI (TERMELÉSI/KERESKEDELMI/SZOLGÁLTATÁSI) TERV / PLAN (PROIZVODNJE/TRGOVINE/USLUGA) RADA:**

A vállalat elhelyezkedésének elemzése

Topolya város az Észak-Bácskai körzetben helyezkedik el. Gazdaságilag közepesen fejlett községnek minősül. Alkalmas kereskedelmi, ipari és mezőgazdasági termékek elsődleges feldolgozására, faipari, fémipari és egyéb ipari tevékenységekre.

Topolya város központja az E-75-ös autópálya (Budapest-Belgrád) 5km-es körzetében található. Aszfaltutak hálózata köti össze a környező településekkel. (Verbász, Szabadka, Zenta, Zombor, Újvidék) A Budapest-Belgrád nemzetközi vasútvonal mellett helyezkedik el, amely utas- és teherszállításra egyaránt alkalmas.

Jövőbeli termelési részlegünk elhelyezkedése rendezett és urbánus környezetben található, a város ipari létesítményeinek közelében. Az E-75-ös autópályától 1.5km-re, a vasútvonaltól 0.5km-re helyezkedik el.

A fentebb felsoroltak alapján megállapíthatjuk, hogy a tervezett objektum elhelyezkedése igen kedvező. Külön előnyt jelent, hogy a vállalat közelében közlekedési útvonalak, vasútvonal halad át, amely jelentősen megkönnyíti a nyersanyag beszállítását valamint az áru eljuttatását a vevőkhöz.

A kapacitás mértéke és a berendezés kiválasztása

A vállalat tervei között szerepel egy bútorelemek gyártására szakosodott termelési egység kiépítése, amelynek kapacitása a következő táblázatban mutatható ki:

Vágás m 2.500 660.000
Élzáras m 2.500 660.000
CNC megmunkálás m 500 132.000
Festés m2 45 11.880
Laminálás m2 120 31.680

A kapacitás maximális kihasználtságának felbecsítése során figyelembe vettük az évi 264 munkanapot, amelybe beleszámítottuk az állami ünnepeket és az esetleges fennakadásokat a termelésben. Jelenleg egy, 8 órás műszakban, az elkövetkezőkben több műszakban is folyhat a munka amennyiben a termelési folyamat megköveteli.

Feltételezzük, hogy kezdetben a kapacitás kihasználtsága alacsonyabb lenne a maximális bemenetnél, a termelés lehetséges fennakadásai miatt, a termelési berendezések beüzemelése, az alkalmazottal elégtelen kiképzése és a kezdeti piaci igények alacsonyabb volta miatt.

Berendezések, felszerelés

A táblázatban kimutatjuk a berendezést, amely az új termelési részleg összetételét képezni és amely nélkülözhetetlen annak működéséhez.

BIESSE b Suite - Tervező és termelésirányító programcsomag
BIESSE Winstore 3D K1 - Automatizált raktár bútorlapok tárolására
SELCO SK4 K1 Sektor 450 - Automatizált szabázközpont laptermékek vágására
ALTENDORF F45 ELMO - Automatizált vízszintes lapszabász
STREAM B1 - Automatizált élzáró központ
BIESSE Skipper - Numerikus vezérlésű megmunkáló központ
ROVER A EDGE 1632 - Numerikus vezérlésű CNC megmunkáló központ
BIESSE COSMO - Önszabályozó prés a bútor dobozainak összeállítására
VIET Opera 5 - Többcélú csiszolóközpont
Italpresse Trans-former - hidraulikus prés sík felületű és 3D-s termofóliás laminálásra
Cefla Mito P - Automatizált festőközpont
BOGE - Sűrített levegőt biztosító rendszer
Porelszívó rendszer

A technológiai folyamat alapjai

A 4.0 gyártás aktuális trend a gyártási folyamatok automatizációjában és adatcserében. CPS-rendszereket alkalmaz (cyber-physical sistem: mechanizmus, amely számítógépes forrás ellenőrzése alatt áll), IoT-rendszert (Internet of Things: internetkapcsolat által hálózatra kötött gépek) és „felhő-alkalmazás” (CloudComputing: számítógépes források mint hálózati szerviz)

A 4.0 gyártás „okosgyárakat” hoz létre, a modulárisan strukturált „okosgyárakon” belül számítógépes rendszerek ellenőrzik a fizikai folyamatokat, a fizikai valóság virtuális másolatát hozva létre és decentralizált döntéseket hozva a működésükkel kapcsolatban. Az interneten keresztül ezek a rendszerek kommunikálnak egymással és szükség szerint használóikkal is.

Minden gyártásra kerülő termék tervezés egy igen kifinomult bútortervezési rendszer által történik, azon a módon, hogy a termékek paraméterei gyártás közben is megadhatók. A konyhabútorgyártásban az elemek minden oldalának illesztései megadhatóak, a dimenziók ne. A bútorlap vastagságától függően és azok végleges dimenzióinak meghatározásával úgymint az élfólia kiválasztásával a szoftver ön maga meghatározza a szükséges méreteket a konyhabútor elemeinek összeállításakor. A korpusz összeállításának módja kiválasztásakor a frontok illesztésénél és fogantyúknál a szoftver önállóan tervezi a további kidolgozást (figyelembe véve a végleges dimenziókat is), a fúratok számát és optimális helyét is figyelembe véve megkapjuk a teljes elem kidolgozásának tervét. Csak a szín kiválasztása marad hátra és a konyhabútor-elem gyártásra készen áll.

A szoftverrendszer integrációjával innentől kezdve a gépek minden információval rendelkeznek ami a bútorgyártáshoz szükséges.

Az automatizált raktár kiválasztja a raktárprogramból a kért univerzális anyagot a megfelelő vastagságban, a szabázközpont megfelelő méretekre vágja és mindegyiket megjelöli vonalkóddal, amely alapján azonosíthatóak. Az élfóliázó gép a vonalkód alapján felismeri a leszállított munkadarabot, automatikusan megkapja a darab paramétereit és beállítja a szabás vastagságát és lezárja az anyag végeit élfóliával a megfelelő forrásból. Az elemek további gépi feldolgozása a következő gépen történik a vonalkód felismerése alapján kapott adatokból, automatikusan megtörténik a fúrás a megfelelő számmal a megfelelő koordináták alapján és így minden bútor-elem a megfelelő helyre kerül.

A beszerzési piac legnagyobb részét a romániai Kastamonu termékcsoporton alapszik. Ez a cég többéves múltjával jelen van a piacon és világméretben is ezen a területen.

Az egyik legnagyobb faipari nyersanyag-előállító amely 10%-át lefedi a globális-világpiaci keresletnek. Ugyanígy az egyik vezető előállító a régióban a farostlemez- és melamin gyártásban.

A gépgyártó egyéves garanciaidőt biztosít a fő képviselőtől amelynek székhelye Újvidéken található, ezen idő lejártá után térítésmentes szervizt biztosít az alkatrészek pótlásával.

Az eladás módja maga közvetítőkön keresztül történik: asztalos-iparos szakemberekkel illetve bútortervezésre szakosodott üzletek bútorszalonok révén.

A termékek számára új piaci lehetőséget látunk a kész bútorok kiviteli forgalmazásában, nemzetközi tendereken való részvételt önállóan vagy közvetítő révén.

Az ipari berendezések vásárlásával kapcsolatos előzetes megbeszélések alkalmával a Biesse cég képviselőjénél két újabb külföldi céggel kerülnénk kapcsolatba, Lutz és Petermax cégek Ausztria területéről. Mindkét vállalat sorozatbútorgyártási termékek forgalmazásával foglalkozik, de sok igénylésük van egyedi termékekkel kapcsolatban is, de nincs megfelelő berendezésük egyedi bútorok előállításához, ezért érdeklődésüket fejezték ki bútorgyártási szolgáltatásaink iránt amennyiben rendelkezünk szabad kapacitással. A szoftvermegoldások hasonlósága miatt (ugyanaz a gyártó) az ő terveik kis erőfeszítés árán konvertálhatók és arányozhatók a mi termelői kapacitásunkhoz igazodva.

Ugyanígy a méretre szabott bútorok gyártásában érdekelt a magyarországi Divian konyha- és bútornagykereskedés és gyártó cég, ugyanazon okokból mint ausztriai kollégáik. A méretre gyártott konyhákkal kapcsolatban lennének megrendeléseik, amelyekkel egyedi megoldásokat vihetnének véghez.

A Domus Rappresentanze cég hazai illetőségű, 10 éves tapasztalattal a konyhabútorgyártás terén. Olasz gyártóktól származó konyhák eladásával is foglalkozik Szlovénia, Horvátország, Bosznia és Hercegovina, Szerbia, Makedónia és Magyarország területén és érdekeltek a flexibilisebb dimenziókkal rendelkező bútorok forgalmazása terén.

A természetes egység kiegészítése alkalmas tevékeniségeket a vállalat tulajdonát képezi.

A felszerelés egyes részeinek funkciója

BIESSE bSuite – Tervező és termelésirányító programcsomag

A programcsomag több egységből áll, de részei egy egészként látják el a termelés vezérlését és ellenőrzését az „intelligens” gyárban. A felhasználóbarát kezelőfelületet úgy tervezték, hogy a rendszert a felhasználók eredményesen tudják alkalmazni minden előzetes számítógépes tudás nélkül.

A programcsomag részei:

bSolid – 3D CAD-CAM modul az elemek valósághű modellezésére és az elemek gépi megmunkálásának követésére a munkafolyamatok alatt

bEdge – az élzárás folyamatának a tervezésére és vezérlésére szolgáló modul

bNest – az egyedi munkadaraboknak egy nagyobb egybefüggő táblából való optimális kivágását segíti elő, a gépi folyamatok és a minimális hulladék figyelembevételével

bCabinet – egyedi bútorok vagy akár a teljes beltér tervezésére és megjelenítésére alkalmas modul. A modul szakszerű alkalmazásával a tervezett bútorokat néhány egérmozdulattal gyártásba tehetjük, megőrizve a gyártás alatt is a teljes ellenőrzést az optimalizált folyamatok felett, minimális hulladék mellett és a szükséges gyártási idő előrejelzésével.

bProcess – az egész géppark termelésvezérlésére és ellenőrzésére szolgáló modul. Képes akár a külső megrendelések begyűjtésére és a gyártási tervek elemzése után önállóan generálni a szükséges gyártási terveket és azokat kiküldeni a valós gépekre végrehajtásra. Valós idejű ellenőrzést tesz lehetővé az össz gyártási folyamat felett.

BIESSE Winstore 3D K1 – Automatizált raktár

A rendszer a bútorigipari laptermékek raktározására szolgál. Rakatos kiszerelesből tölti fel a raktárkészletét, a rendelkezésre álló szabad helyen (40x15m) saját belátása szerint helyezi el. A rakodórendszer vákuumrendszerű emelőszerkezet, a táblákat egyesével szállítja, az adott anyag használatának gyakorisága alapján a megfelelő rakodási pozícióba. A rendszer folyamatosan tanul, a használat folyamán változó paraméterek figyelembevételével fejleszti a raktározás módját és szabadidejében optimalizálja a raktárkészletet, szükség esetén teljesen át is rendezi azt, a hatékonyabb kiszolgálás érdekében. A rendszer kiszolgálási kapacitása átlagosan 400 tábla műszakonként. Hálózatba kötve egy intelligens gyárban önállóan és közvetlenül látja el a lapszabász gépek anyagellátását, optimális sorrendben ahogyan azt a gyártási folyamat kívánja, a még felhasználható hasznos maradékokat pedig visszaveszi és raktározza.

SELCO SK4 K1 Sektor 450 – Automatizált szabázközpont laptermékek vágására

Nagykapacitású szabászati központ bútorigipari laptermékek vágására, numerikus vezérléssel. A raktárból közvetlenül veszi át a megmunkálásra kerülő anyagot, majd azt a hálózathoz kapott szabásminta alapján a paraméterek figyelembevételével feldolgozza.

Mindkét tengely mentén elvégzi a bútortalapok vágását, majd minden egyes darabot felcímkéz a munkadaraboknak a későbbi folyamatokban való azonosítása céljából. Képes egyszerre több táblát is feldolgozni, tetszőleges szög alatt végezni a vágást és optimalizálni a saját munkáját a kapott igények alapján.

ALTENDORF F45 ELMO – Automatizált vízszintes lapszabász

A horizontális lapszabász vákuumasztallal a kisebb méretű és összetettebb megmunkálásra váró munkadarabok pontos vágására szolgál. A raktárból közvetlenül veszi át a bútortalapot, majd a vágás után minden darabot felcímkéz a későbbi azonosítás céljából.

STREAM B1 – Automatizált élzáró központ

A legújabb technológiával felszerelt automat élzáróközpont a bútorelemek élzárására szolgál, azaz a bútor terve szerint a címke alapján azonosított munkadarab megfelelő oldalainak élzárását a terv által előírt élzáró anyaggal, a megfelelő vastagságban és a szükséges előmunkák (előmarás, hevítés stb. az élzárás módjának függvényében) valamint a szükséges utómunkák (a záró felületek, élek, végek elmunkálása) elvégzésével hajtja végre.

Az AirForce technológia lehetővé teszi az ún. „null-fugas” élzárást, azaz a munkadarab és az élzáró anyag láthatatlan illesztését, a kész anyag egybefüggő felületet képez. Az AirForce technológia által végzett élzárás vízálló illesztést eredményez, a bútorelemek fokozott vízállósága főleg a konyha- és fürdőszobabútorok esetében jelentős előny.

BIESSE Skipper – Numerikus vezérlésű megmunkáló központ

A nagykapacitású megmunkálóközpont a élzárást követően veszi át a munkadarabokat. Azonosítás után az adatbázisból kapott megmunkálási terv alapján fúrásokat végez a munkadarabon a megfelelő helyeken a szükséges szerszámok használatával, mindezt gyorsan, precízen és hatékonyan. A munkadarabot felkészíti a rögzítőelemek, vasalatok befogadására és az összeszerelés könnyítésére.

ROVER A EDGE 1632 – Numerikus vezérlésű CNC megmunkáló központ

Numerikus vezérlésű megmunkáló központ a 3D-s modellezést és az íves megmunkálást igénylő elemek kidolgozására és utómegmunkálására. Képes bármilyen alakzat kidolgozására az 5D-s munkafejek használatával, íves élzárásra és azok megmunkálására, ezen kívül végez fúrást, vágást bármely tetszőleges tengely mentén, mindezt önállóan az adatbázisból kapott adatok alapján.

Követi a szerszámok állapotát és kéri azok cseréjét amikor az indokoltá válik.

BIESSE COSMO – Önszabályozó prés a bútor dobozainak összeállítására

A Cosmo prés a bútor dobozainak gyors és hatékony összeszerelésére szolgál. Az önszabályozásnak köszönhetően további paraméterezés szükséges nélkül lehetővé teszi hogy az előzőleg összerakásra előkészített elemek a gépbe helyezése után egy gyors préselés után elnyerjék végső formájukat és feszeségüket. Jelentősen gyorsítja a bútorgyártás ezen folyamatát a hagyományos módszerekhez képest.

VIET Opera 5 – Többcélű csiszolóközpont

A végső felületmegmunkáló központ 3 különböző csiszolómunkát képes elvégezni: durva, finom és magasfényű csiszolást. Ez a gép szolgál festés esetén a munkadarabok alapmegmunkálására, a festett munkadarabok utómegmunkálására és a végső felületkezelésre a fából vagy furnérozott lapokból készített munkadarabok esetén.

Italpresse Trans-former – hidraulikus prés sík felületű és 3D-s termofóliás laminálásra

A többcélű lamináló prés használható síkfelületű laminálásra, forgácslapok és MDF lapok furnérozására, vagy HPL, CPL fóliával való borítására, valamint ugyanezen lapok 3D-s termofóliás laminálására. A 3D-s laminálásnál a munkadarabot a CNC megmunkáló központ készíti el a megrendelő igényei szerinti méretben és formában, ezen a gépen pedig fólia kerül rá a kért színintában követve a munkadarab felületi kontúrjait.

Cefla Mito P – Automatizált festőközpont

A festőközpont képes a fából és a faalapú bútortalapokból (főként MDF) készült elemek festésére: frontok, ajtószárnyak, lécek stb festésére alkalmas. A vízbázisú festékek és a száraz szűrőtechnológia használata miatt különösen biztonságos a használata és rendkívül környezetkímélő. A festésre váró munkadarabot érzékelők térképezik fel festés előtt és a rendszer a kapott adatok alapján határozza meg a festőfej szükséges mozgási pályáját, sebességét, a festés szögét a munkadarabhoz viszonyítva és a többi szükséges paramétert. A technológia lehetővé teszi hogy minden egyes darab egyenletes réteg festéket kapjon, tökéletes fedettséggel és minimális anyagvesztéssel. A vízbázisú festékek használata lehetővé teszi a gép gyors és könnyű tisztítását, valamint ezáltal a gyors és biztonságos színváltást a különböző termékek festése folyamán. A festőközpontokhoz kapcsolódik egy zárt helyiség a festett elemek tárolására és szárítására.

A gyár működéséhez szükséges kiegészítő rendszerek:

BOGE Sűrített levegőt biztosító rendszer

Minden gép munkájához nélkülözhetetlen bizonyos mennyiségű sűrített levegő. Ez a rendszer létfontosságú a gyár stabil és biztonságos működéséhez, a sűrített levegő működött számos szerszámot és folyamatot, valamint vezérlésre is szolgál. A hatékonyság érdekében

Elszívó rendszer

A por mint a gyártási folyamatok mellékterméke káros az emberre és a környezetre egyaránt. Ezért már a gyártási egységek tervezésekor előkészítjük a megfelelő védekezési és munkavédelmi eszközöket.

Különösen fontos por eltávolítás a berendezésekről, gépekről és a teljes helységből amit a megfelelő elszívó rendszer kiépítésével érünk el valamint egy ciklon rendszerű szeparátor alkalmazásával. A por levegő segítségével kerül ki a külső elzárt tárolóba, anélkül hogy ebből bármi a környezetbe kerülne.

Az épület formája és rendeltetése

A tervezett gyáregépület földszintes lesz szögletes formával.

Horizontális méretei: 80,00m hosszú, 25,00m széles valamint 7,80m magas.

Az épület előlátott rendeltetése bútorgyári termelés és ennek megfelelően funkcionális kihasználtsággal alakítsuk ki az épület belső helyiségeit figyelembe véve az ilyen rendeltetésre vonatkozó építészeti előírásokat és szabályokat.

Az épületen belül a következő helyiségeket alakítottuk ki:

1 – termelési csarnok1.895,58 m²

2 – iroda.....23,52 m²

3 – ebédlő.....23,52 m²

4 – férfi öltöző.....11,40 m²

össz nettó terület.....1.995,17 m²

bruto terület.....2.052,75 m².

A helyiségeket elrendezését a beruházóval együtt alakítottuk ki, amely elrendezés lehetővé teszi az épület hosszanti bővítését második fázisban.

Az épület bekötő utai a keleti hosszanti oldaláról alakítottuk ki a gyorsabb kommunikáció és közlekedés biztosítása végett a meglévő épülettel a szomszédos 3407/3-as parcellán, amely szintén a beruházó tulajdona.

Tervezett vezetékek

Elektromos vezetékek

Az új épület a közeli montázstrafoállomásra kapcsolódik rá földalatti PP00-A4x16 mm²-es kábel segítségével, amely kábellel együtt FeZn 30x4mm-es galvanizált szallag is kerül a földbe amely szallag kötődik a trafoállomás földelésével a másik végén kapcsolódik az új épület alapjaiba épített földelés szallaggal. Ez a földelés rendszer képezi a védelmet az érintésveszélytől valamint a villám csapástól. Mivel a vállalat tevékenysége a fafeldolgozás az egyéni villámhárítórendszer előrelátott független a villámcsapódás erősségétől.

Az épület kívül led reflektorokkal lesz felszerelve összesen 6 darab.

Belsőleg 20darab led lámpa szerelődik a szükséges fényerő biztosítására.

Klíma berendezések szerelését előláttuk

Az új épület rákapcsolódik az utcai városi csatornarendszerrre új ágazat kiépítésével.

Az új épület rákapcsolódik a meglévő mérőcsoportra a városi vízvezeték az Edvard Kardelj utcában amelyre a meglévő a beruházó tulajdonában lévő épület is kapcsolódik a 3407/3 sz. parcellán.

Csatornázás: baccstopolyai Komgrad Községtelep szabályzata szerint.

Előláttuk a meglévő trafoállomás bővítését a megemelt áramfogyasztás miatt (az össz új fogyasztótételezés: 282.70 kW/h),

azaz a trafokapacitás hozzáigazítását a beépítendő berendezések fogyasztásához ami 630kVA, a meglévő trafoelemek leszerelésével és új egység beszerelésével melynek teljesítménye 630kVA 20kV.

Van építési engedélyünk az új csarnok kiépítésére.

Analiza lokacije

Grad Bačka Topola se nalazi u Srednjobačkom okrugu. Smatra se privredno srednje razvijenim mestom. Pogodan je za trgovinu, industriju za proizvodnju i preradu primarnih poljoprivrednih proizvoda, stolarsku, drvnu, metalnu i drugu industriju.

Grad Bačka Topola (centar grada) udaljen je od Autoputa E-75 (Budimpešta – Beograd) 5km. Asfaltnim putevima veoma dobro povezan je sa okolnim naseljenim mestima i gradovima, Vrbas, Subotica, Senta, Sombor i Novi Sad. Nalazi se pored međunarodne železničke pruge Budimpešta – Beograd sa putničkim i teretnim terminalom koji je u funkciji.

Lokacija našeg budućeg proizvodnog pogona je urbanizovana i uređena. Nalazi se u industrijskoj zoni grada. Udaljenost lokacije od Autoputa E-75 je 1.5 km a udaljenost od železničke stanice 0.5 km.

Na osnovu gore navedenog možemo zaključiti da je lokacija izuzetno povoljna. Posebna pogodnost za našu firmu je blizina saobraćajnica što znatno olakšava dopremanje sirovina kao i otpremanje proizvoda do kupaca.

Proračun kapaciteta i izbor opreme

Preduzeće planira izgradnju proizvodnog postrojenja za proizvodnju delova nameštaja sa kapacitetom koji je prikazan u sledećoj tabeli:

Operacija Jed. mere Projektovani kapacitet po smeni Projektovani kapacitet godišnje

Sečenje m 2.500 660.000

Kantovanje m 2.500 660.000

Laminiranje HIZ 120 ST.080

Pri proračunu maksimalne iskorišćenosti kapaciteta uzet je u obzir prosečan broj od 264 radna dana godišnje, gde je uračunato vreme državnih praznika i zastoja u proizvodnji. Takođe za sada se planira proizvodnja u jednoj smeni od 8h, a u budućnosti i rad u više smena ukoliko poslovne aktivnosti to budu zahtevale.

Pretpostavka je da će u početku iskorišćenost kapaciteta biti niža od maksimalno projektovane zbog mogućih zastoja u proizvodnji izazvanih početkom puštanja u rad opreme, nedovoljne obučenosti zaposlenih i manjom potražnjom za proizvodom našeg preduzeća zbog početnog pojavljivanja na tržištu.

Oprema

U tabeli je prikazana oprema koja će biti sastavni deo našeg novog proizvodnog sistema i koja je neophodna za njegovo funkcionisanje.

Oprema - Opis

BIESSE b Suite - Softverski paket za projektovanje i upravljanje proizvodnjom
BIESSE Winstore 3D K1 - Automatizovani lager pločastih materijala
SELCO SK4 K1 Sektor 450 - Automatizovani krojni centar za sečenje pločastih materijala
ALTENDORF F45 ELMO - Automatizovani horizontalni formatizer
STREAM B1 - Automatizovani sistem za kantovanje (zatvaranje ivica pločastih materijala)
BIESSE Skipper - Mašinski centar sa numeričkom kontrolom
ROVER A EDGE 1632 - Mašinski centar za CNC obradu materijala
BIESSE COSMO - Samopodesiva presa za sastavljanje korpusa
VIET Opera 5 - Višenamenska brusilica
Itaipresse Trans-former - Hidraulična presa za ravno laminiranje i 3D PVC laminiranje termofolijom.
Cefla Mito P - Automatizovan sistem za farbanje
BOGE - Sistem za komprimovani vazduh
Sistem za otprašivanje - Sistem za uklanjanje prašine sa uređaja, mašina i prostora

Osnove tehnološkog procesa

Industrija 4.0 je aktuelni trend u automatizaciji i razmeni podataka u proizvodnim tehnologijama. Uključuje CPS sisteme (cyber-physical system: mehanizmi koji su pod kontrolom i praćenjem računarskih resursa), IoT sisteme (Internet of Things: svakodnevne mašine spojene u stilu Interneta koje rade zajedno) i računarstva u oblaku (Cloud Computing: računarski resursi ponuđeni kao servis preko mreže).

Industrija 4.0 stvara „pametne fabrike“. Unutar modularno strukturirane pametnih fabrika računarski sistemi kontrolišu fizičke procese, stvaraju virtuelnu kopiju fizičkog sveta i donose decentralizovane odluke u opsegu svoga rada. Preko mreže (Interneta) ti sistemi komuniciraju jedni sa drugima i sarađuju, kako unutar organizacije tako po potrebi i sa korisnicima van poslovne organizacije.

Svi proizvodni elementi se projektuju uz pomoć veoma sofisticiranog sistema za projektovanje nameštaja, a na način koji podrazumeva mogućnost davanja parametara prilikom proizvodnje. Konkretno za kuhinjski element definišu se međusobni odnosi svih stranica, ali ne i dimenzije. Izborom debljine oplemenjene iverice, određivanjem krajnje dimenzije elementa kao i izborom debljine kantovanja softver sam odredi potrebne veličine elemenata u sastavu kuhinjskog elementa. Izborom načina sastavljanja korpusa (šraf, tipla, ekscenar), načinu vešanja fronta, izborom kvake itd, softver dalje sam planira potrebnu dalju doradu (uzimajući u obzir i krajnje dimenzije) za broj i mesto bušenja, i određuju se optimalna mesta za bušenje mesta tipli ili ekscentra, šarki ili držača amortizera, kvake, i bez dodatnog troška planiranja dobijemo plan obrade kompletnog elementa. Preostaje nam izbor dezena i kuhinjski element je spreman za proizvodnju.

Kroz integraciju softverskog sistema od ovog trenutka mašine imaju sve informacije za izradu delova kuhinjskog elementa.

Automatizovani magacin uzima iz skladišnog prostora traženi dezin univera u odgovarajućoj debljini, mašina za sečenje ga seče na potrebne komade i svaku od njih obeležava bar kodom kroz koji se svaki komad nameštaja dalje identifikuje. Mašina za kantovanje kad prepozna sečeni deo (na osnovu bar koda), dobija automatski parametre za taj komad i podešava debljinu freze, i zatvara iverice materijala sa kant materijalom iz odgovarajućeg izvora. Dalja mašinska obrada elementa se radi na sledećoj mašini na osnovu podataka dobijenih nakon prepoznavanja bar koda, automatski se izvode bušenja sa odgovarajućim alatom na odgovarajućim koordinatama. Nakon uspešne obrade, elementi za sklapanje se generišu uputstvom za očitavanje bar kodova i tako svaki komad nameštaja dolazi na svoje mesto.

Zalihe materijala potrebne za proizvodnju nameštaja obezbeđuju se iz postojećih zaliha veleprodaje, nisu potrebni dodatni kapaciteti. Naša nabavka najvećim delom se oslanja na grupaciju Kastamonu iz Rumunije. Reč je o kompaniji koja ima dugu istoriju poslovanja i spada u red poznatijih u svetu kada je ova oblast u pitanju. Reč je o jednom od najvećih proizvođača repromaterijala za drvenu industriju koja pokriva 10% globalne tražnje svetskog tržišta. Takođe je jedan od lidera u regionu po proizvodnji sirove iverice i melamina.

Proizvođač mašina obezbeđuje garantni rok od godinu dana preko generalnog zastupnika sa sedištem u Novom Sadu, nakon isteka ovog vremena obezbeđuje doživotno besplatno održavanje uz nadoknadu troškova delova.

Način prodaje podrazumeva prodaju proizvoda preko posrednika: stolara-zanatlija, specijalizovanih radnji za projektovanje nameštaja, salona nameštaja.

Dodatno tržište za proizvode vidimo i u potencijalu za izvoz gotovih nameštaja, učestvovanjem na međunarodnim tenderima samostalno ili preko posrednika za izvođenje montaže.

U toku pregovora za kupovinu opreme, preko proizvođača Biesse iz Italije došli smo u kontakt sa dve zainteresovane strane kompanije. Reč je o kompanijama "Lutz" i "Petermax" iz Austrije. Obe kompanije se bave prodajom nameštaja serijske proizvodnje, ali imaju puno zahteva za nameštaj po meri, a pošto oni sami nemaju opremu za efikasnu proizvodnju unikatnog nameštaja, izjasnile su se da su zainteresovane da vršimo uslužnu proizvodnju za njihove potrebe u slučaju da imamo slobodnih kapaciteta. Zbog sličnosti softverskih rešenja (isti je proizvođač) njihovi planovi proizvoda bi se sa veoma malo napora mogli konvertovati i parametrizovati našim proizvodnim kapacitetima.

Takođe, za uslužnu proizvodnju nameštaja po meri zainteresovana je fabrika i veleprodaja kuhinja "Divian" iz Mađarske, iz istih razloga kao i firme iz Austrije. Imaju zahteve za proizvodnju kuhinja po meri, i za delove nameštaja kojima se poboljšava unikatnost rešenja. "Domus Rappresentanze" je domaća firma sa 10-godišnjim iskustvom u opremanju kuhinja, vrši prodaju italijanskih kuhinja u Sloveniji, Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Srbiji, Makedoniji i Mađarskoj, a zainteresovani su da unaprede svoju prodaju sa nameštajem sa fleksibilnim dimenzijama.

Tok realizacije investicije:

Zemljište za izgradnju hale je u vlasništvu preduzeća.

Funkcije pojedinih delova opreme

Osnovni sistemi

BIESSE b Suite - Softverski paket za projektovanje i upravljanje proizvodnjom.

Softverski paket se sastoji iz više delova koji čine jednu celinu i služe za automatizaciju i kontrolu proizvodnje u „pametnoj“ fabrici. Korisnički interfejs je pravljen da bi se mogao koristiti od strane svih operatera bez posebnih informatičkih predznanja.

bEdge – modul za planiranje i upravljanje zatvaranja ivica pločastih materijala (kantovanje)

bNest – modul za nesting, optimizaciju mašinskih procesa, za izradu raznih unikatnih modela iz jednog komada materijala sa optimalnim iskorišćenjem table

bCabinet – modul za projektovanje i vizuelizaciju nameštaja, sposobna za jednostavno projektovanje kako individualnih nameštaja tako i kompletnih modela enterijera. Optimalnom integracijom ovog modula korisnik može sa nekoliko poteza mišem da prebaci dizajnirane elemente u proizvodnju, imajući pri tom totalnu kontrolu nad istim, optimizacijom proizvodnog procesa, minimalnim stvaranjem otpada i kalkulacijom proizvodnog vremena

bProcess – modul za upravljanje i kontrolu proizvodnje za ceo skup mašina. Sposoban da na osnovu narudžbi i liste nameštaja, sam na osnovu planova proizvodnje generiše operativne procese za proizvodnju i da te operacije prenese na konkretne mašine za izvršenje. Nudi real-time kontrolu svih proizvodnih resursa.

BIESSE Winstore 3D K1 - Automatizovani lager pločastih materijala

Ova mašina služi za lagerovanje pločastih materijala. Prima paletni pločasti materijal, pravi sopstveni lager u domenu svog slobodnog prostora (40x15m), prenosni sistem se oslanja na vakuumske držače koji uzimaju svaku ploču pojedinačno i u zavisnosti od frekventnosti korišćenja datog materijala sprema ga u jedan od svojih pozicija za lagerovanje. Sistem konstantno uči, pošto u svakom trenutku zna koje materijale lageruje, koja je učestalost potreba za određene materijale, unapređuje način lagerisanja na osnovu prethodnih statistika, tj. u slobodno vreme vrši optimizaciju a ako treba i preraspoređuje materijal u magacinu u cilju što efikasnijeg opsluživanja korisnika. Kapacitet sistema je cca 400 tabli po smeni dnevno. Umrežavanjem u pametnu fabriku samostalno opslužuje mašine za sečenje pločastih materijala, po optimalnom redosledu, kako proizvodnja zahteva isporučuje ploče za sečenje direktno na mašine, a ako deo materijala ostaje kao koristan komad, vraća ga u lager.

SELCO SK4 K1 Sektor 450 – Automatizovani krojni centar za sečenje pločastih materijala

Krojni centar pločastih materijala velikog kapaciteta sa numeričkom kontrolom sečenja. Prima materijal za sečenje direktno iz automatizovanog lagera pločastog materijala, shodno potrebama iz krojne šeme koja je dužna da odradi. Seče ploču po zadatim parametrima, po obe ose, obeležava tj. etiketira komad za dalju identifikaciju u procesu proizvodnje. Po potrebi sposoban da seče i više tabli odjednom, da seče pod određenim uglom, da vrši optimizaciju sopstvenog rada na osnovu dobijenih krojnih šema.

ALTENDORF F45 ELMO – Automatizovani horizontalni formatizer

Horizontalni formatizer sa vakum stolom služi za precizno sečenje pločastih materijala manjih dimenzija i komada koji zahtevaju složeniju obradu. Prima materijal iz automatizovanog magacina i obeležava etiketom komad za dalju identifikaciju.

STREAM B1 – Automatizovani sistem za kantovanje (zatvaranje ivica pločastih materijala)

Centar za kantovanje pločastih materijala najnovije tehnologije služi da iskrojene komade nameštaja okantuje, tj zatvori strane iverice koji su predviđeni krojnom šemom, sa odgovarajućom debljinom trake i potrebnom prethodnom obradom (predfrezer, grejanje itd. po potrebi načina zatvaranja) i naknadnom obradom posle kantovanja (obrada ivica kantovanih površina, krajeva itd.). Tehnologija AirForce nudi nevidljivo spajanje kant materijala sa osnovnom pločom, gde je nemoguće odrediti mesto spoja, materijal izgleda kao da je jedna celina, a kao dodatna pogodnost dobija se na taj način i jača vodootpornost ploče koja je kod kuhinjskih i kupatilskih elementa značajna prednost.

BIESSE Skipper – Mašinski centar sa numeričkom kontrolom

Mašinski centar velikog kapaciteta za bušenje koji delove koje su prošli kantovanje prepoznaje sa etikete i na osnovu plana obrade koju dobija iz baze podataka za dotični elemenat vrši bušenje na odgovarajućim mestima sa odgovarajućim alatom brzo, precizno i u optimalnom redosledu. Priprema na taj način elemenat za prihvatanje tipli, za sastavljanje, za montiranje dodatnih elemenata (ručki, šarki, ostale galanterije).

ROVER A EDGE 1632 – Mašinski centar za CNC obradu materijala

Mašinski centar sa numeričkom kontrolom za izradu i finalnu obradu drvnih i pločastih materijala gde se zahteva krivolinijsko i 3D modeliranje. Sposoban da modelira bilo koji oblik zahvaljujući 5D radnoj glavi, sposoban da vrši krivolinijsko kantovanje i obradu ivica, da radi bušenje, sečenje i druge dorade po bilo kojoj osi, a sve to izvodí samostalno na osnovu podataka dobijenih iz baze za modeliranje nameštaja. Prati stanje alata i traži izmenu u slučaju istrošenosti.

BIESSE COSMO – samopodesiva presa za sastavljanje korpusa

Presa Cosmo služi za brzo sastavljanje kutija nameštaja bez stega. Samoregulacija uređaja bez dodatnog podešavanja omogućava da se elementi prethodno pripremljeni za sastavljanje, nakon spajanja elemenata smeste u presu i ona ga za veoma kratko vreme pritisne i postiže se krajnja stegnutost, a tako se eliminiše inače vremenski zahtevno sastavljanje.

VIET Opera 5 – višenamenska brusilica

Centar za finalnu obradu površina materijala sa 3 načina brušenja: grubo brušenje, fino brušenje, brušenje za visoki sjaj. Ovo je mašina za osnovnu pripremu materijala pre farbanja, za doradu materijala posle farbanja i za finalnu obradu delova od drveta ili furniranih ploča.

Italpresse Trans-former – hidraulična presa za ravno laminiranje i 3D PVC laminiranje termofolijom.

Presa za ravno laminiranje može da služi za oplemenjivanje iveričnih ili MDF ploča furnirom, i za oplemenjivanje istih ploča sa 3D PVC folijom (frontovi nameštaja). Kod 3D laminiranja materijal (obično MDF ploča) stiže sa CNC mašine obrađen po zahtevima klijenta, i lepi se folijom u traženom dezinu prateći konture obrade.

Cefla Mito P – Automatizovan sistem za farbanje

Mašina za samostalno farbanje drveta i pločastih materijala od drveta (MDF-a uglavnom), vratnih krila, frontova, lajsni i slično. Farba sa bojama na akrilnoj bazi i sistem sa suvim načinom filtriranja ga čini veoma bezbednim kako za upotrebu tako i za očuvanje sredine.

Senzori izmere tačne konture predmeta koje je postavljen na ulaz u mašinu, i automatski se određuju pokreti glava za farbanje, ugao i pritisak. Na ovaj način svaki pojedinačni komad je optimalno pokriven farbom, sa minimalnim gubitkom materijala. Farbe sa akrilnom bazom čine mašinu lako perivom i omogućuju brze i bezbedne promene boja prilikom pripremanja različitih proizvoda. Komora na drugom kraju mašine sadrži prostor za slaganje i sušenje ofarbanih elemenata.

Pomoćni sistemi

Sistem za komprimovani vazduh BOGE

Sve mašine za izradu nameštaja zahtevaju za rad određenu količinu komprimovanog suvog vazduha. Ovaj sistem je od velikog značaja za stabilan i bezbedan rad čitave fabrike, uz pomoć komprimovanog vazduha se vrše mnoge operacije, regulacije sistema itd. Za postizanje najboljeg učinka projektovan je Boge-ov sistem sa dve kompresorske jedinice koja nam daje određene rezerve i u slučaju kvara u sistemu, eliminišući mogućnost da usled kvara jednog uređaja cela fabrika dođe u zastoј.

Sistem za otprašivanje

Prašina kao nusproizvod proizvodnog procesa ima negativan uticaj na čovekovo zdravlje i okolinu. Tako već pri projektovanju proizvodnih linija biramo opremu predvidevši mere za zaštitu radnog mesta. Od posebne je važnosti uklanjanje prašine sa uređaja, mašina i celokupnog prostora što se postiže implementacijom odgovarajućih postupaka otprašivanja i ciklonskog separatora. Prašina se izvlači vazduhom u spoljni silos zatvorenog tipa pri čemu nema emisije prašine u okolinu.

Oblik i funkcionalne karakteristike objekta

Unutar objekta treba da se formiraju sledeće prostorije:

1 – proizvodna hala1.895,58 m²

2 – kancelarija23,52 m²

3 – trpezarija23,52 m²

Predmetna industrijska zgrada se projektuje sa spratnosti "prizemlje" pravougaonog oblika.

Horizontalni gabariti su mu, dužine 80,00m širine 25,00m, visina mu je 7,80m.

Projektovana zgrada se izvodi sa namenom industrijske proizvodnje nameštaja i shodno navedenoj

nameni su formirane prostorije unutar zgrade sa funkcionalnim iskorišćavanjem prostora a

primenjujući propise i pravila građenja za ovu namenu.

bruto površina.....2.032,73 m².

5 – ženska garderoba.....11,16 m²

Raspored prostorija se organizuje u dogovoru sa investitorom a koja organizacija prostorija omogućava eventualno pružavanje objekta u drugoj fazi.

Prilazi objektu se rešavaju sa istočne podužne strane istog radi omogućavanja brže komunikacione, saobraćajne veze sa postojećim objektom na susednoj parceli broj 3407/3 koji objekat i parcela je takođe u vlasništvu investitora.

Projektovane instalacije

Elektro-instalacija:

- novi objekat se priključuje na najbližu MBTS podzemnim kablom PP00 – A 4X16 mm², a uz

kabel u isti rov se polaže pocinkovana traka FeZn 30X4 mm, koji se povezuje sa radnim

uzemljenjem trafo stanice, a sa druge strane sa temeljnim uzemljivačem objekta.

- Objekat će biti osvetljen LED reflektorima za vanjsku primenu sa bočnih strana proizvodne hale i na krajevima, ukupno sa 6 reflektora. Unutra će se postaviti 20 LED lampi po potrebi proizvodnih procesa

- Predviđaju se klima uređaji

- Merno mesto će se formirati prema uslovima elektrodistribucije do 17,25 kW odobrene snage

Instalacija vodovoda:

- novi objekat se priključuje na postojeći priključak gradske vodovodne mreže u ulici Edvarda

Kardelja preko postojeće merne grupe na susednoj parceli broj 3407/3 u vlasništvu investitora.

- novi objekat se priključuje na gradsku kanalizacionu mrežu u ulici Edvarda Kardelja sa izradom novog priključka shodno uslovima JP Komgrad iz Bačke Topole.

Predviđa se rekonstrukcija postojeće trafostanice zbog povećanja elektroenergetskog kapaciteta (ukupno planirana nova potrošnja 282.70 kW/h) tj prilagođavanja ugrađene opreme na konačnu snagu od 630kVA sa demontažom postojeće opreme i isporukom novog trafoa snage 630kVA 20kV

Predviđa se implementacija sistema komprimovanog vazduha kapaciteta 13060 lit/min u skladu sa potrebama proizvodnih mašina.

Građevinska dozvola za izgradnju novog pogona postoji.

X. MARKETING TERV / MARKETINŠKI PLAN

Ágazati elemzés / Analiza sektora:

Napjaink ipari üzemeiben még mindig a úgynevezett fix-automatizáció azaz magasan-automatizált termelési vonal dominál a nagybani sorozatgyártásban. A termelésben használatos gépek és szerkezeti egységek a meghatározott termék gyártására specializálódtak. Ezen termelés jövedelmező voltának kulcsa a nagybani sorozatgyártás és a termék jelentősen hosszú idejű aktualitása. A kiélezett konkurens helyzetek azonban jelentősen lerövidítették ugyanazon termékek aktualitásának idejét. Hogy időszerűségét megőrizzük, elkerülhetetlen a gyakori innováció az új technológiai eszközök és az érvényben levő trendek terén. Ugyanígy fel kell ismerni, hogy drasztikusan lerövidült az idő az új termékek ötleteinek megvalósításában is. A változó helyzetben a nagybani sorozatgyártás mindinkább egyre kevésbé kifizetődő, és közép-, valamint kisméretű sorozatok gyártására jelentkezik igény. Azonban manapság a kis sorozatokban vagy egyedileg történő gyártás az univerzális használatú szerszámgépekre szakosodott. Innen nagy erőfeszítéseket fektetnek bele ezen gyártási rendszerek megszervezésébe amelyek a kis sorozatok gyártásában elérnék a nagybani sorozatgyártás gazdaságosságát. Így a flexibilis automatizáció elve alapján lehetséges a termelési program gyakori változtatása azaz a hasonló termékek előállítása a gyártásban használatos felszerelés cseréje nélkül. A flexibilis gyártási rendszer a korszerű technológiának köszönhetően magas produktivitást érhet el kis sorozatoknál vagy egyedi termékek gyártásában.

Az automatizációval a következő célok érhetők el:

az emberi erőforrás közvetlen használatának csökkentése a gyártásban

a gyártási folyamat lerövidítése

termelés mértékének megnövelése

a minőség javítása

a termelés költségeinek csökkentése

A termékek külföldi piaca történő gyárása hosszútávúnak tűnik a bútorgyártás teljes ágának ezen gazdaságilag igen kedvező módon történő megindításában a gazdaság minden szintjén, pozitív hatással.

A hazai faipar nagy fejlődési potenciált mutat, valamint komparatív előnyök sorozatát a régió konkurens ágazataival szemben. Fő erőssége a kitűnő nyersanyagalap, hagyomány, olcsó munkaerő, hozzáértés a bútorgyártás terén amely igen fontos a piacon.

Ami igazán jellegzetes a hazai bútoriparban az hogy a vállalatok kínálatában szerepelniük kell minél szélesebb választékú termékínálatnak, amely odáig vezetett, hogy Szerbiában kialakult egy manufaktúrendszer, amely nem engedélyezi a sorozatgyártást. A szerb cégek és termékeik dominánsak a régió országainak piacán, mindenképp a volt jugoszláv tagköztársaságok, Macedónia, Bosznia és Hercegovina, Montenegró de a horvát és az albán piacon is.

A szerbiai cégek jelenlétét tanulmányozva megfigyelhető, hogy kisebb az érdeklődés irántuk, ennek oka a konkurencia jelenlétében kereshető. Manapság mindössze néhány cég folytat kivitt Franciaország, Olaszország, Németország és Svájc piacaira. A cél a jövőben minél több szerbiai cég jelenléte a nyugat-európai piacon, figyelembe véve, hogy azokon a piacokon a kereslet stabil és több pénzeszköz mozgat meg.

A helyzetet, amelyet a volt Jugoszlávia területén magunkénak mondhattunk, elvesztettük a konjunktúra miatt amelyen minden állami tulajdonban levő szerbiai cég átment így a piacra való visszakérülés csak a közvetlen jelenlét által lehetséges, hatásos logisztika és agresszívabb marketingtevékenység révén, cégek tekintetében, de átfogóan, az ország szempontjából nézve is.

7/14/17, 9:02 AM

je optimizirani nekihizninih proizvodnih sistemima nemackog proizvodača Hornag. Kompanija barex u segmentu proizvodnje kuhinja predstavlja trenutno jednog direktnog konkurenta na tržištu. Međutim, na trenutni vojvodine zbog transporta EM Commerce ce i u ovom segmentu imati konkurentsku prednost u pogledu cene, kraćih rokova isporuke i dr.

Takođe, primetan je porast tražnje na inostranim tržištima za nameštaj po meri. Razlog tome je veliki broj fabrika koje se bave serijskom proizvodnjom a nedovoljno proizvođača nameštaja napravljenog po meri kupaca. Predviđanja pokazuju da se isti trend rasta tražnje za ovim proizvodima očekuje i u Srbiji pa možemo reći da bismo uspešnom realizacijom naše investicije postali jedinstveni na domaćem tržištu, što već u startu predstavlja veliku prednost za naše preduzeće u odnosu na konkurente.

A piac szegmentálása / Segmentacija tržišta:

Az elsődleges eladás a bútorgalmazásban a közvetítő általi lenne, asztalosok és iparosok révén. Az eladás célzott szegmense a méretre készített bútor a vevő igényeinek megfelelően (anyag, szín, vastagság, összeállítás módjának kiválasztása). A munkálatok kivitelezője az asztalos aki a meghatározott területen dolgozik, saját vevőkörrel és bútorkészítési és összeállítási szolgáltatásokat nyújt.

A sorozatgyártás azonban nem elégti ki a vevők igényeit de agresszív árpolitikával veszélyezteti a kisvállalkozások és iparosok helyzetét. A piac részeként amely a sorozatgyártással foglalkozó gyártól vesz át, a vállalkozók számára új piacot nyit, így a mi cégünk számára is.

Az EM Commerce szempontjából ugyancsak a piac kiszélesítése következik be. A bútortalpak nagykereskedelmi forgalmazása nem tudja a kisvállalkozások igényeit kielégíteni saját, bútortalpfeldolgozó berendezés nélkül, a sorozatgyártással foglalkozó gyárak pedig nem lehetséges kliensei a nagykereskedelmi eladásnak mert ők közvetlenül a gyártótól szerzik be ugyanazt termékeket, megkerülve a forgalmazási csatornákat.

Nacin primarne prodaje nameštaja bi bio prodaja preko posrednika, stolara i zanatlija. Ciljni segment prodaje je nameštaj koji se izrađuje po meri i zahtevu kupca (izbor materijala, dezen, debljina, načina sastavljanja itd). Izvođač radova je posrednik tj. stolar, koji radi na određenoj teritoriji, ima svojnt klijentelu i nudi svoje usluge izrade i montiranja nameštaja.

Serijska proizvodnja naime nije sposobna da zadovolji posebne zahteve klijenata, ali sa agresivnom cenovnom politikom ugrožavaju položaj malih preduzetnika i zanatlija. Deo tržišta koji se preuzima od fabrika serijske proizvodnje predstavlja za preduzetnike novo tržište, a posredno i za našu kompaniju.

Na stanovišta EM Commerce-a dolazi takođe do proširenja tržišta. Veleprodaja pločastih materijala ne može da opsluži male preduzetnike bez sopstvenih mašina za obradu pločastih materijala, a fabrike sa serijskom proizvodnjom nisu po generalnom pravilu mogući klijenti veleprodaje jer se oni snabdevaju direktno od proizvođača zaobilazeći kanale distribucije.

A termékre/szolgáltatásra vonatkozó kereslet mértéke / Merilo potražnje koje se odnosi na proizvod/uslugu:

Hogy világosabban áttekintsük a befektetésünk kifizetődőségét, és az eladás lehetőségét, kutatást végeztünk Vajdaság területén, Odzaci községben, hogy felbecsüljük a potenciális piac nagyságát, amely a termelésnek ezen módjával nyit és a termékek forgalmazásával. A kutatás helyét az alapján választottuk ki, mert távolabb esik, nagyságában megfelelő és semleges terület a vállalkozásunkra nézve. A felmérés amely a vállalatunk közelében készülne, nem adna pontos és teljes eredményeket. Odzaci város területén 7 megkérdezett potenciális vevő érdeklődést mutatott az együttműködés ezen módjával kapcsolatban és 4 vevővel közülük már előzetes együttműködési szerződést is aláírtunk.

A potenciális piac nagysága ebben a konkrét esetben megközelítőleg 2.000.000 dinár havonta. Az egyéb felmérések a Vajdaság területén történő eladásról a következő táblázattal mutathatók ki:

Sorszám Helység Forgalom RSD Részünk Összeg RSD

1	Novi Sad	6.000.000,00	40,00%	2.400.000,00
2	Subotica	3.800.000,00	40,00%	1.520.000,00
3	Sombor	3.800.000,00	40,00%	1.520.000,00
4	Kikinda	3.800.000,00	40,00%	1.520.000,00
5	Zrenjanin	3.800.000,00	40,00%	1.520.000,00
6	Bačka Palanka	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
7	Bačka Topola	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
8	Bečej	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
9	Ada	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
10	Senta	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
11	Temerin	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
12	Kula	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
13	Vrbas	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
14	Odzaci	1.900.000,00	40,00%	760.000,00
15	Apatin	950.000,00	40,00%	380.000,00
16	Srbobran	950.000,00	40,00%	380.000,00
17	Čoka	950.000,00	40,00%	380.000,00
18	Novi Kneževac	950.000,00	40,00%	380.000,00
19	Kanjiža	950.000,00	40,00%	380.000,00
20	Horgoš	950.000,00	40,00%	380.000,00
21	Bajmok	950.000,00	40,00%	380.000,00
22	Bački Petrovac	950.000,00	40,00%	380.000,00
23	Futog	950.000,00	40,00%	380.000,00
24	Novi Bečej	950.000,00	40,00%	380.000,00
UKUPNO:		47.800.000,00		19.120.000,00

Az eladás módja maga után vonja azon termékek bevezetését az eladásba amelyek eddig nem voltak a vállalat kínálatának része. Ez lehet kárpitozott bútor, világítóberendezések, akár konyhai felszerelések is.

A termékek számára új piaci lehetőséget látunk a kész bútorok kiviteli forgalmazásában, nemzetközi tendereken való részvételt önállóan vagy közvetítő révén.

Az ipari berendezések vásárlásával kapcsolatos előzetes megbeszélések alkalmával a Biesse cég képviselőjénél két újabb külföldi céggel kerültünk kapcsolatba, Lutz és Petermax cégek Ausztria területéről. Mindkét vállalat sorozatbútorgyártási termékek forgalmazásával foglalkozik, de sok igénylésük van egyedi termékekkel kapcsolatban is, de nincs megfelelő berendezésük egyedi bútorok előállításához, ezért érdeklődésüket fejezték ki bútorgyártási szolgáltatásaink iránt amennyiben rendelkezünk szabad kapacitással. A szoftvermegoldások hasonlósága miatt (ugyanaz a gyártó) az ő terveik kis erőfeszítés árán konvertálhatók és arányozhatók a mi termelői kapacitásunkhoz igazodva.

Megoldásokat végre kell tenni.

A Domus Rappresentanze cég hazai illetőségű, 10 éves tapasztalattal a konyhabútorgyártás terén. Olasz gyártóktól származó konyhák eladásával is foglalkozik Szlovénia, Horvátország, Bosznia és Hercegovina, Szerbia, Makedónia és Magyarország területén és érdekeltek a flexibilisebb dimenziókkal rendelkező bútordarabok forgalmazása terén.

Da bismo jasnije sagledali isplativost naše investicije i mogućnosti prodaje sproveli smo istraživanje na teritoriji Vojvodine, mesto Odžaci, kako bismo procenili veličinu potencijalnog tržišta koje se otvara sa ovim načinom proizvodnje i distribucije proizvoda. Mesto smo izabrali zbog njegove relativne daljine, veličine i neutralnosti u pogledu uticaja naše firme. Procena u mestima koja su locirana blizu našeg preduzeća dala bi nepotpune i netačne rezultate. U Odžacima od 7 ispitanih potencijalnih klijenta 5 je pokazalo interesovanje za ovaj način saradnje, a sa 4 od njih potpisali smo i predugovor o saradnji.

Velicina potencijalnog tržišta u ovom konkretnom slučaju je skoro 2.000.000 dinara mesečno. Ostale procene prodaje na teritoriji Vojvodine prikazane su sledećom tabelom:

Redni broj	Naziv mesta	Promet
RSD	Naš udeo	Iznos
RSD		
1	Novi Sad	6.000.000,00 40,00% 2.400.000,00
2	Subotica	3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
3	Sombor	3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
4	Kikinda	3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
5	Zrenjanin	3.800.000,00 40,00% 1.520.000,00
6	Bačka Palanka	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
7	Bačka Topola	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
8	Bečej	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
9	Ada	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
10	Senta	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
11	Temerin	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
12	Kula	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
13	Vrbas	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
14	Odžaci	1.900.000,00 40,00% 760.000,00
15	Apatin	950.000,00 40,00% 380.000,00
16	Srbobran	950.000,00 40,00% 380.000,00
17	Čoka	950.000,00 40,00% 380.000,00
18	Novi Kneževac	950.000,00 40,00% 380.000,00
19	Kanjiža	950.000,00 40,00% 380.000,00
20	Horgoš	950.000,00 40,00% 380.000,00
21	Bajmok	950.000,00 40,00% 380.000,00
22	Bački Petrovac	950.000,00 40,00% 380.000,00
23	Futog	950.000,00 40,00% 380.000,00
24	Novi Bečej	950.000,00 40,00% 380.000,00
UKUPNO:		47.800.000,00 19.120.000,00

Sam način prodaje povlači sa sobom uvođenje proizvoda u prodaju koji dosad nisu bili u osnovnoj ponudi preduzeća. Kod opremanja to može biti tapacirani nameštaj, rasveta ili čak oprema za kuhinje i slično.

Dodatno novo tržište za proizvode vidimo i u potencijalu za izvoz gotovih nameštaja, učestvovanjem na međunarodnim tenderima samostalno ili preko posrednika za izvođenje montaže.

U toku pregovora za kupovinu opreme, preko proizvođača Biesse iz Italije došli smo u kontakt sa dve zainteresovane strane kompanije. Reč je o kompanijama "Lutz" i "Petermax" iz Austrije. Obe kompanije se bave prodajom nameštaja serijske proizvodnje, ali imaju puno zahteva za nameštaj po meri, a pošto oni sami nemaju opremu za efikasnu proizvodnju unikatnog nameštaja, izjasnile su se da su zainteresovane da vršimo uslužnu proizvodnju za njihove potrebe u slučaju da imamo slobodnih kapaciteta. Zbog sličnosti softverskih rešenja (isti je proizvođač) njihovi planovi proizvoda bi se sa veoma malo napora mogli konvertovati i parametrizovati našim proizvodnim kapacitetima.

Takođe, za uslužnu proizvodnju nameštaja po meri zainteresovana je fabrika i veleprodaja kuhinja "Divian" iz Mađarske, iz istih razloga kao i firme iz Austrije. Imaju zahteve za proizvodnju kuhinja po meri, i za delove nameštaja kojima se poboljšava unikatnost rešenja.

"Domus Rappresentanze" je domaća firma sa 10-godišnjim iskustvom u opremanju kuhinja, vrši prodaju italijanskih kuhinja u Sloveniji, Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Srbiji, Makedoniji i Mađarskoj, a zainteresovani su da unaprede svoju prodaju sa nameštajem sa fleksibilnim dimenzijama.

Termék/szolgáltatás egységiségének kialakítása / Izgrađivanje jedinstvenih osobina proizvoda/usluga:

A termékek egyedi tulajdonsága hogy a megrendelő igényei alapján egyedi bútorként készül, de professzionális gyári minőségben. Ilyen gyártási módszerrel vannak a belgrádi Darex doo is berendezkedve, de ő csak a konyhák félig-sorozatszerű gyártására használja. Maga a bútorgyártás módja és disztribúciója egyedi a piacon.

Jedinstvena osobina proizvoda je mogućnost proizvodnje unikatnog nameštaja po meri i željama klijenta, sa profesionalnim kvalitetom fabričke izrade. Za ovaj način proizvodnje opremljen je jedino Darex doo iz Beograda, on se specijalizovao samo za polu-serijsku proizvodnju parametrizovanih kuhinja. Sam način proizvodnje i distribucija proizvoda je jedinstven na tržištu.

A termék/szolgáltatás árképzése / Izrada cena proizvoda/usluga:

S.sz. / R.br.	Termék/termékcsoport ill. szolgáltatás megnevezése / Naziv proizvoda/grupe proizvoda odnosno usluga	Egység / Jedinica	Eladási egységár PDV nélkül 2016-ban / Prodajna jedinična cena bez PDV-a 2016. godini	Eladási egységár PDV nélkül 2017-ben / Prodajna jedinična cena bez PDV-a 2017. godini	Eladási egységár PDV nélkül 2018-ban / Prodajna jedinična cena bez PDV-a 2018. godini
------------------	--	----------------------	---	---	---

Saját adataim		Aktuális pályázatok			Kijelentkezés	
			geom	geom	geom	
1	Bútorlapok vágása / Secenje iverice, MDF	m	13	13	13	
2	Élzárás / Kantovanje ABS	m	100	100	100	
3	CNC megmunkálás / CNC obrada uslužno	m	125	125	125	
4	Festés / Uslužo farbanje	m2		1850	1850	
5	Laminálás / Laminiranje	m2		800	800	
6	Konyhák / Kuhinje	m		12500	12500	
7	Plakár / Plakari	m		10500	10500	
8	Komód / Komode	m		8000	8000	
9	Egyéb / Ostalo	m		5000	5000	

Reklámtevékenység / Reklamna delatnost:

A reklámtevékenység és marketingkampány minden piaci szegmensnél külön kerül megtervezésre, a megfelelő kommunikációs csatornákon.

A tervezett reklámtevékenységek a következők:

a potenciális ügyfelek székhelyein történő prezentációk, kínálatunk és az aktuális bútorgyártási trendek bemutatása

a termékvonal védjegyzése

a termékbemutatót szolgáló weboldal kidolgozása és frissítése

nemzetközi kiállítások látogatása és azokon való részvétel

reklámanyagok kidolgozása és terjesztése

terepi kooperánsok marketingköltségeiben való részvétel a megvalósított forgalommal arányban

Reklamne aktivnosti i marketinške kampanje će biti dizajnirane posebno za svaki tržišni segment kroz prilagođene kanale komunikacije.

Planiramo sledeće reklamne aktivnosti:

- Prezentacije po gradovima potencijalnim klijentima i upoznavanje sa našom ponudom i trendovima u proizvodnji nameštaja

- Brendiranje linije proizvoda

- Izrada i ažuriranje web stranice posvećene proizvodnji

- Posete i učešća na međunarodnim sajmovima

- Izrada i distribucija promotivnih materijala

- Učestvovanje u marketinškim troškovima terenskih kooperanata srazmerno ostvarenom prometu

Lehetséges korrekciós intézkedések, értékesítéshez kapcsolódó szolgáltatások / Moguće korektivne mere, usluge vezane za prodaju:

A kliensekkel kötött szerződések alapkonceptiója hogy csak az általános együttműködés feltételeit rögzítik, az árak, fizetési feltételek, és egyéb kedvezmények (mennyiségi kedvezmények, évi és egyéb bónuszok) a szerződés anektálásával történik.

A megvalósított forgalommal arányosan részt vállalunk partnereink marketing költségeiben.

Az árérzékeny és kritikus helyzetekben a nagykereskedés által lehetőségünk van a bejövő árak módosítására (csökkentésére)

Svi ugovori sklopljeni sa klijentima (stolarima-preduzetnicima) koncipirani su tako da sadrže opšte uslove saradnje i predviđaju ankesiranje baznog ugovora za cene, način i dinamiku plaćanja, dodatne pogodnosti u smislu količinskih rabata, godišnjih bonusa za promet itd.

Srazmerno sa ostvarenim prometima učestvujemo u marketinškim troškovima terenskim kooperantima.

Kod kritičnih situacija postoji mogućnost korekcije (smanjenja) ulaznih troškova proizvodnje zahvaljujući povezanosti sa veleprodajom.

Piaci prognózis / Tržišna prognoza:

Termék/termékcsoport ill. szolgáltatás megnevezése / Naziv proizvoda/grupe proizvoda odnosno usluga	Értékesítési volumen (db) 2016 / Prodajni volumen (komad) 2016	Tervezett értékesítési volumen (db) 2017 / Planirani prodajni volumen (komad) 2017	Tervezett értékesítési volumen (db) 2018 / Planirani prodajni volumen (komad) 2018
Bútorlapok vágása / Secenje iverice, MDF		52534	91204
Élzárás / Kantovanje ABS		52534	91204
CNC megmunkálás / CNC obrada uslužno		10507	18241

Saját adataim		Aktuális pályázatok		Kijelentkezés
Megnevezés / Naziv proizvoda/grupe proizvoda odnosno usluga	2016 / Prodajni volumen (komad) 2016	Planirani prodajni volumen (komad) 2017	Planirani prodajni volumen (komad) 2018	
Festés / Uslužo farbanje		946	1642	
Laminálás / Laminiranje		2522	4378	
Konyhák / Kuhinje		0	5950	
Plakár / Plakari		0	7084	
Komód / Komode		0	3099	
Egyéb / Ostalo		0	14876	

XII. PÉNZÜGYI TERV / FINANSIJSKI PLAN

PÉNZÜGYI TERV / FINANSIJSKI PLAN:

A beruházás üzleti tervének csatolmányaként bemutatott 2016-os eredménymérleg azt mutatja, hogy a 2016-os évben az áru eladásából származó bevétel a 2015-ös évhez viszonyítva 7.3%-kal csökkent. Ez a jelenség nem a piaci veszteség következménye, hanem a 2016 második negyedévében bekövetkezett, fő beszállító változtatása. Két hónapig az előző beszállítótól származó tartalékaink voltak raktárkészleten, csökkentett árakkal.

Tervezett bevételek

A bemutatás és mellékletei azt mutatják, hogy a bevétel részét legnagyobb arányban az eladásból és a szolgáltatásból származó bevétel képezi. 2017-ben az össz beruházás egy részére donációval rendelkezünk 151.861.858 RSD értékben és rendkívüli bevételként egy zombori illetőségű üzlethelység eladásából származó összeg, 52.948.000 RSD. Az elkövetkező években a bevétel kizárólag az alapvető tevékenységi kör bevételeként várható.

Tervezett kiadások

A kimutatások alapján megállapítható, hogy az össz költség legnagyobb részét az áru és anyag beszerzése képezi. Ezek követik a az eladás növekedési trendjét az évek során és összefüggnek egymással. Az amortizációs költségek a 2017-es évben jelentősen alacsonyabb a következő évekhez képest mivel 2017-ben beruházás készül. Az egyéb nem tervezett kiadások tétel a 2017-es évre 51682.223 RSD értékben abból a különbségből adódik, amely a Zombor területén levő üzlethelyég könyvelési és eladási értéke között áll fenn, 41.682.223 RSD és 10.000.000 RSD megfizetetlen követelés részeként.

Az eredménymérleg terve

A 2017-es évben a nettó haszon jelentősen nagyobb a következő évekre kivetítve a rendkívüli bevételek miatt amelybe beleszámít a donáció és az üzlethelység eladásából származó bevétel. Minden következő évben látható a haszon növekedése, összefüggésben az üzleti tevékenység növekesésével.

Megjegyzés: rendkívüli bevétel a 2017-es évben 52.948.000 RSD az üzlethelység eladásából származik, amely már szerződés tárgyat képezi, innen származó rendkívüli bevétel 41.682.222,50 RSD a helység könyvelőségi értékéből 94.630.222,50 RSD. Ezt a bevételt az Alpha Bank hosszúlejáratú hitelének törlesztésére fordítjuk.

Az állapotmérleg terve

Az eladás növekedésével arányban növekednek a beszállítók iránti kötelezettségek is, a vevő felé irányuló követelések, árutartalékok. A 2017-es évben a forrásaink alacsonyab szintűek, a vevőktől származó bevételek és pénzügyi ekvivalenciák a befektetés finansziális részének kötelezettségei miatt, 78.223.664 RSD értékben, amelynek részét képezi a már megvásárolt földterület az új termelési részleg kiépítésére 11.749.011 RSD értékben.

A rentabilitás belső mértéke

A gazdasági folyamatokból származó nettó bevételekből különböző leszámítolási kamatlábat alkalmaznak és ez alapján határozzák meg a diskontna stopa azon értékét amely a nettó bevétel jelenlegi értékét nullára vezeti vissza. Ami azt jenti, hogy a belső rentabilitási kamatláb az a leszámítolási kamatláb, amely kiegyenlíti a negatív bevétel jelenlegi értékét a gazdasági folyamatban a pozitív bevétel jelenlegi értékével. A rentabilitás belső kamatlába képezi a legmagasabb kamatlábat amelyet a projekt elbír, az a feltételezés mellett, hogy az egész projektet finanszírozása hitelből történik. Amennyiben a belső rentabilitási kamatláb magasabb a leszámolási kamatlábnál, azaz a befektetett tőke átlagáránál, a projekt elfogadható, a rentabilitás ezen aspektusából is.

A rentabilitás belső mértéke ebben az esetben 33,5%.

A befektetett tőke megtérülésének ideje: a a befektetett eszközök visszatérítésének metódusa alapján szükséges periódust kell megállapítani, amelyen belül megtérül a befektetés. Ez az időszak operatíván meghatározható azon a módon, hogy a gazdasági folyamatokból a projekt realizációjának kezdetén amelyeknek negatív értékük van, akkumulációval fedezzék, illetve pozitív értékekkel a projekt további éveiben. Abban az évben, amikor a befektetést amortizációval fedik le, az инвестиция úgy térül meg hogy abban az évben a visszatérítés időszakát jegyzik.

Sorszám Év Nettó profit Kumulatív nettó profit

1 I godina -232.643.250,41 -232.643.250,41

2 II godina 82.480.019,22 -150.163.231,19

3 III godina 82.173.183,02 -67.990.048,17

4 IV godina 82.912.176,08 14.922.127,91

Az investíciós befektetés visszaadásának periódusában idő szükséges, hogy a projektből származó bevételekkel lefedjünk minden investíciós kiadást. A kumulatív nettó bevétel azt mutatja, hogy az investíció megtérítésének periódusa a harmadik évben kezdődik, azaz 3 év, 9 hónap és 29 nap múlva.

A projekt általános leírásában kiemeltük a befektetés szükségességeit és a célokat amelyeket kitűztünk a termelési kapacitás megnövelésével. A bemutatottak alapján megállapíthatjuk, hogy ezen szükségletek kielégítésével a kitűzött célok nagymértékben megvalósíthatók.

A szóban forgó projekt kitűnő nyereségességű, nagyobb kockázati tényezők nélkül, ezzel összefügg az a tényező is, hogy olyan tevékenységi kör kibővítését látja elő, amelyben a befektető már jelentős tapasztalattal és eredménnyel rendelkezik.

A pénzügyi-piaci értékelés mindhárom mutatója pozitív értékelést eredményez:

A befektetett eszközök megtérülése 4 év

A nettó jelenlegi érték jelentősen magasabb mint 0 és értéke 459.819.415,00 RSD

A tejsorolatok alapján megállapítanánk, hogy a projekt jövedelmező, nyereséges a berektető, a nitelítő és a KPI egészenek számára. Ezáltal megdermít a tanogatest és az eszközök igényelt magasságában azon tereteket, amelyeket a berektetésekről és investíciókról szóló törvény előlított.

A vállalat üzleti stratégiája

Az által elsődleges eladás közvetítőn keresztül történne: asztalosok és iparosok által. Az eladás végső szegmensét a vevő megrendelése alapján elkészített bútor képezné, a kiválasztott anyag, szín, összeállítás módja, stb. A kidolgozás elvégzője a közvetítő asztalos, aki meghatározott területen dolgozik, saját ügyfélkörrel rendelkezik és saját szolgáltatásokat is nyújt a bútor kidolgozása és összeállítása terén.

A sorozatgyártás azonban nem elégti ki a vevők igényeit de agresszív árpolitikával veszélyezteti a kisvállalkozások és iparosok helyzetét. A piac részeként amely a sorozatgyártással foglalkozó gyáraktól vesz át, a vállalkozók számára új piacot nyit, így a mi cégünk számára is.

Az EM Commerce szempontjából ugyancsak a piac kiszélesítése következik be. A bútorlapok nagykereskedelmi forgalmazása nem tudja a kisvállalkozások igényeit kielégíteni saját, bútorlapfeldolgozó berendezés nélkül, a sorozatgyártással foglalkozó gyárak pedig nem lehetséges kliensei a nagykereskedelmi eladásnak mert ők közvetlenül a gyártótól szerzik be ugyanazt termékeket, megkerülve a forgalmazási csatornákat.

Az ipari berendezések vásárlásával kapcsolatos előzetes megbeszélések alkalmával a Biesse cég képviselőjénél két újabb külföldi céggel kerültünk kapcsolatba, Lutz és Petermax cégek Ausztria területéről. Mindkét vállalat sorozatbútorgyártási termékek forgalmazásával foglalkozik, de sok igénylésük van egyedi termékekkel kapcsolatban is, de nincs megfelelő berendezésük egyedi bútorok előállításához, ezért érdeklődésüket fejezték ki bútorgyártási szolgáltatásaink iránt amennyiben rendelkezünk szabad kapacitással. A szoftvermegoldások hasonlósága miatt (ugyanaz a gyártó) az ő terveik és erőfeszítés árán konvertálhatók a mi termelői kapacitásunkhoz igazodva.

Ugyanígy a méretre szabott bútorok gyártásában érdekelt a magyarországi Divian konyha-és bútornagykereskedés és gyártó cég, ugyanazon okokból mint ausztriai kollégáik. A méretre gyártott konyhakkal kapcsolatban lennének megrendeléseik, amelyekkel egyedi megoldásokat vihetnének véghez.

A Domus Rappresentanze cég hazai illetőségű, 10 éves tapasztalattal a konyhabútorgyártás terén. Olasz gyártóktól származó konyhák eladásával is foglalkozik Szlovénia, Horvátország, Bosznia és Hercegovina, Szerbia, Makedónia és Magyarország területén és érdekeltek a flexibilisebb dimenziókkal rendelkező bútorarabok forgalmazása terén.

Komparatív előnnyel rendelkezünk abban a tekintetben, hogy a nyersanyagot saját nagykereskedésünkből szerezzük be ezért lehetőségünk nyílik arra, hogy azonnal reagáljunk, amennyiben változás következik be a piacon, ugyanígy abban az esetben ha az újrahasznosításon történő megtakarítással javíthatjuk piaci helyzetünket.

A befektetés megvalósításával vállalatunknak új munkaerőre lesz szüksége. Számuk és végzettségük részletes kimutatása a beszámoló részét képezi. Az összesen 20 személy bevonható a munkaerőpiacról azonban a munkaező külföldre áramlását figyelembe véve Ezen célokkal összhangban a vállalat szerződést kötött a szabadkai Politechnikai Szakközépiskolával, a tanulók képzésével kapcsolatos együttműködés érdekében, a következő szakterületeken: erdészeti és faipar, asztalos és bútorfeldolgozási szakmunkatárs. A tanulók számára gyakorlati oktatást biztosítunk az érvényes tanterv alapján, munkát biztosítunk a középiskola elvégzése után. Ösztöndíjat biztosítunk az alkalmazottak gyermekeinek egyetemi tanulmányai során és munkahelyet biztosítunk számukra. Vállalatunk erősségei: ismertség a piacon a szolgáltatások kiváló minősége, fejlett belső szállítási hálózat, a létező értékesítési központok jó elhelyezkedése, rátermett, szakképzett és megfelelő szakmunkatársak, jó együttműködés a vevőkkel, a körülményekhez képest korszerű termelési módszerek.

Hátrányok: fejletlen eladási hálózat a külföldi piacon, gyengébb szervezési alkalmazkodás a megnövekedett kereslethez igazodva, a marketingtevékenység elégtelen volta, kisebb leállások a termelésben.

Bilans uspeha 2016 izveden u Poslovnom planu investicije (priložen u celovitoj formi kao prilog) pokazuje da je u 2016. god prihod od prodaje robe smanjen za 7,3% u odnosu na 2015. godinu. Takav trend nije posledica tržišnih kolebanja već promena glavnog dobavljača u drugom kvartalu 2016. godine. Dva meseca smo imali praznjenje zaliha robe starog dobavljača po umanjenim cenama.

Planirani prihodi

Projekcija i prilog pokazuje da najveći udeo u ukupnim prihodima imaju prihodi nastali prodajom proizvoda i usluga. U 2017. godini imamo donaciju za deo ukupne investicije u iznosu od 151.861.858 RSD i vandretni prihod od prodaje poslovnog prostora u Somboru u iznosu od 52.948.000 RSD. U svim narednim godinama, prihod je isključivo od obavljanja osnovne delatnosti.

Planirani rashodi

Iz prikaza možemo zaključiti, da najveće učešće u ukupnim troškovima imaju troškovi nabavke robe i materijala. Oni prate trend rasta prodaje po godinama i uzajamno su povezani. Trošak amortizacije u 2017. godini je značajno niži u odnosu na naredne godine iz razloga što je u 2017. godini investicija u pripremi. Stavka ostali vandretni troškovi u 2017. godini u iznosu od 51.682.223 RSD sastoji se od razlike između knjigovodstvene i prodajne vrednosti poslovnog prostora u Somboru u iznosu od 41.682.223 RSD i 10.000.000 RSD nenaplaćenih potraživanja.

Plan bilansa uspeha

U 2017. godini Neto profit je značajno veći u odnosu na sledeće godine projekcije zbog vandretnih prihoda u koje ulaze donacija i prihod od prodaje objekta. U svakoj sledećoj godini vidi se rast profita povezan sa povećanjem poslovnih aktivnosti.

Napomena: Vandretni prihod od 52.948.000,00 RSD u 2017. godini je planiran od prodaje poslovnog prostora u Somboru koja je već ugovorena, pa odatle i Vandretni rashod od 41.682.222,50 RSD, zbog knjigovodstvene vrednosti ovog poslovnog prostora od 94.630.222,50 RSD. Ovaj prihod biće iskorišćen za prevremenu otplatu dugoročnog kredita kod Alpha Banke.

Plan bilansa stanja

Kako se povećava obim prodaje srazmerno tome povećavaju se obaveze prema dobavljačima, potraživanja od kupaca, zalihe robe. U 2017. godini imamo nizak nivo zaliha, potraživanja od kupaca i novčanih ekvivalenta, zbog obaveze za finansiranje dela investicije iz sopstvenih sredstava u iznosu od 78.223.664 RSD, od čega je već kupljeno zemljište za izgradnju pogona u iznosu od 11.749.011 RSD.

Interna stopa rentabilnosti

Na neto prilive iz Ekonomskog toka efekata primenice se različite diskontne stope i na taj način utvrditi ona vrednost diskontne stope koja sadašnju vrednost neto priliva iz ekonomskog toka svodi na nulu. Znači, interna stopa rentabilnosti je ona diskontna stopa koja izjednačava sadašnju vrednost negativnih neto primitaka u ekonomskom toku sa sadašnjom vrednošću pozitivnih primitaka. Interna stopa rentabilnosti predstavlja najvišu kamatnu stopu koju projekat može da podnese, pod pretpostavkom da se ceo projekat finansira iz kredita. Kako je interna stopa rentabilnosti viša od diskontne stope, odnosno od prosečne cene angažovanja kapitala, projekat je prihvatljiv i sa ovog aspekta rentabilnosti.

Interna stopa rentabilnosti u ovom slučaju iznosi 33,50 %.

Vreme povraćaja uloženog kapitala: po metodi povraćaja uloženih sredstava, utvrđuje se potreban period u veku projekta u kojem će se vratiti uložena sredstva. Ovo razdoblje će se operativno utvrditi na taj način da se iz Ekonomskog toka na početku realizacije projekta koja imaju minus vrednosti pokriju akumulacijom, odnosno pozitivnim vrednostima u ostalim godinama veka projekta. U godini u kojoj ulaganja budu pokrivena akumulacijom, investicija se vraća tako da se do te godine meri razdoblje povrata.

R.Br. Godina Neto profit Kumulativni neto profit

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

3 III godina 82.173.183,02-07.990.048,17
4 IV godina 82.912.176,08 14.922.127,91

Period povraćaja investicionog ulaganja je vreme potrebno da se prihodima od projekta pokriju svi investicioni rashodi. Kumulativni neto priliv pokazuje da period povraćaja investicije nastaje tokom treće godine odnosno za 3 godine, 9 meseci i 29 dana.

U opštem opisu projekta su istaknute potrebe ulaganja po ovom projektu i ciljevi koje želimo postići povećanjem proizvodnih kapaciteta. Na osnovu poslovnog plana možemo zaključiti da će te potrebe biti zadovoljene, a postavljeni ciljevi u visokom stepenu ostvareni.

Po našem ubeđenju, a računice isto pokazuju, radi se o projektu sa odličnom profitabilnošću, bez većih i uz to lako podnošljivih rizika, a u prilog tome posebno ide činjenica da je reč o nastavku delatnosti u kojoj Investitor ima iskustvo i postignute dobre rezultate.

Finansijko - tržišna ocena je po sva tri pokazatelja dala pozitivne rezultate:

- Povratak uložених sredstava je za 4 godine.
- Neto sadašnja vrednost (NSV) je značajno veća od 0 i iznosi 459.819.415,00 dinara.
- Interna stopa rentabilnosti (ISR) je veća od diskontne stope i iznosi 33,5%.

Svi pokazatelji ekonomske efikasnosti projekta imaju pozitivne i visoke vrednosti. Posebno ohrabruju pokazatelji koji ukazuju na zarađivačku snagu, pa time i na kreditnu sposobnost Investitora. Oni su u ovom projektu na zavidnom nivou.

Iz navedenog se može zaključiti da je naš projekat profitabilan i da od njega imamo koristi i mi kao Investitor, kreditor kao i društvo u celini. Samim tim, duboko verujemo, zaslužuje podršku u visini zahtevanih sredstava, pod uslovima i na način koji su predviđeni priloženim Programom ulaganja u investiciju.

Tržišna strategija preduzeća

Način primarne prodaje nameštaja će biti prodaja preko posrednika, stolara i zanatlija. Sa svima njima sklapamo (već smo sklopili desetak) ugovora o dugoročnoj saradnji, sa uslovom koji će ih u materijalnom smislu eksponencijalno motivisati za saradnju. Ciljni segment prodaje je nameštaj koji se izrađuje po meri i zahtevu kupca (izbor materijala, dezen, debljina, načina sastavljanja itd). Izvođač radova je posrednik tj. stolar, koji radi na određenoj teritoriji, ima svoju klijentelu i nudi svoje usluge izrade i montiranja nameštaja.

Serijska proizvodnja naime nije sposobna da zadovolji posebne zahteve klijenata, ali sa agresivnom cenovnom politikom ugrožavaju položaj malih preduzetnika i zanatlija. Deo tržišta koji se preuzima od fabrika serijske proizvodnje predstavlja za preduzetnike novo tržište, a posredno i za našu kompaniju.

Sa našeg stanovišta dolazi takođe od proširenja tržišta. Veleprodaja pločastih materijala ne može da opsluži male preduzetnike bez sopstvenih mašina za obradu pločastih materijala, a fabrike sa serijskom proizvodnjom nisu po generalnom pravilu mogući klijenti veleprodaje jer se oni snabdevaju direktno od proizvođača zaobilazeći kanale distribucije.

U toku pregovora za kupovinu opreme, preko proizvođača Biesse iz Italije došli smo u kontakt sa dve zainteresovane strane kompanije iz Austrije. Obe kompanije se bave prodajom nameštaja serijske proizvodnje, ali imaju puno zahteva za nameštaj po meri, a pošto oni sami nemaju opremu za efikasnu proizvodnju unikatnog nameštaja, izjasnile su se da su zainteresovane da vršimo uslužnu proizvodnju za njihove potrebe. U takvim saradnjama vidimo veliku šansu. Za uslužnu proizvodnju nameštaja po meri zainteresovana je i fabrika i veleprodaja kuhinja "Divian" iz Mađarske, iz istih razloga kao i firme iz Austrije. Imaju zahteve za proizvodnju kuhinja po meri, i za delove nameštaja kojima se poboljšava unikatnost rešenja. "Domus Rappresentanze" je domaća firma sa 10-godišnjim iskustvom u opremanju kuhinja, vrši prodaju italijanskih kuhinja u Sloveniji, Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Srbiji, Makedoniji i Mađarskoj, a zainteresovani su da unaprede svoju prodaju sa nameštajem sa fleksibilnim dimenzijama.

Imamo komparativnu prednost, što sirovinu crpimo iz naše veleprodaje pločastih materijala, pa ćemo biti u prilici da istog momenta reagujemo, ako se nazire neka promena na tržištu, isto tako, u slučaju uštede na repro materijalima, momentalno možemo poboljšati tržišnu poziciju naših kooperanata.

Realizacijom investicije naše preduzeće će imati potrebu za zapošljavanjem novih radnika. Njihov broj i kadrovska struktura detaljno su razrađeni u integralnoj verziji poslovnog plana. Od ukupno 20 osoba, većinu je moguće pribaviti sa tržišta, ali dugoročno, pre svega zbog opasnosti odliva stručne radne snage u inostranstvo, sklopili smo ugovor sa Politehničkom Školom iz Subotice, za saradnju na edukaciji učenika u području rada Šumarstvo i obrada drveta, za obrazovne profile stolar, i operatere za izradu nameštaja. Za učenike obezbeđujemo izvođenje praktične nastave prema važećem nastavnom planu i programu, i obezbeđujemo za njih posao nakon završetka školovanja. Nudimo stipendiju za univerzitetsko obrazovanje za decu zaposlenih, i za njih isto obezbeđujemo posao.

Snage našeg preduzeća su: prepoznatljivost na tržištu, visok kvalitet usluga, razvijena mreža unutrašnjeg transporta na domaćem tržištu, dobre lokacije postojećih distributivnih centara, sposoban, iskusan i kvalitetan stručni kadar, uska saradnja sa kupcima, relativno savremen način proizvodnje - u odnosu na okruženje

Slabosti koji postoje su: nerazvijena mreža prodaje na međunarodnom tržištu, slabija organizaciona prilagođenost povećanom obimu posla, nedovoljna posvećenost marketinškim aktivnostima, manji zastoji u proizvodnji

A vállalkozás-fejlesztés forrásigénye / Sredstva potrebna za razvoj poslovanja:

Megnevezés / Naziv	Összeg (RSD) / Iznos (RSD)	Magyarázat / Objašnjenje
Fejlesztési költségek / Troškovi razvoja		
Beruházási költségek / Troškovi investicija	387058006.02	Építéshez szükséges telek / Zemljište za izgradnju hale, Gyártócsarnok / Proizvodna hala, Gépek / Oprema: Winstore 3D K1, Porelszívó rendszer / Sistem za otprašivanje, Biesse Skipper, Biesse Opera 5.3.3, Biesse Cosmo, Biesse ROVER A EDGE 1632, Biesse STREAM B1/8.0, SELCO SK4 - K1 Sektor 450, Italtapresse Trans-former, A gépek szállítása és biztosítása valamint a projekt folyamatainak tervdokumentációjának és technikai feltételeinek

Saját adataim

Aktuális pályázatok

Kijelentkezés

Kidolgozása / Transport i
osiguranje mašina i izrada
projekta i tehničke
dokumentacije tehnološkog
procesa, Trafóállomás
bővítése / Proširenje trafo
stanice, Cefla Mito P, Sűrített
levegőt szolgáltató rendszer
/ Sistem za komprimovani
vazduh BOGE, Altendorf F45
ELMO

Engedélyek, tanúsítványok,
licenckek költségei / Troškovi
dozvola, uverenja, licenci

Készletek (áru, nyersanyag,
segédanyag, alkatrészek) /
Zalihe (roba, sirovina,
pomoćni materijali, rezervni
delovi)

Adminisztrációs költségek /
Administrativni troškovi

Átmeneti működési tartalék /
Privremena operativna
rezerva

Összesen / Ukupno

387058006.02

0

A vállalkozás tulajdonában lévő ingatlanok és eszközök / Nekretnine i opreme u vlasništvu preduzeća:

Megnevezés / Naziv	Könyv szerinti érték (RSD) / Vrednost prema poslovnoj knjizi (RSD)	Éves amortizáció %-a / Godišnja amortizacija u %	Éves amortizáció értéke (RSD) 2017 / Vrednost godišnje amortizacije (RSD) 2017	Éves amortizáció értéke (RSD) 2018 / Vrednost godišnje amortizacije (RSD) 2018
Üzlethelység-üzlet 1-2 - Topolya / Poslovni prostor-prodavnica. 1-2 - Bačka Topola	2668106.49	2.5	66702.66	65035.10
Raktárhelység és irodahelységek Edvard Kardelj - Topolya / Objekat magacin i kancelarije Edvarda Kardelja - Bačka Topola	36284276.54	2.5	907106.91	884429.24
Üzlethelység - Jagodina / Poslovna zgrada - Jagodina	36531705.61	2.5	913292.64	890460.32
Üzlethelység - Kraljevo / Poslovna zgrada - Kraljevo	84738093.75	2.5	2118452.34	2065491.04
Raktárhelység -Zombor előkészületben / Magacin -sombor u pripremi	94630222.50	2.5	2365755.56	2306611.67
Gyártórészleg / Proizvodni pogon - novi	82731109.68	2.5	0	2068277.74
Telek Topolya / Zemljište Bačka	783730.15	0	0	0

31 of 55

7/14/17, 9:02 AM

Saját adataim	Aktuális pályázatok				Kijelentkezés
megnevezés / NEM	prema poslovnoj knjizi (RSD)	Poslovna amortizacija u %	Prema poslojnoj amortizacije (RSD) 2017	Prema poslojnoj amortizacije (RSD) 2018	
Topola					
Telek Topolya / Zemljište Bačka Topola	11749011.00	0	0	0	
Tehergépjármű Mercedes BT 002-0C / Teretno vozilo Mercedes BT 002-0C	82302.31	10	8230.23	7407.21	
TargoncaT-50548 / Viljuškar T-50548	1723780.17	5	86189.01	81879.56	
Punto Van 1.2 60 3P Tehergépjármű / Punto Van 1.2 60 3P Teretno vozilo	117697.14	10	11769.71	10592.74	
Gépjármű FORD CONNECT LWB 1.8 TDC I VAN FWD / Vozilo FORD CONNECT LWB 1.8 TDC I VAN FWD	384329.49	10	38432.95	34589.65	
Tehergépjármű mercedes atego 1323 / TERETNO VOZILO MARKE MERCEDES TIP ATEGO MODEL 1323	646948.80	10	64694.88	58225.39	
Vontató koegel an 18 / PRIKOLICA KOEGEL AN 18	430173.33	10	43017.33	38715.60	
IVECO STRALIS	1020000.00	5	51000.00	48450.00	
Vontató schwartzmuller tip.pa3/e / UPOT.TERETNA PRIKOLICA SCHWARTZMULLER TIP.PA3/E	71250.00	15	10687.50	9084.38	
Toyota targonca gas 02-7fg45 / TOYOTA VILJUSKAR GASNI 02-7FG45	3189654.36	5	159482.72	151508.58	
VOLVO FL6E-250 4X2	1544166.67	5	77208.33	73347.92	
VOLVO FL6E-250 4X2 010BA	1667500.00	5	83375.00	79206.25	
Tehergépjármű volvo typ fi 180 bt010 ux / KAMION VOLVO TYP FI 180 BT010 UX	1178100.00	10	117810.00	106029.00	
Gépjármű seat cordoba 1,4 BT 009 ZD / Putnicko vozilo seat cordoba 1,4 BT 009 ZD	441372.09	10	44137.21	39723.49	
Gépjármű FORD Fiesta 1.4 TDCI BT012WL / Putnicko	603287.50	10	60328.75	54295.88	

Saját adataim		Aktuális pályázatok			Kijelentkezés
megnevezés / NEM	prema poslovnoj knjizi (RSD)	Procenjena amortizacija u %	Procenjena godišnja amortizacije (RSD) 2017	Procenjena godišnja amortizacije (RSD) 2018	
vozilo FORD Fiesta 1.4 TDCI BT012WL					
Tehergépjármű Volvo fl 42-r / TER.VOZ. VOLVO FLL 42-R	877688.75	10	87768.88	78991.99	
Tehergépjármű Volvo fl 42-r / TER.VOZ. VOLVO FLL 42-R	893897.51	10	89389.75	80450.78	
Man Tehergépjármű / MAN KAMION	1337500.00	10	133750.00	120375.00	
Tehergépjármű fiat grande punto-actual base / TER VOZ, FIAT GRANDE PUNTO-ACTUAL BASE	580252.50	10	58025.25	52222.73	
Fehér FIAT G. PUNTO VAN -BELI	551040.00	10	55104.00	49593.60	
Kék FIAT G. PUNTO VAN- PLAVI	428552.50	10	42855.25	38569.73	
Tehergépjármű / teret.vozilo FIAT GRANDE PUNTO -TIVADAR	487457.78	10	48745.78	43871.20	
Tehergépjármű kamion volvo / TERE.VOZILO KAMION VOLVO	1923369.24	10	192336.92	173103.23	
Vontató – krone / PRIKLJ.VOZILO PRIKOLICA – KRONE	721263.47	10	72126.35	64913.71	
Tehergépjármű Scania a4x2 / ter.voz. Scania a4x2	203085.00	10	20308.50	18277.65	
Vontató. Kogel sn-24 / PRIK.VOZ. KOGEL SN-24	128539.00	10	12853.90	11568.51	
Citroen c5-karavan Tehergépjármű / CITROEN C5-KARAVAN TER.VOZILO	1082616.71	10	108261.67	97435.50	
Porelszívó P-S-3 / Usisivac P-S-3 (secenje)	9380.50	10	938.05	844.25	
Ipari porelszívó NASF NESTRO / Industrijski otprašivac TIP NASF NESTRO	63545.62	10	6354.56	5719.11	
Ger.gép GCM 10S BX-342 / Ger.mašina GCM 10S BX-342	1390.92	20	278.18	222.55	
Sűrített levegőszárító CVT / Isušivac komprimovanog	3840.00	20	768.00	614.40	

Saját adataim	Aktuális pályázatok				Kijelentkezés
Megnevezés / Naziv	prema poslovnoj knjizi (RSD)	Procenjena amortizacija u %	Procenjena godišnja amortizacija (RSD) 2017	Procenjena godišnja amortizacija (RSD) 2018	
vazduha CVT					
Tisztítógép.karcher bd 40/25 nr.5.050-261 / MASINA ZA CISCENJE MAG.KARCHER BD 40/25 NR.5.050-261	154875.00	10	15487.50	13938.75	
Tisztítógép.attix 751-11 / MASINA ZA CISCENJE MAG.ATTIX 751-11	50175.83	20	10035.17	8028.13	
levegőszárító cvt / SUSAC VAZDUHA CVT	31852.76	10	3185.28	2866.75	
Dia elővágó / DIA PREDREZAC	14539.60	30	4361.88	3053.32	
fémvágó / REZAC METALA	5000.00	10	500.00	450.00	
Lapszabásgép casolin astra se 400 / FORMATIZER CASOLIN ASTRA SE 400	59504.17	10	5950.42	5355.38	
Porelszívó casaday br.mod k-20-10rm / OTPRASIVAC CASADAY BR.MOD K-20-10RM	5000.00	10	500.00	450.00	
Kompresszor abac b 4900-200 ct / KOMPRESOR ABAC MODEL B 4900-200 CT	5000.00	10	500.00	450.00	
Porelszívó nes-01-990 / USISIVAC PILJEVINE NES-01-990	63700.00	10	6370.00	5733.00	
Hebrok hff 08 08/456 / HEBROK HFF 08 08/456	512130.00	10	51213.00	46091.70	
Hebrok akv 88 731-p3 / HEBROK AKV 88 731-P3	512130.00	10	51213.00	46091.70	
Élfóliázógép AKV-3006 Hebrock / Prav.lin.kantarica AKV-3006 Hebrock	5340193.11	10	534019.31	480617.38	
Összesen / Ukupno		379264337.55	465	7404832.359999999	8280305.11

Bérlétségek és egyéb személyi jellegű kifizetések / Plate i druge isplate ličnih primanja:

Bérlétség megnevezése / Naziv platnih troškova	Összeg (RSD) 2016 / Iznos (RSD) 2016	Összeg (RSD) 2017 / Iznos (RSD) 2017	Összeg (RSD) 2018 / Iznos (RSD) 2018
Tulajdonos nagy bruttó	3191493	3255323	3320429

Saját adataim

Aktuális pályázatok

Kijelentkezés

fizetése / Velika bruto plata vlasnika				
Alkalmazottak nagy bruttó fizetése / Velika bruto plata zaposlenih	47548938	49339738	50736453	
Egyéb személyi jellegű kifizetések / Druge isplate ličnih primanja	106803	108939	111118	
Összesen / Ukupno	50847234	52704000	54168000	

Értékesítésből származó bevételek terve / Plan prihoda od prodaje:

Megnevezés / Naziv	1	2	3 (1x2)	4	5	6 (4x5)	7	8	9 (7x8)
Termék/termékcsoport ill. szolgáltatás megnevezése / Naziv proizvoda/grupe proizvoda odnosno usluge	Tervezett értékesítési volumen (db) 2016 / Planirani prodajni volumen (komad) 2016	Eladási egységár PDV nélkül (RSD) 2016 / Prodajna cena bez PDV-a (RSD) 2016	Értékesítés nettó árbevétele (RSD) 2016 / Neto prihod od prodaje (RSD) 2016	Tervezett értékesítési volumen / (db) 2017 / Planirani prodajni volumen (komad) 2017	Eladási egységár PDV nélkül (RSD) 2017 / Prodajna cena bez PDV-a (RSD) 2017	Értékesítés nettó árbevétele (RSD) 2017 / Neto prihod od prodaje (RSD) 2017	Tervezett értékesítési volumen (db) 2018 / Planirani prodajni volumen (komad) 2018	Eladási egységár PDV nélkül (RSD) 2018 / Prodajna cena bez PDV-a (RSD) 2018	Értékesítés nettó árbevétele (RSD) 2018 / Neto prihod od prodaje (RSD) 2018
Bútorlapok vágása / Secenje iverice, MDF				52534	13	682936	82215	13	1068793
Élzarás / Kantovanje ABS				52534	100	5253356	82215	100	8221486
CNC megmunkálás / CNC obrada usluzno				10507	125	1313339	16443	125	2055371
Festés / Uslužo farbanje				946	1850	1749368	1480	1850	2737755
Laminálás / Laminiranje				2522	800	2017289	1480	800	3157051
Konyhák / Kuhinje							6145	12500	76814133
Plakár / Plakari							7316	10500	76814133
Komód / Komode							3201	8000	25604711
Egyéb / Ostalo							15363	5000	76814133
Összesen / Ukupno				119043	2888	11016288	215858	38888	273287566

Ráfordítások/költségek terve a hitel tervezett futamidejére / Plan utroška/troškova za planirani rok otplate kredita:

S.sz. / R.br.	Megnevezés / Naziv	Kto / Br. računa	Érték (RSD) 2016 / Vrednost (RSD) 2016	Érték (RSD) 2017 / Vrednost (RSD) 2017	Érték (RSD) / Vrednost (RSD)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
1	Eladott áru beszerzési értéke / Nabavna vrednost prodate robe	50		707881614	892765370	903471073	914319394	925312471	936452476	947741619	959182145	970776339	982526522
2	Nyersanyag, segédanyag / Sirovina, pomoćni materijal	51		11419382	12221485	12370663	12523545	12655081	12788057	12922492	13058403	13195806	13334719
3	Kis értékű eszköz (aktiválásakor/ használatba vételkor elszámoljuk az	51											

Saját adataim

Aktuális pályázatok

Kijelentkezés

/ R.br.	Megnevezés / Naziv	Br. računa	Vrednost (RSD) 2016	Vrednost (RSD) 2017	Vrednost (RSD) _____	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	értéksökkenést egy összegben) / Oprema male vrednosti (prilikom aktiviranja/korišćenja obračunavamo smanjenje vrednosti u određenom iznosu)												
4	Energiaköltség (benzin, áram, gáz) / Energetski troškovi (benzin, struja, gas)	51		22015025	24112078	24410461	24716179	24981225	25249280	25520379	25794562	26071867	26352331
5	Munkabérek és egyéb személyi jellegű kifizetések / Isplata plata i drugih ličnih primanja	52		52704000	54168000	57828000	60719400	60719400	60719400	63755370	63755370	63755370	66943139
6	Szállítási költségek (+egyéb: posta, telefon) / Troškovi transporta (+drugi: pošta, telefon)	53		2829300	3027033	3063945	3101770	3134340	3167266	3200553	3234205	3268227	3302622
7	Bérletek költségei / Troškovi zakupa	53											
8	Reklám, propaganda költségek / Troškovi reklama, propagandi	53		1080134	4301101	4378102	4456710	45734595	4613926	4694729	4777033	4860868	4946263
9	Igénybe vett egyéb szolgáltatások költsége (termelés, szolgáltatás érdekében felhasznált ráfordítások, pl.karbantartás) / Troškovi ostalih usluga uzetih u obzir (proizvodnja, iskorišćenje utrošak u interesu usluga, npr. održavanje)	53		8736004	9346542	9460514	9577309	9677873	9779539	9882319	9986227	10091275	10197478
10	Amortizáció / Amortizacija	54		8840874	39039902	35776703	32823641	30150044	27728320	25533643	23543671	21738295	20099415
11	Nem anyagi jellegű ráfordítások (nem termelési/szolgáltatási jellegű költségek, reprezentáció, könyvvitel, biztosítás, banki provízió, tagsági díjak, helyi adók, stb.) / Nematerijalni troškovi (troškovi koji nemaju karakteristike proizvodnje/usluga, reprezentacija, knjigovodstvo, osiguranje, bankarska provizija, članarine, lokalni porezi, itd.)	55		15662853	19902970	20170222	20443790	20689544	20938582	21190953	21446707	21705895	21968570
12	Egyéb (megnevezés) / Ostalo (navesti)	55											
13	Összesen (s.sz. 1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12) / Ukupno (r.br. 1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)			831169187	1058884481	1070929683	1082681739	1091854573	1101436845	1114442056	1124778323	1135463942	1149671060
14	Pénzügyi műveletek ráfordításai/költségei (kamat, negatív árfolyamkülönbség) / Rashodi/troškovi finansijskih poslova (kamata, negativna razlika kursa)	56		3139450	3139450	2959586	2567154	2174723	1782292	1389861	997429	604998	212567
15	Egyéb rendkívüli költségek (hiányok, termék/áru leírás, nem megfizetett eladás, gépek és ingatlanok kiselejtezése) / Ostali vanredni troškovi (nedostaci, opis proizvoda/robe, nenaplaćena prodaja, škartiranje mašina i nekretnina)	57		51682223	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000
16	Összes ráfordítás (s.sz. 13+14+15) / Ukupni utrošak (r.br. 13+14+15)			885990859	1072023931	1083889269	1095248894	1104029296	1113219137	1125831917	1135775752	1146068940	1159883627

Tervezett bevételek / Planirani prihodi:

Saját adataim

Aktuális pályázatok

Kijelentkezés

/ R.br.	Megnevezes / Naziv	Br. računa	Vrednost (RSD) 2016	Vrednst (RSD) 2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
1	Árueladásból származó bevételek / Prihodi koji potiču od prodaje robe	60		841428103	849842384	858340808	866924216	875593458	884349393	893192887	902124816	911146064	920257524
2	Termékeladásból származó bevételek / Prihodi koji potiču od prodaje proizvoda	61		0	256047111	261168054	266391415	271719243	277153628	282696700	288350634	294117647	300000
3	Szolgáltatás eladásból származó bevételek / Prihodi koji potiču od prodaje usluga	61		11016288	17240455	18964501	20860951	21069561	21280256	21493059	21707989	21925069	22144320
4	Bevételek saját termék felhasználásából saját célra / Prihodi od korišćenja sopstvenih proizvoda za sopstvene svrhe	62											
5	Késztermék és félkésztermék raktárállásának növekedése / Povećanje magacinskog prostora gotovih proizvoda i polugotovih proizvoda	630											
6	Késztermék és félkésztermék raktárállásának Csökkenése / Smanjenje magacinskog prostora gotovih proizvoda i polugotovih proizvoda	631											
7	Donációkból, támogatásokból származó bevételek / Prihodi koji potiču od donacija, pomoći	64		151861858									
8	Egyéb ügyletekből származó bevételek (bérletből, licencekből és egyéb ügyletbev.) / Prihodi koji potiču od drugih poslova (zakupa, licenci i drugih poslova)	65											
9	Összesen: (s.sz.1+2+3+4+5+6+7+8) / Ukupno: (r.br. 1+2+3+4+5+6+7+8)			1004306249	1123129951	1138473363	1154176582	1168382262	1182783277	1197382646	1212183439	1227188780	1242401844
10	Pénzügyi műveletek bevételei (kamat, pozitív árfolyamkülönbség, egyéb pénzügyi műveletek bevételei / Prihodi od finansijskih poslova (kamata, pozitivna kursna razlika, drugi prihodi od finansijskih poslova)	66											
11	Egyéb rendkívüli bevételek (gépek, ingatlanok eladásából származó bevétel, leltár-többlet, egyéb bevételek, megfizetett leírt követelés, kötelezettség jóváírása) / Ostali vanredni prihodi (mašine, prihodi od prodaje nekretnina, višak inventara, drugi prihodi, plaćeni pisani zahtev, bonifikacija obaveza)	67		52948000									
12	Összes bevétel: (s.sz.9+10+11) / Ukupan prihod: (r.br. 9+10+11)			1057254249	1123129951	1138473363	1154176582	1168382262	1182783277	1197382646	1212183439	1227188780	1242401844

TERVEZETT EREDMÉNY MÉRLEG / PLANIRANI BILANS USPEHA:

Kto / Br. računa	Pozíció/ Pozicija	AOP	Érték (RSD) 2016. dec. 31-ig / Vrednost (RSD) Do 31. dec. 2016.	Érték (RSD) 01.01.- 31.12.2017. / Vrednost (RSD) 01.01.- 31.12.2017.	Érték (RSD) Vrednost	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
------------------	-------------------	-----	---	--	----------------------	------	------	------	------	------	------	------	------

Saját adataim		Aktuális pályázatok												Kijelentkezés
Br. računa	Pozicija / Pozicija	AOP	Vrednost (RSD) Do 31. dec. 2016.	Vrednost (RSD) 01.01.- 31.12.2017.	Vrednost	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
I Kto / Br. računa	ÜZLETI TEVÉKENYSÉG BEVÉTELE (202+203+204-205+206) / PRIHOD OD POSLOVNE DELATNOSTI (202+203+204-205+206)	201		852444391	1123129951	1138473363	1154176582	1168382262	1182783277	1197382646	1212183439	1227188780	1242401844	
60+61	1. Értékesítés nettó árbevétele / Neto prihod od prodaje	202		852444391	1123129951	1138473363	1154176582	1168382262	1182783277	1197382646	1212183439	1227188780	1242401844	
62	2. Bevételek saját termék felhasználásából saját célra / Prihodi od korišćenja sopstvenih proizvoda za sopstvene svrhe	203												
630	3. A saját készítésű készletek értékének növekedése / Porast vrednosti zaliha sopstvene proizvodnje	204												
631	4. A saját készítésű készletek értékének csökkenése / Smanjenje vrednosti zaliha sopstvene proizvodnje	205												
64+65	5. Az üzleti tevékenység egyéb bevételei / Drugi prihodi poslovne delatnosti	206												
II Kto	ÜZLETI TEVÉKENYSÉG RÁFORDÍTÁSAI (208-tól 212-ig) / RASHODI POSLOVNE DELATNOSTI (od 208 do 212)	207		831169187	1058884481	1070929683	1082681739	1091854573	1101436845	1114442056	1124778323	1135463942	1149671060	
50	1. Az eladott áru beszerzési értéke / Nabavna cena prodate robe	208		707881614	892765370	903471073	914319394	925312471	936452476	947741619	959182145	970776339	982526522	
51	2. Anyag jellegű költségek / Troškovi materijalne prirode	209		37343841	43661696	44223171	44798205	45305241	45818528	46338154	46864204	47396768	47935936	
52	3. Személyi jellegű ráfordítások (munkabér, munkabértérítés és egyéb személyi jellegű költségek) / Rashodi lične prirode (zarade, naknade zarada i ostali lični troškovi)	210		52704000	54168000	57828000	60719400	60719400	60719400	63755370	63755370	63755370	66943139	
54	4. Értékcsökkenési leírás és tartalékolások / Opis amortizacije i viška	211		8840874	39039902	35776703	32823641	30150044	27728320	25533643	23543671	21738295	20099415	
53+55	5. Egyéb üzemi jellegű ráfordítások / Drugi poslovni rashodi	212		24398857	29249513	29630736	30021099	30367417	30718120	31073271	31432933	31797170	32166048	
III	Üzemi (üzleti) tevékenység nyeresége (201-207) / Operativni (poslovni) profit (201-207)	213		21275204	64245470	67543679	71494843	76527689	81346432	82940589	87405116	91724838	92730785	
IV	Üzemi (üzleti) tevékenység vesztesége (207-201) / Operativni (poslovni) gubitak (207-201)	214												
V Kto 66	Pénzügyi műveletek bevételei / Prihodi od finansijskog poslovanja	215												
VI Kto 56	Pénzügyi műveletek ráfordításai / Rashodi finansijskog poslovanja	216		3139450	3139450	2959586	2567154	2174723	1782292	1389861	997429	604998	212567	
VII Kto 67	Rendkívüli bevételek / Vanredni prihodi	217		204809858										

Saját adataim		Aktuális pályázatok												Kijelentkezés
Adózási rész szám	Pozíció/ Pozicija	AOP	Vrednost (RSD) Do 31. dec. 2016.	Vrednost (RSD) 01.01.- 31.12.2017.	Vrednost (RSD) Vrednost	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
VIII Kto 57	Rendkívüli ráfordítások / Vanredni rashodi	218		51682223	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	
IX	Az üzemi tevékenység adózás előtti nyeresége (213-214+215-216+217-218) / Operativni profit pre oporezivanja (213-214+215-216+217-218)	219		171263390	51106020	54584094	58927688	64352966	69564140	71550729	76407687	81119840	82518218	
X	Az üzemi tevékenység adózás előtti vesztesége (214-213-215+216-217+218) / Operativni gubitak pre oporezivanja (214-213-215+216-217+218)	220												
XI	Adózás előtti eredmény (219-220) / Rezultat pre oporezivanja (219-220)	223		171263390	51106020	54584094	58927688	64352966	69564140	71550729	76407687	81119840	82518218	
	1. A periódus nyereségi adója / Porez na dobit za ovaj period	225		25689508	7665903	8187614	8839153	9652945	10434621	10732609	11461153	12167976	12377733	
	2. Jóváhagyott osztalék, részesedés / Odobrena dividenda, učešće	228												
XII	NETTÓ NYERESÉG (Adózott eredmény) (223-225-228) / NETO PROFIT (Oporezovani rezultat) (223-225-228)	229		145573881	43440117	46396480	50088535	54700021	59129519	60818119	64946534	68951864	70140485	

TERVEZETT MÉRLEG / PLANIRANI BILANS:

	Megnevezés / Naziv	S.sz. / R.br	Érték (RSD) 2016. dec. 31. / Vrednost 31. dec. 2016.	Érték (RSD) 2017. dec. 31. / Vrednost 31. dec. 2017.	Érték (RSD) / Vrednost (RSD)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
A	BEFEKTETETT ESZKÖZÖK (2+3+7) / ULOŽENA SREDSTVA (2+3+7)	1	308083637	563355413	526617122	493084365	464448447	439431307	418782444	400276147	383714013	368907716	355692000
I	IMMATERIJÁLIS JAVAK / NEMATERIJALNA DOBRA	2	35000	30000	25000	20000	15000	10000	5000				
II	TÁRGYI ESZKÖZÖK (4+5+6) / MATERIJALNA SREDSTVA (4+5+6)	3	308048637	563325413	526592122	493064365	464433447	439421307	418777444	400276147	383714013	368907716	355692000
1	Ingatlanok / Nekretnine	4	266367814	238947738	232974044	227149693	221470951	215934177	210535822	205272427	200140616	195137101	190258673
2	Műszaki berendezések / Tehnička oprema	5	6832258	291307000	262169831	235947877	214349255	196111362	181997922	169796335	159315300	150382673	142843545
3	Egyéb tárgyi eszközök / Druga materijalna sredstva	6	34848565	33070676	31448246	29966795	28613240	27375768	26243700	25207385	24258097	23387943	22589782
III	BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK / ULOŽENA FINANSIJSKA SREDSTVA	7											
B	FORGÓESZKÖZÖK (9+12+15+18) / OBRTNA SREDSTVA (9+12+15+18)	8	317679022	300650382	440468501	498905159	546802979	595290894	643886676	687075861	732497396	780217270	827584789
I	KÉSZLETEK (10+11) / ZALIHE (10+11)	9	85939022	89506661	122686013	142177617	160550005	176408570	189764210	205031195	220806772	233297059	259888462
1	Árukészlet és készletre adott előleg / Avans za zalihe robe i zalihe	10											
2	Nyersanyagkészlet, késztermék és félkésztermék készlet / Zalihe sirovina,	11	85939022	89506661	122686013	142177617	160550005	176408570	189764210	205031195	220806772	233297059	259888462

Saját adataim		Aktuális pályázatok												Kijelentkezés
			2016.	2017.	(RSD)									
zalihe gotovog proizvoda i polugotovog proizvoda														
II	RÖVIDLEJÁRATÚ KÖVETELÉSEK (13+14) / KRATKOROČNI ZAHTEVI (13+14)	12	223573000	208563721	300782488	338772542	366252975	393882324	429122466	457044666	486690624	521920211	542696327	
1	Vevőkkel szembeni követelés / Zahtevi prema kupcima	13	196319000	203563721	280782488	318772542	346252975	373882324	409122466	437044666	466690624	501920211	522696327	
2	Égyéb követelés / Drugi zahtevi	14	27254000	5000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	
III	PÉNZSZKÖZÖK (16+17) / FINANSIJSKA SREDSTVA (16+17)	15	7587000	2000000	15000000	15000000	15000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	
1	Folyószámlán lévő pénz és készpénz / Novac i gotov novac na tekućem računu	16	7587000	2000000	15000000	15000000	15000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	20000000	
2	Értékpapírok / Hartije od vrednosti	17												
IV	Aktiv időbeli elhatárolások / Aktivna vremenska razgraničenja	18	580000	580000	2000000	3000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	
	ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) Összesen (1+8) / SREDSTVA (AKTIVE) Ukupno (1+8)	19	625762659	864005794	967085623	992034524	1011251426	1034722201	1062669120	1087352007	1116211409	1149124986	1183276789	
A	SAJÁT TŐKE (2+3+4) / SOPSTVENI KAPITAL (2+3+4)	1	262288000	407861881	451301998	494586892	529675427	569375448	608504967	649323087	694269621	743221484	793361970	
1	JEGYZETT TŐKE / ZABELEŽENI KAPITAL	2	368000	368000	368000	368000	368000	368000	368000	368000	368000	368000	368000	
2	TŐKETARTALÉK / REZERVNI KAPITAL	3	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	120000	
3	EREDMÉNYTARTALÉK (Nem felosztott nyereség) / REZERVNI REZULTAT (Nepodeljeni profit)	4	261800000	407373881	450813998	494098892	529187427	568887448	608016967	648835087	693781621	742733484	792873970	
B	CÉLTARTALÉKOK ÉS KÖTELEZETTSÉGEK (6+7+10+16) / CILJNE REZERVE I OBAVEZE (6+7+10+16)	5	363474659	456143913	515783625	497447631	481575998	465346753	454164153	438028921	421941788	405903502	389914819	
I	Céltartalékok / Ciljne rezerve	6												
II	HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (8+9) / DUGOROČNE OBAVEZE (8+9)	7	117721000	200580192	200580192	180958630	161337069	141715507	122093945	102472383	82850821	63229259	43607697	
1	Hosszú lejáratú hitelek / Dugoročni krediti	8	117721000	200580192	200580192	180958630	161337069	141715507	122093945	102472383	82850821	63229259	43607697	
2	Egyéb hosszúlejáratú kötelezettségek / Druge dugoročne obaveze	9												
III	RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK (11+12+13+14+15+16) / KRATKOROČNE OBAVEZE (11+12+13+14+15+16)	10	244865659	255563721	315203432	316489001	320238930	323631246	332070208	335556538	339090967	342674243	346307122	
1	Rövid lejáratú hitelek / Kratkoročni krediti	11	47130000	47000000	42000000	39621562	39621562	39621562	39621562	39621562	39621562	39621562	39621562	
2	Ügyvitelből eredő kötelezettségek (szállítók felé kötelezettségek) / Obaveze koje potiču od poslovanja (obaveze prema dobavljačima)	12	197276000	203563721	268203432	271867439	275617368	279009684	282448646	285934976	289469405	293052681	296685560	
3	Egyéb rövidlejáratú kötelezettségek (bérek, adók, járulékok) / Druge kratkoročne obaveze (zakup, porezi, doprinosi)	13		5000000	5000000	5000000	5000000	5000000	10000000	10000000	10000000	10000000	10000000	

Saját adataim		Aktuális pályázatok										Kijelentkezés		
			2016.	2017.	(RSD)									
4	PDV (ÁFA) adó kötelezettségek / Poreske obaveze PDV	14	1426000											
5	Nyereségi adó kötelezettség / Poreske obaveze profita	15	-1854341											
IV	PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁTOLÁS / PASIVNA VREMENSKA OGRANIČENJA	16	888000											
	FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) Összesen (1+5) / IZVORI (PASIVE) UKUPNO (1+5)	17	625762659	864005794	967085623	992034524	1011251426	1034722201	1062669120	1087352007	1116211409	1149124986	1183276789	

A kockázat forrásai, külső kockázati tényezők vizsgálata / Izvori rizika, analiza spoljašnjih faktora rizika:

Külső tényezők hatása / Uticaj spoljašnjih faktora	Igen Nem / Da Ne	Kockázat csökkentésének lehetőségei / Mogućnosti smanjenja rizika
Adórendszer változása / Promena poreskog sistema	Nem / Ne	Nem történtek előrejelzések a szerbiai adórendszer megváltoztatásával kapcsolatban, de ha erre sor kerülne, nem tudja jelentősebben befolyásolni vállalatunk működését. / Ne postoje najave za bilo kakvu promenu poreskog sistema u Srbiji ali i ukoliko dodje do toga ne može značajnije ugroziti poslovanje našeg preduzeća
Infláció / Inflacija	Nem / Ne	A Szerb Nemzeti Bank eddig ellenőrzése alatt tartja az inflációt, már huzamosabb ideje és minimálisak az ingadozások. Igazodást kizárólag az eladási árak változtatásával végezhetünk. / NBS inflaciju za sada drži pod kontrolom već duži vremenski period i kretanja su minimalna. Prilagođavanja možemo jedino vršiti kroz promenu prodajnih cena.
Árfolyamingadozás / Promena kursa	Igen / Da	Az árfolyamok jelentősebb változásai kötelezettségeink megnövekedéséhez vezethet amelyek az euróárfolyamhoz kapcsolódnak. Igazodást kizárólag az eladási árak változtatásával végezhetünk. / Značajnija promena kursa može dovesti do povećanja naših obaveza koje su vezane za euro. Prilagođavanja možemo jedino vršiti kroz promenu prodajnih cena.
Piaci trendek / Tržišni trendovi	Igen / Da	A piaci trendek gyakori változásoknak vannak kitéve. A változásoktól függően rajtunk áll, hogy flexibilisek legyünk a gyártásban és értékesítésben és igazodjunk az újabb változásokhoz. / Tržišni trendovi su podložni čestim promenama. U zavisnosti od promena na nama je da pokažemo fleksibilnost i u proizvodnji i

Saját adataim		Aktuális pályázatok	Kijelentkezés
		Önmenedzser név	
		u prodaji i prilagodimo se novonastalim promenama.	
Versenyttársak / Konkurenti	Igen / Da	A versenyképesség megtartását a termékek fejlesztésébe való befektetéssel érhetjük el, a termelési folyamat és az eladás, piackutatás terén, hogy kielégítsük a vevők igényeit. / Održavanje konkurentnosti kroz ulaganja u razvoj proizvoda, proces proizvodnje i prodaje, istraživanja tržišta kako bismo zadovoljili potrebe kupaca	
Pénzügyi források hozzáférhetőségének biztosítása / Osiguranje pristupačnosti finansijskih izvora	Nem / Ne	A bemutatások alapján elmondhatjuk, hogy az elkövetkező 10 évben a vállalatra teljes mértékű likviditás és újabb hitelígénylesz szükségletlensége lesz jellemző. Jó együttműködésünk a bankokkal amelyekkel több mint 10 éve dolgozunk együtt, és az esetleges üzletviteli kockázatok alkalmával is zavartalan együttműködést biztosítanak számunkra. / Naše projekcije koje smo radili pokazuju da će preduzeće biti u potpunosti likvidno tako da neće imati potrebe za novim zaduživanjem u narednih 10 godina. Imamo dobru saradnju sa poslovnim bankama sa kojima saradujemo više od 10 godina. Uzajamno se poznajemo i oni su nas spremni pratiti u kritičnim momentima poslovanja.	
Kereslet változása / Promena potražnje	Igen / Da	A kereslet változását a vállalat közvetlenül nem befolyásolhatja. Az ilyen események a piaci mozgások következményei. Amit mi tehetünk, hogy minden területen zavartalan fejlődést biztosítsunk a vállalat keretein belül. / Promena tražnje nije pod direktnim uticajem preduzeća. Ovakvi događaji su posledica tržišnih kretanja. Ono što mi možemo da učinimo je rad na stalnom unapređenju svih procesa unutar preduzeća.	
Egyéb (megnevezés) / Ostalo (navesti)			
Odliv kvalifikovane radne snage	Igen / Da	A vállalat szerződést kötött a szabadkai Politechnikai Szakközépiskolával, szakképzési együttműködés céljából, erdészeti és faipari, szakképzett asztalos és bútorkészítési szakmunkatársak képzése céljából. / Sklopili smo	

Smanjenje rizika

ugovor sa Politehničkom Školom iz Subotice, za saradnju u edukaciji učenika u području rada Šumarstvo i obrada drveta, za obrazovne profile stolar, i operatere za izradu nameštaja.

A kockázat forrásai, belső kockázati tényezők vizsgálata / Izvori rizika, analiza unutrašnjih faktora rizika:

Belső tényezők hatása / Uticaj unutrašnjih faktora	Igen/Nem / Da/Ne	Kockázat csökkentésének lehetőségei / Mogućnosti smanjenja rizika
Likviditási nehézségek / Teškoće likvidnosti	Nem / Ne	Kimutatásaink szerint nem várhatóak likviditási problémák az elkövetkező 10 évben. / Naše projekcije ne pokazuju za narednih 10 godina problem sa likvidnošću.
Menedzsment kockázat / Rizik menadžmenta	Nem / Ne	Családi vállalkozásról van szó amely évek óta fennáll így ez a kockázat minimális. / U pitanju je porodični biznis koji traje dugi niz godina tako da je ovaj rizik kod nas minimalan.
Költségnövekedés / Povećanje troškova	Igen / Da	A költségek megnövekedése, mindenekelőtt a nyersanyag és az alapanyag ára jelentősen befolyásolja a vállalat aktivitását, mert ezen tényezők a legjelentősebbek az összkiadás terén. Az eladási ár korrekciójával valamennyire enyhíthetők ennek hatásai de nem mindig ez a legmegfelelőbb megoldás. / Povećanje troškova, pre svega sirovine i materijala može značajno uticati na aktivnost preduzeća, jer je njihovo učešće u ukupnim troškovima najveće. Korekcijom prodajne cene može se donekle ublažiti uticaj ali to nije uvek najbolje rešenje.
Műszaki fejlődés üteme / Tempo tehničkog razvoja	Igen / Da	A technikai fejlődés üteme különösen kifjezett napjainkban. Ahhoz, hogy versenyképesek maradjunk a piacon, állandóan követnünk kell a technikai fejlesztéseket és lépést kell tartanunk velük. Tehát a trendek követése a sikeres vállalkozás fontos tényezője. / Tempo tehničkog razvoja je danas posebno izražen. Da bismo bili konkurenti na tržištu moramo konstantno biti upoznati sa tehničkim napretkom i ići u korak sa njim. Dakle, praćenje trendova je bitan element poslovanja.
Technológia megbízhatósága / Pouzdanost tehnologije	Nem / Ne	Jelenleg nálunk ez a kockázat igen alacsony. Új felszerelést vásárolunk

Saját adataim

Aktuális pályázatok

Kijelentkezés

Összegezés

ismert gyártótól amely minden tekintetben megbízhatóságot garantál. / Kod nas za sada ovakav rizik je mali. Kupujemo novu opremu od poznatog proizvođača koja zadovoljava sve performanse u pogledu pouzdanosti a to garantuje i sam proizvođač.

Egyéb (megnevezés) / Ostalo (navesti)

Összes kötelezettség / Ukupna obaveza:

Megnaezés / Naziv	Összeg / Iznos
Éven belüli lejáratú kötelezettség / Obaveza sa dospećem u tekućoj godini	244574163.25
Éven túli lejáratú kötelezettség / Obaveza sa dospećem u narednim godinama	99820149.78
Lejárt tartozások / Dospela dugovanja	24962269.81

Összesen / Ukupno

Erősségek / Jake strane:

Ismeretség a piacon
Magas színvonalú szolgáltatás
Fejlett transzporthálozat a hazai piacon
Elosztó központ elhelyezkedése
Minőséges szakszemélyzet
Szoros kapcsolat a vevőkkel
Korszerű termelés

Prepoznatljivost na tržištu
Visok kvalitet usluga
Razvijen mreža unutrašnjeg transporta na domaćem tržištu
Lokacija distributivnih centara
sposoban i kvalitetan stručni kadar
Uska saradnja sa kupcima
Savremen način proizvodnje

Gyengeségek / Slabe strane:

Fejletlen eladási hálózat a nemzetközi piacon
Gyengébb szervezési alkalmazkodás a növekvő munkakapacitásra
Nem elégséges figyelem a marketing irányában
Kiseb leállások a termelésben

Nerazvijena mreža prodaje na međunarodnom tržištu
Slabija organizaciona prilagođenost povećanom obimu posla
Nedovoljna posvećenost marketinškim aktivnostima
Manji zastoji u proizvodnji

Lehetőségek / Mogućnosti:

Kapcsolódás a nemzetközi gazdasági folyamatokhoz

44 of 55

7/14/17, 9:02 AM

Könnnyűkes az állam részéről melyeket foglalkoztatásért tesz elemetové

Uključenje zemlje u međunarodne ekonomske tokove
Za sada relativno nizak nivo pretnje od strane domaćih konkurenata
Nove potrebe kupaca
Olakšice koje nudi država prilikom zapošljavanja novih radnika

Veszélyek / Opasnosti:

A konkurencia megjelenése (tapasztalt külföldi cégek a hazai cégekkel együttműködve)
Felhasználók követelményei
Gazdasági krízis és a kis vásárlóerő
Munkaerő kivándorlása külföldre

Pojava konkurencije (iskusne strane kompanije u saradnji sa domaćim konkurentima)
Zahtevi korisnika
Ekonomska kriza u zemlji i mala kupovna moć stanovništva
Odliv radne snage u inostranstvo

Nettó nyereségszint / Neto stopa profita:

Megnevezés / Naziv	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Nettó (adózott) nyereség (rsd) / Neto (oporezovani) profit (rsd)	145573881.26	43440116.81	46396479.74	50088534.94	54700020.83	59129519.02	60818119.45	64946534.04	68951863.71	70140485.11
Értékesítés nettó árbevétele (rsd) / Neto prihod od prodaje (rsd)	852444391.38	1123129950.90	1138473362.52	1154176581.78	1168382261.74	1182783276.79	1197382645.83	1212183439.29	1227188780.03	1242401844.30
Nettó nyereségszint / Neto stopa profita (%)	17.08	3.87	4.08	4.34	4.68	5.00	5.08	5.36	5.62	5.65

Nettó profitráta / Neto rata profita:

Megnevezés / Naziv	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Nettó (adózott) nyereség (rsd) / Neto (oporezovani) profit (rsd)	145573881.26	43440116.81	46396479.74	50088534.94	54700020.83	59129519.09	60818119.45	64946534.04	68951863.71	70140485.11
Saját tőke (rsd) / Sopstveni kapital (rsd)	407861881.26	451301998.08	494586892.48	529675427.42	569375448.26	608504967.27	649323086.72	694269620.76	743221484.47	793361969.58
Nettó profitráta (%) / Neto rata profita (%)	35.69	9.63	9.38	9.46	9.61	9.72	9.37	9.35	9.28	8.84

Gazdaságossági mutató / Pokazatelj ekonomičnosti:

Megnevezés / Naziv	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Össz. bevétel / Ukupni prihod	852444391.38	1123129950.90	1138473362.52	1154176581.78	1168382261.74	1182783276.79	1197382645.83	1212183439.29	1227188780.03	1242401844.30
Össz. ráfordítás / Ukupni rashod	831169186.96	1058884481.33	1070929683.11	1082681739.25	1091854572.94	1101436844.89	1114442056.43	1124778322.80	1135463942.22	1149671059.60
Gazdaságossági mutató / Pokazatelj ekonomičnosti:	1.03	1.06	1.06	1.07	1.07	1.07	1.07	1.08	1.08	1.08

MELLÉKLETEK

Adóhatóság igazolása:  02_Adohatosag_igazolasa.pdf

Banki zárolás igazolása:  05_Banki_zarolas_igazolas.pdf

Állampolgársági bizonylat (szerb és magyar) :

 01_Allampolgarsagi_bizonylat_-_szemelyi.pdf

Banki hitelhez szükséges dokumentumok:

 AKE_Djantar_01_STATISZTIKAI_MELLEKLET_2015.pdf
 AKE_Djantar_02_A_TOKEBEN_BEKOVETKEZETT_VALTOZASRA_SZOLO_JELENTES_2015.pdf
 AKE_Djantar_03_KESZPENZMOZGASOKROL_SZOLO_JELENTES_2015.pdf
 AKE_Djantar_04_EREDMENYKIMUTATAS_2015.pdf
 AKE_Djantar_05_EREDMENYMERLEG.pdf
 AKE_Djantar_06_ALLAPOTMERLEG_2015.pdf
 AKE_Djantar_07_STATISZTIKAI_MELLEKLET_2014.pdf
 AKE_Djantar_08_EREDMENYMERLEG_2014.pdf
 AKE_Djantar_09_MERLEG_ALLOPOTMERLEG_2014.pdf
 AKE_Djantar_10_RAZVRSTAVANJE.pdf
 AKE_Djantar_11_APR.pdf
 AKE_Djantar_12_BIZONYLAT_AZ_ADONYIT_VANTANTASBA_VETELNOL_PIB.pdf
 AKE_Djantar_13_ALAIRASI_CIMPELDANT_DEPO_KARTON.pdf
 AKE_Djantar_14_A_VALLALAT KEPVISELETERE_FELJOGCSITOTT_SZEMELYEK_HITELESITETT_ALAIRASAI.pdf
 AKE_Djantar_15_BANKI_ZAROLAS_IGAZOLASA.pdf
 AKE_Djantar_16_AZ_ADOHATOSA_IGAZOLASA.pdf
 AKE_Djantar_17_A_VALLALAT_ALAPITO_OKIRATA.pdf
 AKE_Djantar_kreditburo.pdf
 01_MALUS_DNS_DOO.pdf
 02_ABV_DIZAJN.pdf
 03_SZTR_TEKO.pdf
 04_DEKOR_MSN.pdf
 OBRAZAC_PREDUGOVORA_PREVEDEN_NA_MADARSKI_I_PREDUGOVOR.pdf
 BRUTO_BILANS.pdf
 BRUTO_BILANS-BRUTTO_MERLEG_2016.pdf
 BRUTO_MERLEG-BRUTO_BILANS.pdf
 ZAKLJ.LIST-EVLEZAROLAP_2015.pdf
 ZAKLJUCNI_LIST-EVZAROLAP.pdf
 PROSPERITATI-23-15.pdf
 PROSPERITATI-41-15.pdf
 PROSPERITATI-41-16.pdf
 PROSPERITATI-42-PRESEK-15.pdf
 PROSPERITATI-61-PRESEK-15.pdf
 PROSPERITATI-61-PRESEK-16.pdf

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

-  PROSPERITATI-150-154-15.pdf
-  PROSPERITATI-202-15.pdf
-  PROSPERITATI-202-205.pdf
-  PROSPERITATI-202-205-PRESEK-15.pdf
-  PROSPERITATI-204-PRESEK-15.pdf
-  PROSPERITATI-205-15.pdf
-  PROSPERITATI-205-16.pdf
-  PROSPERITATI-231-15.pdf
-  PROSPERITATI-231-16.pdf
-  PROSPERITATI-232-15.pdf
-  PROSPERITATI-241-15.pdf
-  PROSPERITATI-241-16.pdf
-  PROSPERITATI-244-15.pdf
-  PROSPERITATI-244-16.pdf
-  PROSPERITATI-602-605-PRESEK-16.pdf
-  PROSPERITATI-2051-15.pdf
-  PROSPERITATI-41600.pdf
-  PROSPERITATI-43000-16DK.pdf
-  PROSPERITATI-132000.pdf
-  PROSPERITATI-150000.pdf
-  PROSPERITATI-150200-15.pdf
-  PROSPERITATI-152200.pdf
-  PROSPERITATI-152200-15.pdf
-  PROSPERITATI-152200-poDK-15.pdf
-  PROSPERITATI-152200-poDK-16.pdf
-  PROSPERITATI-153200.pdf
-  PROSPERITATI-153200-2.pdf
-  PROSPERITATI-153200-15.pdf
-  PROSPERITATI-153200-DK.pdf
-  PROSPERITATI-154200-15.pdf
-  PROSPERITATI-154200-15-DK.pdf
-  PROSPERITATI-202000-15-PRESEK.pdf
-  PROSPERITATI-202000-16.pdf
-  PROSPERITATI-202000-DK-16.pdf
-  PROSPERITATI-204000-15-KD.pdf

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

-  PROSPERITATI-204001.pdf
-  PROSPERITATI-204001-16-PRESEK.pdf
-  PROSPERITATI-205000-16-DK.pdf
-  PROSPERITATI-205100-16-DK.pdf
-  PROSPERITATI-205101-15.pdf
-  PROSPERITATI-205101-DK-16.pdf
-  PROSPERITATI-231000-16.pdf
-  PROSPERITATI-232300-15-KD.pdf
-  PROSPERITATI-232300-16.pdf
-  PROSPERITATI-232301-16.pdf
-  PROSPERITATI-238400-15.pdf
-  PROSPERITATI-238400-16.pdf
-  PROSPERITATI-238500-15.pdf
-  PROSPERITATI-238500-16.pdf
-  PROSPERITATI-414010-15.pdf
-  PROSPERITATI-414010-16.pdf
-  PROSPERITATI-414012-16.pdf
-  PROSPERITATI-414020-15.pdf
-  PROSPERITATI-414020-16.pdf
-  PROSPERITATI-415900-16.pdf
-  PROSPERITATI-416002-15.pdf
-  PROSPERITATI-416002-16.pdf
-  PROSPERITATI-416003-15.pdf
-  PROSPERITATI-416003-16.pdf
-  PROSPERITATI-416004-16.pdf
-  PROSPERITATI-416100-15.pdf
-  PROSPERITATI-416100-16.pdf
-  PROSPERITATI-416990-15.pdf
-  PROSPERITATI-416990-16.pdf
-  PROSPERITATI-419900-15.pdf
-  PROSPERITATI-419900-16.pdf
-  PROSPERITATI-422036-15.pdf
-  PROSPERITATI-422041-15.pdf
-  PROSPERITATI-422041-16.pdf
-  PROSPERITATI-422043-15.pdf

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

-  PROSPERITATI-422047-15.pdf
-  PROSPERITATI-422048-15.pdf
-  PROSPERITATI-422049-15.pdf
-  PROSPERITATI-422050-15.pdf
-  PROSPERITATI-422051-15.pdf
-  PROSPERITATI-422052-15.pdf
-  PROSPERITATI-422053-15.pdf
-  PROSPERITATI-422054-15.pdf
-  PROSPERITATI-422055-15.pdf
-  PROSPERITATI-422056-15.pdf
-  PROSPERITATI-422057-15.pdf
-  PROSPERITATI-422058-15.pdf
-  PROSPERITATI-422059-15.pdf
-  PROSPERITATI-422060-15.pdf
-  PROSPERITATI-422061-15.pdf
-  PROSPERITATI-422061-16.pdf
-  PROSPERITATI-422062-15.pdf
-  PROSPERITATI-422062-16.pdf
-  PROSPERITATI-422063-15.pdf
-  PROSPERITATI-422064-15.pdf
-  PROSPERITATI-422064-16.pdf
-  PROSPERITATI-422065-15.pdf
-  PROSPERITATI-422066-15.pdf
-  PROSPERITATI-422066-16.pdf
-  PROSPERITATI-422067-15.pdf
-  PROSPERITATI-422067-16.pdf
-  PROSPERITATI-422068-15.pdf
-  PROSPERITATI-422068-16.pdf
-  PROSPERITATI-422069-15.pdf
-  PROSPERITATI-422069-16.pdf
-  PROSPERITATI-422070-15.pdf
-  PROSPERITATI-422070-16.pdf
-  PROSPERITATI-422071-15.pdf
-  PROSPERITATI-422071-16.pdf
-  PROSPERITATI-422074-15.pdf

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

-  PROSPERITATI-424020-15.pdf
-  PROSPERITATI-424020-16.pdf
-  PROSPERITATI-425202-15.pdf
-  PROSPERITATI-425202-16.pdf
-  PROSPERITATI-425203-15.pdf
-  PROSPERITATI-425203-16.pdf
-  PROSPERITATI-426000-15.pdf
-  PROSPERITATI-426000-16.pdf
-  PROSPERITATI-429000-15.pdf
-  PROSPERITATI-429000-16.pdf
-  PROSPERITATI-429300-15.pdf
-  PROSPERITATI-429300-16.pdf
-  PROSPERITATI-430000-15.pdf
-  PROSPERITATI-430000-15-DK.pdf
-  PROSPERITATI-430000-16.pdf
-  PROSPERITATI-430001-16.pdf
-  PROSPERITATI-430001-16-DK.pdf
-  PROSPERITATI-432000-16.pdf
-  PROSPERITATI-433000-15.pdf
-  PROSPERITATI-433000-15-DK.pdf
-  PROSPERITATI-433000-16.pdf
-  PROSPERITATI-433000-16-DK.pdf
-  PROSPERITATI-434000-16.pdf
-  PROSPERITATI-435000-15-DK.pdf
-  PROSPERITATI-435000-15-PRESEK.pdf
-  PROSPERITATI-435000-16-DK.pdf
-  PROSPERITATI-435000-16-PRESEK.pdf
-  PROSPERITATI-436000-15.pdf
-  PROSPERITATI-436000-15-DK.pdf
-  PROSPERITATI-436000-16.pdf
-  PROSPERITATI-436000-16-DK.pdf
-  PROSPERITATI-602000.pdf
-  PROSPERITATI-602000-15.pdf
-  PROSPERITATI-602010.pdf
-  PROSPERITATI-602010-15.pdf

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

-  PROSPERITATI-604010-15.pdf
-  PROSPERITATI-605000.pdf
-  PROSPERITATI-612200-15.pdf
-  PROSPERITATI-612201.pdf
-  PROSPERITATI-612201-15.pdf
-  PROSPERITATI-612201-16.pdf
-  PROSPERITATI-612221.pdf
-  PROSPERITATI-612222.pdf
-  PROSPERITATI-612300-15.pdf
-  PROSPERITATI-612300-16.pdf
-  PROSPERITATI-614200-15.pdf
-  PROSPERITATI-614200-16.pdf
-  PROSPERITATI-614201-15.pdf
-  PROSPERITATI-614201-16.pdf
-  PROSPERITATI-614202-15.pdf
-  PROSPERITATI-614202-16.pdf
-  PROSPERITATI-614203-15.pdf
-  PROSPERITATI-614203-16.pdf
-  PROSPERITATI-614221-15.pdf
-  PROSPERITATI-614221-16.pdf
-  PROSPERITATI-614222-15.pdf
-  PROSPERITATI-614222-16.pdf
-  PROSPERITATI-614224-15.pdf
-  PROSPERITATI-614224-16.pdf
-  PROSPERITATI-614300-15.pdf
-  PROSPERITATI-kart-604.pdf
-  PROSPERITATI-PRESEK-60.pdf
-  KASTAMONU_UGOVOR_SZERZODES.pdf
-  01_EUROSALON_FABRIKA_d.o.o.pdf
-  02_ALEKSANDRO_AMBIJENT_d.o.o.pdf
-  03_COMO_DOO.pdf
-  04_PROINTER_IT_SOLUTIONS_AND_SERVICES_DOO.pdf
-  05_GO_TA.pdf
-  06_AGACIJA_DOO.pdf
-  07_DRVOPROMET-KULA_DOO.pdf

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

-  010_ZU_GOODWILL_APOTEKA.pdf
-  011_ATAK_DOO.pdf
-  012_TINOREX_DOO.pdf
-  013_DOO_DRVOPROFIL_FINE_LINE_DOO.pdf
-  014_DRVO-ART.pdf
-  015_UNIVER_SAVIC.pdf
-  016_DUNAV_AD_-.pdf
-  017_BJELOGRLIC_KOMERC_doo_-.pdf
-  018_SELEKS_DOO_-.pdf
-  019_KOLOS_d.o.o._-.pdf
-  020_EURO_OKOV_DOO_-.pdf
-  021_SINLES_-.pdf
-  022_STPR_GLORIJA_-.pdf
-  023_SZTR_EUROENTERIJER-.pdf
-  024_DRAGAN_DIZAJN_DOO.pdf
-  025_HOBBY_SYSTEM_DOO.pdf
-  026_STOJKOVIC_KERAMIKA_doo.pdf
-  027_SZR_SEKIENTERIJER.pdf
-  028_TEMA_TRADE_doo.pdf
-  029_BANE_DOO.pdf
-  030_MM_Commerce_doo.pdf
-  031_SZTR_DRVOLUX.pdf
-  032_PREDUZECE_EXPORT_IMPORT_SINEKS_DOO.pdf
-  033_GIR_DOO.pdf
-  ANEKS_UGOVORA-PRAZAN_OBRAZAC_I_PREVOD_NA_MADARSKOM.pdf
-  OBRAZAC_UGOVORA_O_POSL.SAR-PRAZAN_I_PREVOD_NA_MADARSKI.pdf
-  SPISAK_UGOVORA.pdf
-  Kreditburo_1.pdf
-  Kreditburo_2.pdf
-  15_PENZUGYI_BESZAMOLO_REVIZOR_2015.pdf
-  16_PKF_REVIZOR.pdf
-  17_KATASTAR-Backa_Topola.pdf
-  18_KATASTAR-Jagodina.pdf
-  20_OTP_BANK.pdf
-  21_VOJVODANSKA_BANKA.pdf

[Saját adataim](#) | [Aktuális pályázatok](#)[Kijelentkezés](#)

-  24_PROCCREDIT_BANKA.pdf
-  25_BANCA_INTESA.pdf
-  26_ALPHA_BANK.pdf
-  27_POSTANSKA_STEDIONICA.pdf
-  28_AIK_BANKA.pdf
-  29_BIZONYLAT_A_VALLALAT_BESOROLASAROL.pdf
-  30_Revizori_jelentes_2014.pdf
-  31_ALLAPOT_MERLEG_2014.pdf
-  32_EREDMENY_MERLEG_2014.pdf
-  33_KESZPENZMOZGASOKROL_SZOLO_JELENTERES_2014.pdf
-  34_EREDMENYKIMUTATAS_2014.pdf
-  35_A_TOKEBEN_BEKOVETKEZETT_VALTOZAS_2014.pdf
-  36_STATISZTIKAI_JELENTERES_2014.pdf
-  37_EREDMENYMERLEG_2015.pdf
-  38_ALLAPOT_MERLEG_2015.pdf
-  39_KESZPENZMOZGASOKROL_SZOLO_JELENTERES_2015.pdf
-  40_TOKEBEN_BEKOVETKEZETT_2015.pdf
-  41_EREDMENYKIMUTATAS_2015.pdf
-  42_STATISZTIKAI_JELENTERES_2015.pdf

Lakcím igazolás: 04_Lakcim_igazolas.pdf**Árajánlat:**

-  71-2017-OPERA_5_3_3_magyar_forditas.pdf
-  71-2017-OPERA_5_3_3-EM_COMMERCE.pdf
-  ITAL_PRES_MAGYAR.pdf
-  ITAL_PRES_SRB.pdf
-  Ital_presse_MEMBRANE_PRESS.pdf
-  MITO_festo_Cefla_Offerta_1701037004-3.pdf
-  MITO_FESTOG_magyar.pdf
-  MITO_FESTOG_SRB.pdf
-  QUOTE_Italpresse_MEMBRANE_PRESS.pdf
-  QUOTE_54399_1_WINSTORE_3D_K1_forditas_magyar.pdf
-  QUOTE_54399_1_WINSTORE_3D_K1_Em_Commerce_d_o_o.pdf
-  QUOTE_54402_1_COSMO_Em_Commerce_d_o_o.pdf
-  QUOTE_54402_1_COSMO_forditas_magyar.pdf
-  Rover_A_EDGE_1632_magyar.pdf

 Saját adataim	Aktuális pályázatok	Kijelentkezés
	SEKTOR_450_K1.pdf	
	Skipper_100L_magyar.pdf	
	Skipper_100L.pdf	
	STREAM_B1_8.0_forditas_magyar.pdf	
	STREAM_B1_8.0_sa_poliuretanom.pdf	
	Altendorf_F45_Scaned_PDF_HU.pdf	
	Altendorf_F45_Scaned_PDF.pdf	
	Boge_Scaned_PDF_HU.pdf	
	Boge_Scaned_PDF.pdf	
	Kimmel_Scaned_PDF_HU.pdf	
	Kimmel_Scaned_PDF.pdf	
	02-2017M_-_EM_COMMERCE_PROJEKAT_2017.pdf	
	03-2017M_-_EM_COMMERCE_PROJEKAT_2017.pdf	
	eloszaml_M02-2017.pdf	
	eloszaml_M03-2017.pdf	
	Ingatlan_ertekbecsles_Jagodina_magyar.pdf	
	Ingatlan_ertekbecsles_Topolya_magyar.pdf	
	LOKACIJSKI_USLOVI.pdf	
	PLAC_ERTEKBECSLES.pdf	
	PLAC_PROCENA.pdf	
	PROCENA-ERTEKBECSLES_B.TOPOLA.pdf	
	PROCENA-ERTEKBECSLES_JAGODINA.pdf	
	1-PROJEKAT_ARHITEKTURE-signed.pdf	
	0-fokonyv_-_signed.pdf	
	1-PROJEKAT_ARHITEKTURE-hu-signed.pdf	
	Alapok_alaprajza.pdf	
	Foldszint.pdf	
	Kinezetek.pdf	
	metszetek.pdf	
	Teto_kinezet.pdf	
	Tetosyerkezeti_alaprajz.pdf	
Előző 3 hónapban teljes munkaidővel foglalkoztatottak:		 FOGLALKOZTATOTTAK-ZAPOSLENI.pdf
A jogállást bizonyító okiratok (fénymásolatban):		 06_Vallalat_alapito_okirata.pdf
		 07_Alapitoi_okirat_valtozas.pdf

Saját adataim

Aktuális pályázatok

Kijelentkezés

10_ALAPSZABALY.pdf

11_HITELESITETT_ALAIRAS.pdf

Vallalat_besorolasa_1.pdf

Vallalat_besorolasa_2.pdf

13_PDV_I_PIB_POTVRDA.pdf

14_ODLUKA_O_RAZRESENJU_DIREKTORA.pdf

19_TULAJDONJOGOT_ATRUHAZO_SZERZEDESI.pdf

Nyilatkozatok:

Alapito_nyilatkozata.pdf

Hatarozat_eladosodas-forditas.pdf

Jogi_vitak_nyilatkozat.pdf

Odluka_o_zaduzivanju.pdf

Egyéb:

EPITESI_ENGEDELY.pdf

LOKACIJSKI_USLOVI.pdf

EMCommerce_palyazat_osszesito.pdf

Igényelt támogatás:

151861857.60

Fizetendő önrész:

78223664.00

Hitel összege:

156972484.42

Nyomtatás

Pályázó: EM Commerce doo

E-mail: igor.djantar@emcommerce.co.rs

Saját adataim

Kijelentkezés

16

perc

Tétlenség esetén az adatok **biztonsága** érdekében a rendszer automatikusan kijelentkezik a feltüntetett perc elteltével.

Prosperitati ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

support@prosperitati.rs

024/41-55-119

PROSPERITATI PIT
ONLINE PÁLYÁZATI RENDSZER

55 of 55

7/14/17, 9:02 AM