



ÓBUDAI EGYETEM

**Keleti Károly Gazdasági Kar
Gazdaság- és Társadalomtudományi Intézet**

SZAKDOLGOZAT

**ÓE-KGK
2023**

Hallgató neve:
Hallgató törzskönyvi száma:

**Luterán Felícia
T008156/FI12904/G**



ÓBUDAI EGYETEM
ÓBUDA UNIVERSITY

Óbudai Egyetem
Keleti Károly Gazdasági Kar
Marketing és Üzleti Tudományok Intézet

SZAKDOLGOZAT FELADATLAP

Hallgató neve: Luterán Felícia

Szakedolgozat száma: [REDACTED]

Törzskönyvi száma: T008156/FI12904/G

Neptun kódja: [REDACTED]

Szak: Kereskedelem és marketing

Specializáció: Projektmenedzsment és B2B marketing

A dolgozat címe: A Königin európai disztribúciója

A dolgozat címe angolul: The Königin's European distribution

A feladat részletezése:

1. Mutassa be gazdasági elemzések szakirodalmát!
2. Mutassa be a méhészeti ágazat és a disztribúció szakirodalmát!
3. Vizsgálja meg a kereskedelmi partnerek forgalmát az ABC analízis segítségével és vonja le a következtetéseket!
4. Vizsgálja az értékesített termékek forgalmát az ABC analízis segítségével és vonja le a következtetéseket!

Intézményi konzulens neve: Dr. Téglá Zsolt

A kiadott téma elévülési határideje: 2024. 12. 15.

Beadási határidő: 2023. 12. 15.

A szakedolgozat: Nem titkos.

Kiadva: Budapest, 2023. 10. 19.



[Signature]

Intézetigazgató

A dolgozatot beadásra alkalmasnak találom:

[Signature]

belső konzulens

.....
külső konzulens



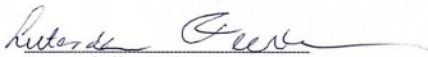
ÓBUDAI EGYETEM

Keleti Károly Gazdasági Kar

HALLGATÓI NYILATKOZAT

Alulírott Luterán Felícia (Neptunkód: [REDACTED]) hallgató kijelentem, hogy a szakdolgozat saját munkám eredménye, a felhasznált szakirodalmat és eszközöket azonosíthatóan közöltem. Az elkészült szakdolgozatban található eredményeket az egyetem és a feladatot kiíró intézmény saját céljára térítés nélkül felhasználhatja, a titkosításra vonatkozó esetleges megkötések mellett.

Budapest, 2023. december 5.


hallgató aláírása

TARTALOMJEGYZÉK

1.	BEVEZETÉS	1
2.	IRODALMI ÁTTTEKINTÉS.....	3
2.1.	Gazdasági elemzés alapjai.....	3
2.2.	Az elemzés alapvető módszerei, fajtái	4
2.3.	Stratégiai és operatív elemzés	6
2.4.	Környezetelemzés	7
2.5.	Disztribúció	10
2.5.1.	A disztribúciós struktúra típusai	13
2.5.2.	Disztribúciós költségek.....	13
2.5.3.	A disztribúció folyamata, feladatai	14
2.6.	A méhészeti ágazat bemutatása.....	18
2.6.1.	A magyarországi méhészeti ágazat áttekintése.....	20
2.6.2.	Az Unió méhészeti ágazat bemutatása	21
2.6.3.	A mézhamisítás.....	24
3.	ANYAG ÉS MÓDSZERTAN	26
3.1.	A Königin-Trade Kft. bemutatása.....	26
3.2.	Ellátási lánc, mézpergető gép estében.....	31
3.3.	Szakértői interjú	32
3.4.	ABC-elemzés	34
4.	EREDMÉNYEK.....	36

4.1. PESTEL elemzés eredménye	36
4.2. SWOT analízis eredménye.....	37
4.3. Versenyerő	39
4.4. ABC-elemzés eredménye	40
5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK.....	49
IRODALOMJEGYZÉK	52
MELLÉKLETEK.....	I
1. melléklet: ABC-analízis eredményei a termékek tételforgalma szerint (2022).....	I
2. melléklet: ABC-analízis eredményei a termékek profitja szerint (2022)	II
3. melléklet: ABC-analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóra jutó nyereség szerint (2022).....	III
4. melléklet: ABC-analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóra jutó nyereség szerint (2022).....	IV
5. melléklet: ABC-analízis eredményei a termékek profitja szerint (2023)	V
6. melléklet: ABC-analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóra jutó nyereség szerint (2023).....	VI
TARTALMI KIVONAT.....	VII
SUMMARY	VII

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: A Porter-féle értéklánc	12
2. ábra: A disztribúciós költségek típusainak jellemző megoszlása egy termelő vállalatnál	14
3. ábra: A méhsűrűség alakulása Magyarországon 1991-2021 között	20
4. ábra: A méhészek száma az Európai Unióban.....	21
5. ábra: 50-3-TK 3 keretes tangenciális kézi mézpergető, minden keretmérethez	28
6. ábra: 63-20-RG 20 keretes sugaras, gépi mézpergető	28
7. ábra: 89-6-AG 6 keretes önfordítós, gépi mézpergető.....	29
8. ábra: FK-95-2 Fedelezőkád: 1 kerettartó, 2 munkaállvány	30

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: A gazdasági elemzés fajtái	6
2. táblázat: A méhészeti programok uniós finanszírozása és végrehajtási aránya.....	24
3. táblázat: A Königin-Trade Kft. PESTEL elemzésének eredménye 2022-2023	37
4. táblázat: A Königin-Trade Kft. SWOT elemzésének eredménye 2022-2023	39
5. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek tételforgalma szerint (2022).....	41
6. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek tételforgalma szerint (2023).....	42
7. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek profitja szerint (2022)	44
8. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek profitja szerint (2023)	45
9. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóra jutó nyereség szerint (2022).....	46
10. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóra jutó nyereség szerint (2023).....	47

1. BEVEZETÉS

Szakedolgozatomban a Königin-Trade Kft. külkereskedelmi változásait profittermelő képességét vizsgálom meg. A cég fő profilja a mézpergető gépek, eszközök gyártása és kereskedelme. Magyarországon belül az ország teljes területén elérhetőek a vállalat termékei, az elkészült rendeléseket a cég általában saját gépkocsikkal szállítja ki a megrendelőknek. A Königin-Trade Kft. piacvezető vállalat hazánkban a méhészeti gépek forgalmazásában és gyártásában. Továbbá Európa majdnem minden országába értékesítik termékeiket (Ausztria, Németország, Hollandia, Svájc, Svédország stb.). Több Európán kívüli országba is exportálnak üzletkötők, disztribútorok segítségével, mint például: Afrika, Ausztrália, az Arab világba, Ázsia bizonyos országaiba.

Édesapám is a vállalatnál dolgozik a német nyelvterületi országok disztribútoraként, illetve a vállalkozás kereskedelmi és marketing stratégiáját vezető felelőse is. Én magam is elkezdtem az elmúlt pár hónapban a külföldi szállításoknak a szervezésében segédkezni, ennek köszönhetően jobban átlátom a folyamatokat, illetve átfogó képet tudok nyújtani a vállalat működéséről.

A kutatással a célom az volt, hogy megvizsgáljam, milyen változásokon ment keresztül a vállalat az utóbbi évek gazdasági válságainak hatására. Milyen nehézségekkel szembesült a cég, hogyan tudtak ezeken felülkerekedni, tovább működni. A dolgozatomban ABC analízis segítségével vizsgálom meg a vállalkozást, az értékesített termékek forgalmát, bevétel és profit szerint. Vizsgálataimban arra is kitérek, hogy a gyártás szempontjából melyek azok a termékek, amelyek az egy munkaóra jutó nyereségből nagyobb mértékben részesülnek.

Szakedolgozatom első részében átfogó irodalmi áttekintést nyújtok a vállalkozások gazdasági elemzésével összefüggő elméletekről, módszerekről. A stratégiai és operatív elemzés részleteit fejtem ki bővebben, melyek a gazdasági elemzés alapvető módszertanai. Továbbá kitérek a vállalkozások külső és belső környezetelemzési típusaira. Foglalkozom a disztribúciós struktúrákkal, költségekkel, illetve folyamatokkal. Mindezek mellett bemutatom a méhészeti ágazatot, illetve kitérek az ágazatot érintő problémákra, támogatásokra hazai és uniós szinten egyaránt.

A 3. fejezetben bemutatom, hogy milyen kutatási és vizsgálati módszereket alkalmazok a hipotéziseim vizsgálata során. Ismertetem a Königin-Trade Kft. történet, ellátási láncát, majd bemutatom a szakértői interjú és az ABC- elemzés elméleti hátterét.

A 4. fejezetben a Königin-Trade Kft gazdasági elemzését végzem el. A fejezet első részében iparágelemzés segítségével ismertetem a vállalkozás külső környezetét meghatározó trendeket, versenyhelyzeti szituációkat, lehetőségeket és veszélyeket. A Kft. külső és belső környezetének elemzéséhez a PESTEL modellt, a Porter-féle 5 tényezős versenyerő modellt és SWOT analízis módszerét használom segítségül. Ezt követően az ABC-elemzés segítségével megvizsgálom a vállalkozás tételforgalmát a 2022-es és 2023-as évben bevétel és profit tekintetében, illetve az egy munkaóra jutó nyereség alapján.

Alapvető hipotézisem,

H1: Az értékesített termékek forgalmában érvényesül a Pareto szabály.

H2: A magasabb árréssel értékesített termékek nagyobb mértékben hozzájárulnak a vállalkozás profitjához.

2. IRODALMI ÁTTTEKINTÉS

2.1. Gazdasági elemzés alapjai

„A vállalati működés sikerességéhez hozzátartozik a gazdálkodási folyamatok alapos ismerete. Az ismeretszerzés- a vállalkozások szintjén is-bevált módszere az elemzés, a gazdasági jelenségek, összefüggések megismerése, minősítése és értékelése.” (Bán et al. 2017, p. 9)

Egy üzleti vállalkozásnak a megfelelő munkavégzéshez, tevékenységük bővítéséhez, avagy helyes döntéseik meghatározásához tájékozottságra, tudásra van szüksége. A vállalatnak működése során jövedelmező üzleti kapcsolatokat kell kötnie annak érdekében, hogy minél eredményesebb lehessen, azonban ehhez is szükség van megfelelő háttér ismeretekre. Összeségében elmondható, hogy a vállalat vezetőinek minden rövidtávú (operatív), illetve hosszútávú (stratégiai) döntéseinek meghozatalához szükségeltetik megfelelő informáltság. Fontos hangsúlyozni azonban azt is, hogy nem feltétlen csak a vezetőknek van szükségük információkra, hanem a vállalattal kapcsolatban lévő hitelintézeteknek, szállítóknak, vevőknek, lehetséges befektetőknek, sőt bizonyos esetekben akár a munkavállalóknak is.

A vállalat tevékenységéhez szükséges tájékozottság megszerzéséhez a vállalati elemzés elengedhetetlen eszköz. Az elemzés (analysis) görög eredetű szó, szűkebb értelemben vett jelentése részekre, tényezőkre való bontás. Bővebb értelemben pedig kutatási módszerként írható le. (Blumné et al. 2011)

Az elemzés a gazdálkodás és fejlesztés, továbbá a vállalkozás eredményeinek vizsgálatára, illetve értékelésére irányuló tevékenység. Az elemzés gazdasági összefüggéseket, gazdasági jelenségeket illetőleg az ezekre ható tényezők kutatását jelenti. Ez a módszer elengedhetetlen, ismeretet nyújt a gazdálkodás vezetőinek részére.

A gazdasági elemzés célja, hogy azokat a körülményeket, melyek hatást gyakorolnak a vállalat gazdálkodására, a vezetők döntéseinek előkészítésére feltárja, valamint számszerűen értékelje ezeket. Az elemzés segítségével lehetőség adódik, hogy értékeljük a már meghozott vezetői döntéseket, a fejlesztések hatékonyságát. A vezetőknek pontos, alapos ismeretekre van szükségük ahhoz, hogy optimális döntéseket hozzanak illetve,

hogy sikeresen tudják vezetni a vállalatot. Ezen ismeretek, információk megszerzésében elengedhetetlen szerepe van a gazdasági elemzésnek. (Ormos 2018)

Az elemzésnek a döntési folyamatokkal meg kell alapoznia, elő kell segítenie:

- a döntések szükségességének felismerését,
- a döntések időben történő meghozatalát,
- a döntési változatok közül a legkedvezőbb kiválasztását,
- a döntésekből adódó feladatok végrehajtását és
- a döntések eredményeinek kiértékelését.

A **gazdasági elemzés tárgya** az adott vállalkozás beszerzési, termelési, szolgáltatási tevékenységére, munkaerő gazdálkodásra terjed ki, azonban vonatkozhat a vállalkozás komplex értékelésére is. (Blumné et al. 2011)

2.2. Az elemzés alapvető módszerei, fajtái

A gazdasági elemzés **módszereit** alapján véve három nagy kategóriára bonthatjuk szét:

1. **Analizáló-szintetizáló módszer:** az analízis és a szintézis két egymással ellenkező irányú folyamat, azonban mégis összefüggnek. Az analízis során részekre, részrendszerekre választjuk a nagy egészet, és így vizsgáljuk (elemezzük) egyéenként, egymástól elkülönítve az elemeket. A szintézis folyamán az analízis alatt szétválasztott elemeket újra összekapcsoljuk és az egymással lévő kölcsönhatásukat vizsgáljuk meg. Ebből adódóan az analízis és a szintézis elválaszthatatlan egymástól.
2. **Következtetési elemzési módszer:** szintén ellentétes irányú deduktív (analogikus) és induktív (hipotézises) következtetési módszerek. Deduktív következtetésnél az általánostól haladunk az egyes elemekig, a vizsgálat során két elem közös sajátosságai alapján vonunk párhuzamot. Az egyik elem jellemvonásaiból következtetünk a másik elem működésére. A hipotézises módszernél előre állítunk egy feltevést, amit statisztikai módszerekkel vizsgálunk és elfogadjuk azt vagy elutasítjuk.
3. **Összehasonlítás módszere:** az összehasonlításos módszer alkalmazása során egy adott vállalat folyamatait, alrendszeit valamiféle összehasonlítható közös jellemző alapján vizsgáljuk. Az elemzés lehet számszaki adatokból származó

(kvantitatív) vagy minőségi ismérvekből (kvalitatív) eredendő. Lényeges megemlíteni, hogy a kvantitatív összehasonlítás során kizárólag ugyanolyan módszertannal előállított, megegyező jelentéssel rendelkező számadatok mérhetők össze. (Paár et al. 2021)

A gazdasági elemzés **fajta**it az 1.sz. táblázat átláthatóan, lényegre törően összefoglalja.

Elemzések csoportosítási szempontjai	Elemzés fajta i	Jellemzők
Időtáv szerint	Hosszú távú	Stratégiai horderejű kérdésekkel és a vállalat jövőképét hosszútávon meghatározó intézkedésekkel kapcsolatos elemzések.
	Rövid távú	Operatív jellegű folyamatokkal, a mindennapos működést leíró jellemzőkkel foglalkozó elemzések.
Vezetői folyamatban betöltött célja és tárgya szerint	Feltáró	Az elégtelen vállalati működés okait elemző és feltáró elemzések.
	Előkészítő	A vállalati működés javítását szolgáló döntések meghozatalához szükséges információkat előállító elemzések.
	Megvalósítást ellenőrző	Végrehajtási szakaszban és a végrehajtást követően egyaránt elvégzett elemzések, melyek az előzetesen tervezett célok elérésének részleges vagy teljes megvalósulását hivatottak ellenőrizni és biztosítani.
Vezetői folyamatban betöltött periodicitása szerint	Alkalmi, egyszeri	Jellemzően egyszeri probléma felmerülésekor, alkalmi döntéshozatal előkészítésekor.
	Rendszertelenül, időszakosan	Bizonyos időszakokban felmerülő, előzetesen nem feltétlenül tervezett elemzések.
	Rendszeres, időszakosan ismétlődő	Rendszeresen, tervezetten felmerülő elemzések (pl. negyedéves, féléves jelentések elkészítésekor).
Terjedelem szerint	Átfogó	A vállalat teljes egészére kiterjedő elemzések.

	Részleges	A vállalat egy funkcionális területére, alrendszerére, folyamatára kiterjedő elemzések.
Jellege szerint	Leíró	Az aktuális folyamatokat bemutató elemzés.
	Prognosztizáló	A jövőre vonatkozó feltáró elemzés, a várható trendeket és jövőképeket felvázoló elemzések.
	Döntés-előkészítő	A vállalati döntési folyamatot segítő, információkkal ellátó elemzések.
Folyamatszemlélete szerint	Dinamikus (folyamatszemlélet)	Időbeli összehasonlítást tartalmazó elemzések.
	Statikus (állományi szemlélet)	Egy időpontra, aktuális helyzetfelmérésre vonatkozó elemzések.
Közelítésmódja és a felhasznált adatok minősége szerint	Gazdasági	Kizárólag, gazdasági, pénzügyi adatbázisokkal és mutatókkal foglalkozó elemzések.
	Műszaki-gazdasági	A gazdasági és pénzügyi mutatókat műszaki, termelési és reálmutatókkal kombináló elemzések.

1. táblázat: A gazdasági elemzés fajtái

Forrás: Paár et al. 2021. eredeti forrás: Sebes (2013) és Birher és mtsai. (2009)

2.3. Stratégiai és operatív elemzés

Az elemzés időtávja szerint megkülönböztethetünk stratégia és operatív menedzsmentet. E két módszer egymással alá-és fölérendelt viszonyban van.

A **stratégiai** menedzsment ismérvei:

- figyel a vállalat hosszú távú likviditására, időhorizont tekintetében közép-és hosszú távú (3-5 év),
- tervez a jövőbeli lehetőségekkel, elemzi a pénzügyi kockázatokat,
- összességében a vállalat külső környezet és belső helyzetét értékeli.

Az **operatív** menedzsment a kitűzött célok elérésének érdekében segíti vállalat a mindennapi tevékenységeket. Főbb jellemzői:

- időhorizontot tekintve rövidtávú (egy gazdálkodási év), biztosítja a gazdaságosságot, eredményességet,
- a rendelkezésre álló erőforrásokkal való optimális gazdálkodás,
- a kitűzött profit célok elérésére törekszik. (Zéman-Tóth 2018)

2.4. Környezetelemzés

A vállalatokat körülvevő környezet komplex és folyamatosan változik. Például, ha megjelenik egy új technológiai vívmány az hatással lesz az emberek életmódjára, aminek következtében megváltoznak a fogyasztói szokások stb. Azok a vállalatok, amelyek nem tudnak időben és megfelelően felzárkózni a változáshoz könnyen elbukhatnak. Tehát elmondható, hogy a környezet nyújthat lehetőségeket, ámde komolyan veszélyeztetheti is a vállalat működését. Ezen okokból kifolyólag fontos, hogy egy adott vállalat megfelelően informált legyen a külső környezetével kapcsolatban, hiszen ez a nyereségességét is nagymértékben befolyásoló tényező.

A környezet-elemzés kiindulási pontja, az iparág/ágazat/szektor korlátainak meghatározása, jellemzőinek feltárása, a versenytársak vizsgálata, továbbá a tágabb értelemben vett makrokörnyezeti tényezők kijelölése és alakulásuk előrejelzése. A vállalatok környezetének legáltalánosabb alkotórésze az ún. makrokörnyezet (általános környezet), amely elemzésére a **PESTEL modell** szolgál. A modell kiterjed az alábbi

- P- politikai (Political)
- E – gazdasági (Economic)
- S – társadalmi (Social)
- T – technológiai (Technological)
- E – környezeti (Environmental)
- L – jogi (Legal)

környezet elemzésére, egyszóval olyan tényezőkre, amelyek hosszú távon hatással vannak a vállalat működésére. Az elemzés célja, hogy rámutasson azokra a változásokra amik a makrokörnyezet jelenlegi illetve jövőbeli helyzete között feltételezhető.

A PESTEL elemzés lépései:

- A vállalat számára legjelentősebb makrokörnyezeti szegmensek meghatározása;
- A környezeti szegmenseken belül azon tényezőknek meghatározása, amelyek túlnyomóan hatással vannak a vállalat működésére;
- A környezeti tényezők aktuális hatásainak és a befolyásoló tényezők közötti összefüggéseknek az elemzése;
- A környezeti tényezők feltételezhető változási irányainak elemzése a stratégiai időhorizonton. (Balaton-Tari 2016)

A másik legelterjedtebb környezetelemzési módszer a vállalatok körében a **SWOT-analízis**. A SWOT-analízis a külső és a belső tényezőket vizsgálja. Külső tényezők között a lehetőségeket (opportunities) illetve a veszélyeket (threats), miközben belső tényezők között a gyengeségeket (weaknesses) és az erősségeket (strengths) azonosítják a szervezetek. Az elemzést megkönnyíti, ha már előzetesen a vállalat feltérképezte a makro- és mikrokörnyezetét. (Hetesi-Veres 2016)

A modell elemei az alábbi módon írhatók le:

- Erősségek: erőforrás, képesség, relatív előny a versenytársakhoz képest
- Gyengeségek: elmaradás az erőforrásokban, vezetői illetve marketing képességekben, ami gátolja a fejlődést
- Lehetőségek: kihasználható új szabályozási feltételek, technológiai változások, vevői és szállítói kapcsolatok erősödése
- Veszélyek: Kedvezőtlen helyzetek, amelyek negatív hatással lehetnek a vállalatra nézve. Például új kormányzati szabályozások, új versenytárs a piacon stb.

A lenti kérdések például szolgálnak arra, hogy milyen kérdések szolgálnak segítségül a vállalat számára az elemzés tényezőinek feltárásához:

Erősségek:

- Piacvezetők vagyunk?
- Rendelkezésünkre áll megfelelő technológia?
- Van sajátos képessége a vállalatnak?
- Van versenyelőnyünk?

- A vevők elismernek minket?

Gyengeségek:

- Korszerűtlen eszközök, vállalati létesítmények
- Hiányzik-e a stratégia irány?
- Hiányoznak-e nélkülözhetetlen készségek, képességek?
- Nem megfelelő vállalati hírnév?
- K+F lemaradás.

Lehetőségek:

- Gyorsabb piaci növekedés?
- Új piacra való belépés?
- Több fogyasztói csoport kiszolgálása?
- Kiegészítő termékek bevezetése?
- Termékvonal kibővítése?

Veszélyek:

- Változó vevői igények és szokások?
- Kedvezőtlen kormányzati szabályozások?
- Recesszió?
- Negatív demográfia változások?

A vállalatnak egyértelműen arra kell törekednie, hogy az erősségeit megőrizze, esetlegesen megerősítse, a gyengeségeit kiküszöbölje, a lehetőségeket használja ki, és végül próbáljon felkészülni a veszélyekre. (Balaton-Tari 2016)

A vállalat mikrokörnyezetének elemzésére szolgál **Michael Porter öt versenyerő modellje**. A modell azokat a tényezőket azonosítja és elemzi, amelyek hosszú távon meghatározzák az iparág működését. Porter modellje a gazdaság akármelyik szegmensére alkalmazható, segít megmutatni, hogy mekkora a verseny erőssége adott piacon belül, továbbá rámutat arra, hogyan biztosítható a vállalat hosszú távú jövedelmezősége. Alkalmazása ajánlott a vállalati stratégia meghatározásánál.

Porter szerint az alábbi öt tényező van hatással a versenyző vállalatok státuszára:

- beszállítók (szállító alkupozíciója, helyettesíthetősége, koncentráltága),
- belépési korlátok (költségcsökkentés, hatékonyság korrigálása),
- helyettesítő termékek fenyegetése (vevők hozzáállása az alternatívákhoz, ár-érték arány),
- vevők alkupozíciója (vevők informáltsága, átállási költségek),
- versenytársak (piaci részesedés csökkenése, költség növekedések).

Az elemzés legfőbb lépései a következők:

- pontosan meg kell jelöni a vizsgálandó iparágat,
- az iparág szereplőit meg kell határozni munkavégzés alapján,
- a befolyásoló tényezők erejének feltárása. (Zéman-Tóth 2018, Kovács 2017)

2.5. Disztribúció

A **disztribúció fogalma:** „A disztribúció (elosztás) a vállalat logisztikai rendszerének egyik kiemelt alrendszere. Feladata, hogy a termékhez kapcsolódó szolgáltatáscsomag részeként a készterméket a vevőkhöz eljuttassa, és ezzel hozzájáruljon a vevői értékteremtéshez. Igen összetett tevékenységrendszer, hiszen a vevői igények előrejelzésétől és az azokra való felkészüléstől kezdve számos ténylegesen fizikai árumozgatási feladat is körébe tartozik: a raktárgazdálkodás, azon belül az anyagmozgatás és csomagolás, valamint a szállítás is.” (Demeter 2016, p.148)

Disztribúcióra azért van szükség, mert sokszor a termelés és a fogyasztási tevékenység időben eltér egymástól. Lényegi eltérések, amelyek a disztribúció segítségével teljesíthetők:

- **térbeli eltérés:** A fogyasztók és a termelők között lévő fizikai távolság, amire a megoldás a szállítás. A felhasználók elszórtan helyezkednek el, ezért a vállalatnak nagy szervezést igényel, hogy a legköltséghatékonyabb módon szervezzék le a szállítást.
- **időbeli eltérés:** A termelés és a fogyasztás időpontjának differenciájából keletkezik. A gyártás javarészt folyamatosan zajlik, vagy kisebb-nagyobb

homogén csoportokban. Tehát elmondható, hogy a termelés üteme nem minden esetben egyezik meg a felhasználás ütemével, erre nyújt megoldást a készletezés.

- **igény a nagy mennyiségben érkező áruk kisebb részekre való bontására:** A tömegtermeléssel ellentétben a felhasználás sokszor kis egységekben történik. Ezen okból kifolyólag a gyártók az árukat először fogyasztói csomagolásba teszik, majd gyűjtőcsomagolásba, azokat végül szállítói csomagolásba és bizonyos esetekben egységtrakományokba helyezik el, annak érdekében, hogy méretgazdaságosan tudják lebonyolítani a szállítást.
- **széles választék iránti igény:** A vásárlók nagyrészt nem csak egyféle terméket keresnek, azonban a gyártók egy gyártási ciklusban egy vagy kevés terméket termelnek elő. Az alábbi probléma kiküszöbölésére szolgálnak a közvetítő raktárak, amelyek több gyártó különféle áruit tárolják és forgalmazzák. (Demeter 2016)

Ahogy már fentebb említésre került, a disztribúciónak nagy szerepe van a vevői értékteremtésben, de mi is az a **vevői érték**? „A **vevői érték** általános megfogalmazása (Parasuraman et al. 1985) szerint a vevő (fogyasztó) szubjektív véleménye arról, hogy a kapott termék- és szolgáltatáscsomag mennyiben felelt meg elvárásainak.” (Kovács 2017, p. 78)

A vevői érték több komponensből tevődik ki, ezek az ún. értékdimenziók:

- ár,
- minőség,
- rugalmasság,
- megbízhatóság,
- kapcsolódó szolgáltatások.

Hogyan jön létre az érték? Erre a kérdésre a tipikus válasz az: értéklánc mentén. Felmerül a kérdés azonban, hogy mi is az értéklánc? A **M. Porter-féle értéklánc** modell a legkitűnőbb választ nyújtja erre a kérdésre. Az egyes erőforrások a vállalatban értéket előállító rendszerbe állnak össze, továbbá értéket teremtenek a potenciális fogyasztók számára. Az 1. ábra bemutatja a vállalat általános értékteremtő folyamatát, illetve megmutatja, hogyan alakítja át erőforrásait a vállalat értékké a fogyasztók részére. Porter szerint a vállalat sikerességét nagymértékben meghatározza, hogy milyen mértékben

tudja mozgatni az erőforrásait az értékteremtés céljából. A modell segítségével felfedhető, hogy az egyes elemek milyen módon működnek közre a vevők számára lényeges értékek megteremtéséhez, emellett segít rámutatni a vállalat versenyelőnyére.



1. ábra: A Porter-féle értéklánc

Forrás: Porter (1985) alapján Deák (2023)

Az értékteremtő tevékenységeknek két fajtáját különböztetjük meg:

Elsődleges tevékenységek:

- bemenő logisztika (alapfolyamatokhoz szükséges áruk, segédanyagok, eszközök elérhetőek legyenek),
- termelés (fizikailag megfogható új javak létrehozása),
- kimenő logisztika (áruk megfelelő áramlása a gyártóktól a vevőig),
- marketing és értékesítés (marketingmix),
- szolgáltatás (karbantartás, betanítás, panaszkezelés, garancia).

Támogató tevékenységek:

- beszerzés (a megfelelő időben megfelelő minőségben, vállalható áron),
- technológia (új termékek fejlesztése, innováció),
- emberierőforrás-menedzsment (az emberek tudnak a leghatékonyabban alkalmazkodni tanulni),
- vállalati infrastruktúra (minőségmenedzsment, költséggazdálkodás, kontrolling...).

A modell eredményessége összességében attól függ, hogy a vállalat értéklánca mennyire megfelelően tudja kielégíteni a fogyasztói igényeket, ennek mérésére szolgál az árrés. Az

ár és a nettó- és a bruttó ár különbözete, tehát az a plusz költség, amelyet a vevő hajlandó kifizetni az gyártási költségein felül. (Dankó 2009)

2.5.1. A disztribúciós struktúra típusai

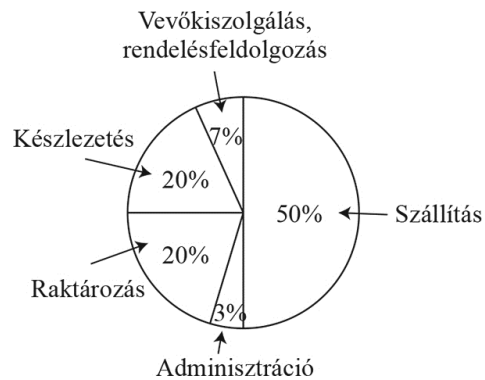
A vevői igények, illetve a termék ismeretében lehet elkezdni a disztribúciós struktúra kidolgozását. Az első lépés, hogy meg kell szabni az elosztási lépcsőfokok számát. Az egyik elosztási típus a **közvetlen (direkt) elosztás**, más néven egylépcsős elosztásnak is nevezik. Lényege, hogy a termékek a gyártótól közvetlenül a fogyasztókhoz kerülnek. Előnye, hogy a teljes áruválaszték elérhető a vevők számára, csökken a vállalat tőkeköltsége, mivel nem kell költeni készletezésre, valamint raktározásra sem. Ezt az opciót akkor érdemes alkalmazni, ha kevés nagy mennyiségben vásárló vevő van, akik fizikailag is a közelben vannak. Másik, gyakoribb fajtája az elosztásnak a **közvetett (indirekt)** megoldás, amelynek lényege, hogy több lépcsőn keresztül jut el a termék a felhasználóhoz, tehát köztes szereplők segítik az áruk eljutását. Előnye a magasabb kiszolgálási színvonal, mivel van átfutási idő, továbbá egyszerűbben tud alkalmazkodni a piaci szegmensekhez. Viszont minél több készletezési pont van a disztribúciós struktúrában, annál magasabbak a raktározási és a készletezési költségek, mivel a raktározáshoz társuló általános és fix költségek magasabbak lesznek, továbbá nagyobb biztonsági készletet kell felhalmozni, ami szintén plusz költségekkel jár. Bizonyos vállalatok a közvetett és közvetlen elosztás kombinációját használják rugalmas rendszerben. (Demeter 2016, Gelei 2016)

Modern elosztási struktúrákban igénybe veszik a **cross-docking** rendszert. A rendszer lényege, hogy biztosítsa az áruk gyors eljutását a felhasználóig, mindezek mellett minimalizálja a raktározási, illetve szállítási költségeket. Kiemelten nagy szerepet játszik a romlandó termékek esetében a gyors és hatékony szállítás, hiszen napjainkban az Egyesült Államokban az élelmiszer-veszteség 20%-a romlott gyümölcsök és zöldségekből tevődik ki, míg Kínában pedig az élelmiszertermékek 25-30%-a romlik meg. (Hosseini-Nasab et. al 2023)

2.5.2. Disztribúciós költségek

A disztribúciós költségeknek két fajtáját különböztetjük meg, ezek a **fizikai** és a **piacközvetítési** költségek. A **fizikai költségek** a készletezéshez, raktározáshoz,

szállításhoz, anyagmozgatáshoz, csomagoláshoz tartoznak. A **piacközvetítési költségekhez** pedig az információ költségei, továbbá hiány vagy túlkészletezés esetén felmerülő extra költségek, veszteségek kapcsolódnak.



2. ábra: A disztribúciós költségek típusainak jellemző megoszlása egy termelő vállalatnál

Forrás: Logistics costs and services (2008) alapján Demeter (2016)

CSCMP Conference, www.estabilishinc.com

A 2.ábra jól szemlélteti, hogyan oszlanak meg általában a disztribúciós költségek egy adott vállalatnál. Megfigyelhető, hogy a költségek felét a szállítás teszi ki, a készletezés és a raktározás pedig a költségek 40 százalékát. Nem véletlen, hogy a vállalatok próbálnak minél innovatívabb módszereket használni, mint például a fentebb említett cross-docking rendszert, hiszen ennek köszönhetően jelentős összegeket tudnak megtakarítani. (Demeter 2016)

2.5.3. A disztribúció folyamata, feladatai

Raktározási folyamat

Elsődleges feladata, hogy kiküszöbölje a térbeli és időbeli különbséget a gyártás és a felmerült fogyasztói igények között. Célja a lehető legkevesebb költséggel az áruk biztonságos tárolása, továbbá azok minőség megőrzése a felhasználásig. A raktárgazdálkodás tevékenységei:

- **Raktári infrastruktúra megtervezése:** az árutárolási rendszer kiépítése, a kommissiózási módszer kijelölése, megfelelő szellőzés és világítás biztosítása, megfelelő gépek, tároló elemek beszerzése stb.

- **Anyagmozgatás, csomagolás:** az árumozgatás szabályosan történjen, illetve a lehető legrövidebb úton. Szintén ide sorolható a szállítójárművek helyes megrakodása, illetve az áruk csomagolása, különösen nagy figyelmet fordítva a veszélyes és speciális, például fagyasztott áruk csomagolására.
- **Áruk előkészítése:** a vevők által megrendelt áruk szállításához szükséges feladatok. Okmányok összekészítése, a szállító jármű megtöltése, a szállítás időpontjának megtervezése.
- **Értéknövelő szolgáltatások:** címkézés, átraklapozás, zárjegyezés, csomagolás. (Szabóné 2008, Demeter 2016)

Készletezési folyamat

A készletezéshez sokféle feladat kapcsolódik, mint például a készletszint meghatározása, az áruk elosztása. A legnagyobb nehézséget talán az okozza, hogy melyik termékből mennyit tartsanak készleten a vállalatok annak érdekében, hogy a vevői igényeket maximálisan ki tudják szolgálni alacsony készletezési költségekkel, úgy, hogy ne legyen készlethiány, ám felesleges készlet sem maradjon a nyakukon, hiszen azoktól csak árendedménnyel lehet megszabadulni, ami nyilvánvalóan kiesés a vállalat számára. A készletgazdálkodás során az alábbi két kérdésre kell keresni a választ: **mikor** és **mennyit** rendeljünk? A vállalatok rendelhetnek azonos időközönként (t) vagy, ha a készletszintjük lecsökken egy bizonyos szint alá, a rendelés volumene lehet rögzített vagy változó. A mindennapokban sokféle, illetve vegyes készletezési rendszerek léteznek, dolgozatomban a Kiss Mariann által megkülönböztetett rendszereket ismertetem.

1. **Fűrészfog-készletezési rendszer:** ez a klasszikus modell, melyben ismert a kereslet és egyenletes a megoszlása. Ha megfelelően számolják ki a megrendelendő mennyiséget, és kalkulálnak az átfutási idővel, akkor a rendszer felesleg és hiány nélkül fenntartható. Két módon rendelhet a vállalat: folyamatosan, tehát ha egy adott szint alá csökken a készlet fix mennyiséget rendelnek mindig vagy periódikusan meghatározott intervallumonként ellenőrzik a készlet volumenét, majd annyit rendelnek, hogy az elvárt és a tényleges készlet azonos legyen. A vállalat kiszámolja az összes költségét (tartási + rendelési költség), és megkeresik ennek a minimumpontját (**EOQ**), ez segít dönteni abban, hogy mennyit rendeljenek. (Kiss 2016)

$$EOQ = \sqrt{\frac{2H_c D}{H_c}}$$

Ahol:

EOQ: a gazdaságos rendelési mennyiség;

D: az évi szükséglet vagy forgalom egységekben;

Rc: az újrendelés költsége;

Hc: készlettartási költség

2. **ABC készletezési módszer:** a készleteket ABC készletkategóriára bontja szét, amelyek a készletek különböző kritériumok szerinti fontosságát tükrözi. Az ABC-analízis lényege, hogy a forgalmazott/ raktározott termékek 20 %-a adja a vállalat forgalmának 80%-át. (Kiss 2016)

A csoport: ide tartoznak azok a termékek, amelyek az összforgalom 60-80 %-át képezik, ezek általában nagyon nehezen beszerezhetőek, hiányuk komoly kiesést okoz.

B csoport: ezek a termékek közepesen fontosak, az összforgalom kb. 15-20 %-át teszik ki, jól kalkulálható a kereslete.

C csoport: nem fontos termékek, könnyen pótolhatók a hiányuk nem okoz problémát, az összforgalom 5-15 %-át képezi ez a csoport. (Novák 2008, Kiss 2016)

3. **Just-in-time:** „éppen időben” rendszer először Japánban jelent meg az 1970-es évek elején, Taiichi Ohno által egy autóösszeszerelő gyárban, a Toyotánál. A Just in Time rendszer többet jelent az árumenedzsmentnél és az anyagszállításnál, egy olyan filozófia és gondolkodásmód, amelynek célja a pazarlás teljes mértékben való megszüntetése minden tevékenység során. A JIT fő célkitűzése a folyamatos kiváló minőség elérése és az eredmény növelése pazarlás nélkül. A rendszer lényege, hogy minden szükséges áru éppen időben érkezik meg, áll rendelkezésre, ennek köszönhetően minimális raktárkészletet kell fenntartani, így jelentős mértékben csökkenthetők a készletezési költségek. Azonban fontos megemlíteni, hogy a rendszer nagyfokú precizitást igényel a megfelelő működéshez. (Hamid 2012)

Szállítás

Ahogy már fentebb is említésre került, a szállítás teszik ki a disztribúciós költségek csaknem 50%-át, ezért kiemelten fontos nagy figyelmet fordítani a legoptimálisabb szállítási mód, avagy kombinációk kiválasztására. Öt szállítási típust különböztetünk meg: vasúti, vízi, légi, közúti, illetve csővezetékes. A szállítás célja az áruk zavartalan eljuttatása a vevőkhöz, a lehető legköltséghatékonyabban, időben és mindezek mellett minimalizálva az árukárokát. Természetesen mindegyik szállítási módnak van előnye és hátránya, a valóságban általában több fuvarozási módot kombinálnak a szállítás során. A **közúti szállítás** előnye, hogy mindenfajta áru szállítására alkalmas, gyors, háztól házig történik a szállítás, rugalmas. Hátrányai: magas fokú kitettség a környezeti hatásokkal szemben, fokozottan balesetveszélyes, viszonylag drága. A **vasúti** szállítás előnyei: szinte minden árufajta szállítására alkalmas, környezetkímélő, a külső környezeti hatások nem jelentősen befolyásolják, nagy mennyiségű áru szállítására alkalmas. Hátrányai: nem opció a háztól házig szállítás, viszonylag lassabb szállítási mód, áruk magasabb megterhelése, kötött hálózat. **Légi úti** szállításnak hatalmas előnye a gyorsaság, alacsony áru igénybevétel, megbízható. Hátrányai, hogy csak bizonyos áru fajtákat lehet vele szállítani, viszonylag drága. **Vízi út** előnyei, hogy minden árufajta szállítására alkalmas, költséghatékony, környezetkímélő, sok kikötő áll rendelkezésre világszerte. Hátrányai, hogy kiegészítő szállítást igényel, lassú, magas áruigénybevétel. **Csővezeték** előnyei: nem terheli a környezetet, független a környezeti hatásoktól, megbízható. Hátrányai: csak kevés áru szállítható vele, lassú, drága a kiépítése. (Demeter 2016)

Azonban nem csak egyféle szállítási fajtát lehet alkalmazni egy adott fuvarozás során, hanem lehet kombinálni több módot is, ezt nevezzük multimodális áru fuvarozásnak. Ennek a még tovább fejlesztett változata az intermodális fuvarozás, amelynek lényege, hogy az árukat egyetlen rakodási egységben szállítják (pl. konténer) külön kezelés nélkül, több szállítási mód kombinációjával: közút, vasút, vízi vagy légi úton. Az intermodális rakomány szállításnak köszönhetően lehetőség nyílik, hogy optimalizáljuk az egyes közlekedési módok relatív előnyeit a rugalmasság, sebesség, költségek és környezeti teljesítmény szempontjából. Mivel nem szükséges külön kezelni az árukat az egyetlen rakodási egység használata miatt, az intermodális rakomány szállítás alacsonyabb kezelési költségekkel jár, mint a multimodális szállítás. Az intermodális szállítás jelentős mértékben támaszkodik az áruk konténerekben való szállítására annak számos előnye miatt. Először is a konténerekben való szállítás nagymértékű biztonságot nyújt, mivel

azok tartalmát nem lehet könnyen módosítani, kivéve a kiindulási vagy a rendeltetési helyen. Továbbá a konténerek elektronikusan vannak lezárva és folyamatosan nyomonkövetik őket annak érdekében, hogy megakadályozzák a csempészetet, illetve az illegális bevándorlást. Standard szerkezetüknek köszönhetően különösebb erőfeszítés nélkül, gyorsan át lehet rakodni őket. Végül, de nem utolsó sorban sok fajta áru szállítására alkalmas.

Annak érdekében, hogy a disztribúciós folyamatok zökkenőmentesen működhessenek informatikai támogató rendszerekre is szükség van. A vevőszolgáltatnak például kiemelten figyelnie kell a rendeléskezelésre, hiszen a vásárló itt „találkozik” először a vállalattal, itt kerülnek be az adataik is a rendszerbe. Nyilvánvalóan arra kell törekedni, hogy a rendelés leadása minél egyszerűbb és gyorsabb folyamat legyen, illetve érdemes összekapcsolni más rendszerekkel, például készlet-nyilvántartással, hogy a program rögtön ellenőrizni tudja a készletet. Fontos, hogy a vállalat rendelkezzen egy megfelelő raktárirányítási rendszerrel annak érdekében, hogy a rendelésátfutás minél gyorsabb és megbízhatóbb legyen. Továbbá szükséges egy szállítás tervezési rendszer is, amely a szállítási szerződésekkel kapcsolatos dokumentumokat ellenőrzi, kiállítja az útiokmányokat pl. fuvarlevél, segít az útvonaltervezésben, esetlegesen biztosítja a csomag nyomkövetést beépített GPS segítségével. Ezek mellett természetesen nem elhanyagolható egy megbízható pénzügyi rendszer megléte sem.

Napjainkban a folyamatosan változó gazdasági környezetben a vevők igényei is egyre növekednek. Egy vállalat sikerességét az határozza meg, hogy mennyire tud alkalmazkodni, gyorsan reagálni az új igényekre. Folyamatos kereset van az új termékekre, illetve a vásárlók elvárják a minőségi kiszolgálást is. Tehát a vállalatok rá vannak utalva az állandó fejlődésre mind a technológia, mind a közlekedési infrastruktúra terén. A fejlett telekommunikációnak köszönhetően napjainkban már természetes a határokon átnyúló kommunikáció, így a disztribúciós folyamatok is világszinten zajlanak már. (Demeter 2016, European Court of Auditors 2023)

2.6. A méhészeti ágazat bemutatása

Hazánkban a méhészeti ágazat kis részét teszi ki a mezőgazdaságnak, azonban korántsem elhanyagolható, hiszen kitűnő minőségű termékeket állít elő. A méhészet azon kívül, hogy mézet és más egyéb méhészeti termékeket állít elő, kiemelten fontos szerepet játszik

az ökoszisztéma és a biológia sokszínűség fenntartásában is a növények beporzásán keresztül. Az ENSZ Élelmezési és Mezőgazdasági Szervezetének (FAO) kutatása szerint a beporzó rovarok koncentrációjának és sokszínűségének növelése közvetlen hatással van a terméshozamokra, a termelők átlagos termelékenységének növelésére.” (Feketéné et. al 2021, p. 22)

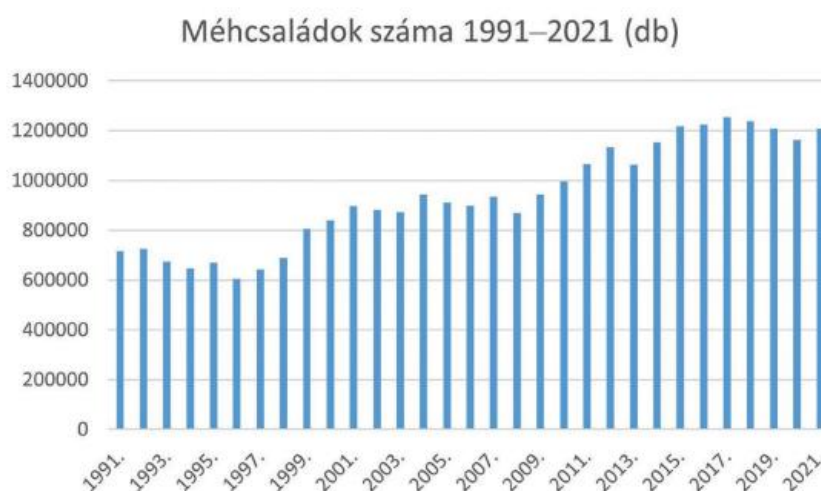
Világszerte mindenhol foglalkoznak méhtartással, azonban más és más termelési feltételekkel, technológiákkal és méhészeti gyakorlatokkal rendelkeznek az egyes országok. Általánosságban viszont elmondható, hogy az ágazat szereplőinek hasonló problémákkal kell megküzdeniük, mint például a mézhamisítás, alacsony árak és a klímaváltozás. Az elmúlt pár évben felszínre törő könnyen terjedő méhbetegségek, méhpusztulások következtében az ágazat fenntarthatósági gondokkal küzd, továbbá növeli a méz kereslete és kínálata közti különbséget. Nagyon fontosnak tartom kiemelni, hogy mennyire nagy szerepük van a rovaroknak az életünkben, hiszen a Föld élelemkészletének egyharmada közvetlenül vagy közvetve függ a rovarok megporzó képességétől. Szintén súlyos problémákat okoz a mézhamisítás, veszélybe sodorja a méhészetet világszinten, továbbá az olcsó és nem megfelelő minőségű méz importálása élelmiszertermelési kockázattal is jár. Érdekességképpen megemlíteném, hogy a méz a harmadik leggyakrabban hamisított élelmiszer az olívaolaj és a tej után. A mézhamisításra még a későbbiekben kitérek. A klímaváltozás közvetlenül hat a méztermelésre, ugyanis a hőmérséklet befolyásolja a nektártermelést, kiszámíthatatlanná teheti a mézhozamot. A méhészetnek kiemelt szerepe van a világ és Európa mezőgazdaságban, évente az ágazat hozzáadott értéke 1 milliárd euró, emellett a méhek megporzási ténykedése, amely alapvető komponens a termesztett és vad növények megtermékenyítésében nem kevesebb, mint 22 milliárd euróval támogatja az európai mezőgazdaság eredményét. (Feketéné et. al 2021)

A méhészet a lakosságunk egy részének munkát nyújt, emellett hazánkban nagymértékű exportbevételt biztosít. A méz szükséges eleme az egészséges táplálkozásnak. Vitaminokban gazdag (B1, B2, B6, biotin, C, folacin, niacin, pantoténsav) továbbá kiváló ásványi anyagforrás (cink, magnézium, fluor, mangán, foszfor, nátrium, jód, réz, kalcium, vas, kálium, kén, klór), mindezek mellett értékes enzimeket tartalmaz. Hozzájárul a megfelelő emésztéshez, segíti a vízkiválasztást, támogatja az immunrendszert, a májat, táplálja az izmokat, végül, de nem utolsósorban nyugtató hatású. Az egészségünk

megőrzéséhez, illetve betegségmegelőzés ellen elengedhetetlen élelmiszer. A méz eredete szerint beszélhetünk a virágok nektárjából készült virágmézzről vagy a növények leveleiről összegyűjtött mézharmatból készült édesharmatmézzről. A virágmézek tovább kategorizálhatók fajtamézekre, vegyesmézekre és mézkülönlegességekre. A különlegességekhez sorolható a lépes méz, mely a méhkasból kiemelt mézzel telt lép. További népszerű méhészeti termék a propolisz, amelyet a növények váladékából gyűjtik és kiváló gyulladáscsökkentő, valamint a méhpempő, ami a méhek mézzel, virággal kevert garatmirigy-váladéka. (Zilahy 2012)

2.6.1. A magyarországi méhészeti ágazat áttekintése

A magyar méz az Európai Unióban kiváló minőségűnek számít, termelésünk nagyrésze az Unióban a viszonylag ritka akácméz, ami a nemzetközi piacokon is versenyképes, népszerű exporttermék. A hazai méhészeti ágazat kedvező természeti adottságokkal, több évszázados hagyománnyal rendelkezik, továbbá országszerte nagyszámú méhlegelő területek találhatók. A megtermelt méz kb. 80-90%-át külföldön adjuk el. Szerencsésnek mondhatjuk magunkat, mert hazánk egész területe alkalmas a méhészkedésre, azonban a méhcsaládok és méhészetek száma megyénként erősen differenciált. Dél-Dunántúl és Nyugat-Dunántúl főként Vas és Zala megye az akácerdőkben a leggazdagabb. Az alföldi területeken is többnyire az akác, napraforgó, és kisebb területen a repce, vaddohány (selyemkóró) mézeket termelik. (Zilahy 2012)



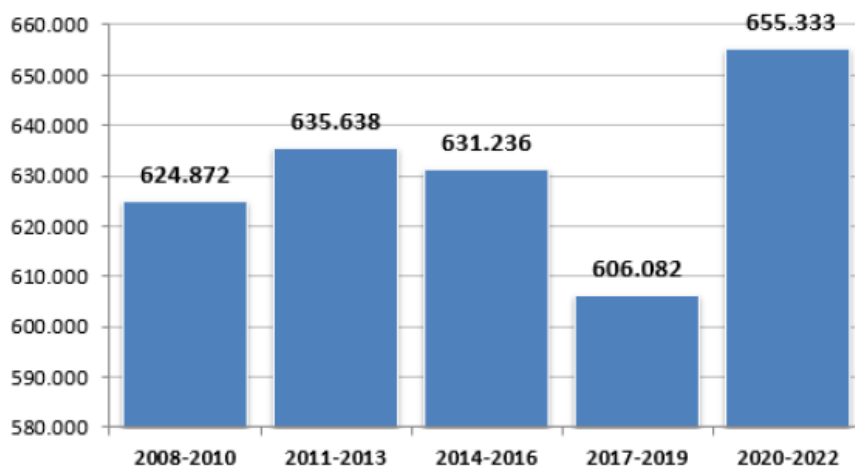
3. ábra: A méhsűrűség alakulása Magyarországon 1991-2021 között

Forrás: Tóth et. al (2022)

Hazánkban a méhsűrűség 2021-ben 12,9 darab méhcsalád négyzetkilométerenként. Ez alapján megállapítható, hogy új lendületet kapott a termelési kedv a közelmúltban tapasztalat visszaesés után (3.ábra). A méhcsaládok száma 2017-ben volt a legtöbb, ez a létszám akkor 1 253 364 darab volt. Megfigyelhető, hogy a méhcsaládok csökkenése felgyorsult, 2017–2019 között 46 886 darabbal csökkent a családok száma, míg 2019–2020 között pedig 43 236 darabbal, ami azt jelenti, hogy egy év alatt annyi volt a csökkenés, mint a megelőző két évben együttevén. A nagymértékű csökkenés az időjárási körülményekben megjelenő változásoknak, illetve méhegészségügyi problémák nehezen kezelhetőségének tudható be. A jó hír, hogy 2020-2021 között kb. 50 ezer méhcsalád került visszapótlásra, amennyiben ez a növekedési tendencia fennáll, akkor hamarosan újra elérjük a 2017-ben mért értéket. A fellendülés vélhetőleg a közelmúltban lehetőséget nyújtó pályázatoknak, mint például a mezőgazdasági kisüzemek támogatása, illetve a piaci helyzet javulásának köszönhető. (Tóth et, al 2022, Tóth et.al 2021)

2.6.2. Az Unió méhészeti ágazat bemutatása

Számos uniós országban foglalkoznak méhészettel, azonban a különböző termelési feltételek, hozamok jellemzik az egyes tagországok tevékenységeit. Az Európai Unió a világ második legnagyobb méztermelője Kína után. Legjelentősebb méztermelő országai: Románia, Spanyolország, Németország, Magyarország, Olaszország, Lengyelország és Franciaország. Az ágazat 2018-ban 280 000 tonnás méztermelést ért el.



4. ábra: A méhészek száma az Európai Unióban

Forrás: Európai Bizottság (2019)

Az unió tekintetében a méhészek száma az elmúlt 12 évben 600 ezer fölött alakult, a 2020-2022 közötti időszakra növekedést jósolt az Európai Bizottság.

Az árak tekintetében jelentős eltérés van a tagállamok között attól függően, hogy milyen minőségben termelik a mézet, illetve az értékesítési hely alapján. 2018-ban a termelési helyen 6,46 EUR/kg volt a vegyes virágméz uniós átlagára. A tagállamok zömében a nagykereskedelemben ömlesztve értékesített méz ára alacsonyabb, ennek következtében 2018-ban 3,79 EUR/kg volt az uniós átlagár.

A kereskedelmet illetően 60% az uniónak az önellátási mértéke méz tekintetében. 2021-ben az Unió 173 403 tonna mézet importált, összesen 406,1 millió EUR értékben. Az Unió a második legnagyobb mézimportőr a világon Észak-Amerika után. Az EU-nak Ukrajna az első számú beszállítója, 2021-ben 53 777 tonna méz érkezett tőlük. A második legfőbb importőrünk Kína, majd a harmadik Argentína és a negyedik pedig Mexikó. A behozatalhoz képest elenyésző az uniós export mértéke, 2018-ban 21 ezer tonna mézet exportált. Az uniós méznek a legfőbb piaca Svájc, Szaúd-Arábia, az Egyesült Államok és Japán.

A 2020–2022-es programokhoz 2019-ben lejelentett 2018-as adatok azt mutatták, hogy az Unióban 615 058 méhész körülbelül 17,3 millió méhkaptárt gondoz. Azóta a méhkaptárak száma 2020-ban 18,9 millióra, 2021-ben pedig 20 millióra növekedett, ami nagyon jó hír, hiszen a fentiekben említettem milyen fontos szerepük van a méheknek.

Az EU közvetlen támogatást nyújt a méhészeti ágazatnak 1997 óta. A támogatás lehetőséget kínál a tagállamoknak, hogy nemzeti programot készítsenek a méhészeti ágazatukhoz. A programok a méhészet termékek, tehát a mézpempő, virágpó, méz, méhszurok és méhviasz forgalmazásának, illetve termelésének fejlesztésére szolgálnak. A 2020–2022-es méhészeti évek programjait és azok finanszírozását a Bizottság 2019. június 12-i (EU) 2019/974 végrehajtási határozata által került elfogadásra. A programokat 2021-ben átalakították és 2022 év végig meghosszabbították, továbbá az uniós éves hozzájárulási költségvetés mértékét 40 millió EUR-ról 60 millió EUR-ra növelték. A módosított programok a 2021. június 9-i (EU) 2021/974 bizottsági végrehajtási határozata hagyta jóvá.

A programok keretében az alábbi intézkedések támogathatók:

- technikai segítségnyújtás,
- a méhkaptárakat megtámadó kártevők és betegségek – különösen a varroózis – elleni védekezés,
- a vándorméhészet ésszerűsítése,
- a méhészeti termékek fizikai-kémiai elemzése,
- a méhkaptárak állománypótlása,
- együttműködés szakosodott szervezetekkel,
- piacfigyelés,
- a méhészeti termékek minőségének javítása a piaci lehetőségek jobb kihasználása érdekében.

A 2020-2022-es méhészeti évekre 318,9 millió euró volt hozzáférhető az uniós nemzeti méhészeti programok megvalósításához, ami 48%-kal haladja meg a 2017–2019-es időszak finanszírozását. Ezen összegnek a felét az uniós költségvetés, a másik felét pedig a tagországok fedezik. A felhasználási arány 2019-ben és 2020-ban is magas volt, azonban 2021-ben jelentős mértékben visszacsökkent, ami a késői program módosításnak, illetve a költségvetési allokáció nagy mértékben való növelésének tudható be. A 2020-2022-es programokra és a 2019-es méhészeti évre az uniós támogatás mértékét, illetve azok felhasználásának arányát az 5. ábra foglalja össze. (Európai Bizottság 2019, 2023)

Rendelkezésre álló uniós források	2019-es méhészeti év 2017-2019-es programok	2020-es méhészeti év 2020-2022-es programok	2021-es méhészeti év 2020-2022-es programok	2022-es méhészeti év 2020-2022-es programok	2023-as pénzügyi év a KAP stratégiai tervek szerinti méhészeti beavatkozásokhoz, 2023.január-október
EUR-ban	36 000 000	39 441 410	60 000 000	60 000 000	60 000 000
A tagállamok által felhasznált uniós források összege EUR-ban	33 757 308	35 947 262	46 772 973	2023.december 31-ig kerül bejelentésre	2024.június 15-ig kerül bejelentésre
Végrehajtási arány	94%	91%	78%		

2. táblázat: A méhészeti programok uniós finanszírozása és végrehajtási aránya

Forrás: Európai Bizottság (2023)

2.6.3. A mézhamisítás

Ahogy már korábban is említettem komoly gondokat okoz a mézhamisítás, már 1896-ban megfogalmazta Bárány Ambrózy Béla a mézhamisítással összefüggésben álló legfőbb gondot, miképpen a méz az egyik legegyszerűbben hamisítható élelmiszer. Sajnálatos módon a fogyasztók számára csaknem képtelenség megkülönböztetni a valódi és a hamis mézet. A hamisított mézek tápanyagtartalma, élvezeti értéke nagyon messze van az eredeti mézhez képest, azonban az esetek nagy részében élelmiszerbiztonsági szempontból nézve nem okvetlenül károsak. A mézhamisításnak három fő változatát különböztetjük meg:

- **mesterségesen előállított édesítők keverése a mézhez pl.: izocukor.**
- **gyantaszűrős módszer:** a mézet felmelegítik majd mikro méretű szűrőkön nagy nyomáson átpréselik, ezután kinyerik belőle a szükségtelen vizet, a szerves és az ásványi anyagokat. A végeredményként az eredeti méznél világosabb színű, steril cukorszirupot kapunk, amelyben kvázi nem található meg semmilyen értékes szárazanyag tartalom.

- **ázsiai vagy kínai modell:** a modell lényege, hogy az éretlen, magas víztartalmú mézet elveszik a méhektől, majd ezt pergetik le, ezután sűrítő gyártósorokon, úgynevezett „kaptárgyárakban” hamis mézet termelnek nagy mennyiségben. Kína az így kifejlesztett hamis mézet világszerte értékesíti.

Az élelmiszer-biztonság a termelők, a gyártók és a forgalmazók elsődleges célja. A magyarországi forgalomban lévő élelmiszerek kizárólagosan a legszigorúbb hazai és uniós minőségügyi, továbbá élelmiszerbiztonsági jogszabályok betartásával kerülnek a vásárlókhoz. (Szabó 2020, Mezőné-Kovács 2019, www.penzcentrum.hu 2023)

3. ANYAG ÉS MÓDSZERTAN

3.1. A Königin-Trade Kft. bemutatása

A cég elődje 2005-ben alakult meg Piroda Kft. néven, néhány évvel később kapta a mai nevét, a Königin-Trade Kft.-t. Ebben az időben még csak egy-két személyes vállalkozásként működött a cég, illetve első három évben körülbelül öt-hat főt foglalkoztatott összesen. Akkoriban a családi házban kialakított műhelyben dolgoztak. Ekkor még csak lényegében Magyarországra, illetve néhány környező országba adtak el termékeket. Idővel az értékesítési hálózat kiépítésével egyre több országban jelentek meg a gépekkel. 2013-ban egy új telephelyre költözött a vállalat, Orosházán megvásároltak egy telephelyet, ahol több műhely kialakítására volt lehetőség, illetve egy szakboltot is megnyitottak. Úgy gondolták az új hely hosszú évekig megfelelő lesz számukra, ámde a gazdasági válság lecsengését követően 2014-től egy elég erős konjunktúra ment végbe a cég fejlődésében is. Nagyon jelentősen erősödtek a piacaik, ezáltal a termelésük is, így rövid időn belül ezt a telephelyet is kinőtte a vállalat. Ekkor költöztek át a jelenlegi telephelyükre, amely Orosházán a Kisszik utca 2-es szám alatt található. Az új helyen jelentős méretű beruházásokat hajtottak végre. Energetikai, infrastrukturális fejlesztéseket, illetve épület felújításokat, továbbá tárgyi eszközfejlesztés zajlott, emellett elindult a cég az automatizálás irányába. Jelentős részben e fejlesztéseket pályázati forrásból finanszírozták.

A vállalat rozsdamentes és saválló anyagok (INOX) feldolgozásával foglalkozik. Az INOX acél előnyös tulajdonságait kihasználva olyan gépeket, berendezéseket tud a vállalat készíteni, amelyek kiváló minőségűek, hosszú élettartalommal bírnak, és minimális karbantartást igényelnek. Nagymértékű, kb. 25-30 tonna alapanyag készlet áll rendelkezésükre, ennek köszönhetően a megrendelői igényeket rövid határidővel ki tudják elégíteni. A cég fő profilja a mézpergető gépek, eszközök gyártása. A gyártás a jelenlegi telephelyükön már egész nagy területen zajlik, ugyanakkor a határaikat újra elérték, ezért tavaly felépítettek egy újabb, 400 négyzetméteres csarnokot, amely raktárként, bemutató teremként funkcionál. Azt a csarnokot, amit korábban erre a célra használtak, azt ennek köszönhetően be tudták vonni a gyártásba, így jelenleg négy különálló egységben történik a gyártás: a „gépműhely” 1.000 nm-es és modern lakatosipari gépekkel felszerelt: CNC fiber-lézervágó gépek, CNC élhajlítók, lemezvágók, profilhengerítő, CNC körkivágó és peremező, hegesztő automata, CNC

forgácsoló gépek. A „hegesztő” műhelyben kizárólagosan rozsdamentes és saválló anyagok megmunkálása zajlik, a műhely mérete egyaránt 1.000 nm-es. Az egyéb fém megmunkálások, mint például összeszerelés, tartálygyártás, hegesztés a „vasas” műhelyben történik. A cég jelenleg kb. 50 embernek nyújt munkát.

A vállalat fő tevékenységei:

- méhészeti eszközök, élelmiszeripari gépek,
- csigaprések, csigaleveles szállítószalagok,
- nagyüzemi konyhai berendezések,
- tejipari berendezések,
- tartályok, ami esetenként hűtött, ill. fűtött,
- hámozók, magozók, szivattyúk,
- vágóhídi ipari berendezések,
- asztalok, állványok,
- leválasztó, lefejtő berendezések,
- mosószer keverő, adagoló,
- egyedi gépgyártás, egyedi berendezések gyártása. (www.konigin-trade.com)

Magyarországon belül az ország teljes területén elérhetőek a vállalat termékei, az elkészült rendeléseket a cég általában saját gépkocsikkal szállítja ki a megrendelőknek. A König-Trade Kft. piacvezető vállalat hazánkban a méhészeti gépek forgalmazásában és gyártásában. Továbbá Európa majdnem minden országába értékesítik termékeiket (Ausztria, Németország, Hollandia, Svájc, Svédország stb.). Több Európán kívüli országba is exportálnak üzletkötők, disztribútorok segítségével, mint például: Afrika, Ausztrália, az Arab világba, Ázsia bizonyos országaiba.

Szeretném bemutatni a Königin-Trade Kft. pár kiemelt termékét, amelyek az értékesítés szempontjából is meghatározóak.



5. ábra: 50-3-TK 3 keretes tangenciális kézi mézpergető, minden keretmérethez

Forrás: www.konigin-trade.com

A Königin három féle méretben kínál gépeket a **tangenciális** mézpergetők kategóriában. A legkisebb gép 51 cm átmérőjű, ezen kívül 64 és 82 cm-es méretek állnak rendelkezésre. Keretmérettől függően 3-6 nagyobb méretű és ebből adódóan 6-12 db kisméretű keretet lehet egyidejűleg pergetni. Mindegyik gépet lehet csak kézi hajtással, csak motoros hajtással /12V, 230V/, vagy ezek kombinációival rendelni. A gép fordulatszámának változtatására menet közben is van lehetőség.



6. ábra: 63-20-RG 20 keretes sugaras, gépi mézpergető

Forrás: www.konigin-trade.com

Sugaras mézpergetők - közepes és nagyobb méhészetek számára ajánlják, lehetőleg kisméretű keretekhez. Nem szükséges forgatni vagy átrendezni a kereteket, nem kell megváltoztatni a kezdeti helyzetüket. A lézervágott, pontosan tervezett forgórész elrendezése lehetővé teszi a dob hatékony helykihasználását is. A Königin-Trade Kft. által kínált legnagyobb modellekkel lehetővé válik a méz kipergetése akár 66 keretből egy időben! Az ilyen típusú legkisebb megoldás 9 keretes. Minden modell elektromos hajtással, félautomata vezérléssel vagy akár teljes automata programmal is rendelkezik. A Königin kisebb méretű mézpergetői kézi hajtással is rendelkeznek, melyeket még biztonsággal, könnyedén lehet működtetni. A nagyobb keretszámú gépeket, már csak elektromos meghajtással szerelik, mely lehet 230V vagy 12V-os megoldás is.



7. ábra: 89-6-AG 6 keretes önfördítős, gépi mézpergető

Forrás: www.konigin-trade.com

Az **önfördítős** mézpergetők egyesítik a sugaras és tangenciális mézpergetők előnyeit. A kosárba helyezett keretek nem igényelnek cserét és forgásuk a készülék falával párhuzamos irányban néhány perc alatt teljesen kiüríti a cellákat. Ez a berendezés rendkívül professzionális, minden szempontból a legtokéletesebb az általánosan használt változatok közül. A méz kinyerése a keretből három szakaszban történik. Behelyezzük a kereteket a pergetőbe, elindítása után a keretek egy adott irányba forognak. A kosár mechanizmusa biztosítja, hogy a kosarak a centrifugális erő hatására párhuzamosan helyezkedjenek el a mézpergető falával. Ez az elhelyezés elősegíti a cellák gyorsabb

kiürülését. A viasz kiszakadásának megakadályozása érdekében az első szakaszban a kosár tartalmának csak egy részét pörgeti ki (ez kb. 40%). Ezután a kosár automatikusan forgásirányt változtat. Ennek eredményeként a kosarak 180°-ban elfordulnak, majd a pergető kipörgeti a mézet a keret adott oldaláról, ezúttal teljesen. A harmadik szakaszban a kosár visszatér eredeti irányába annak érdekében, hogy a mézet teljesen kipörgesse a keretből.



8. ábra: FK-95-2 Fedelezőkád: 1 kerettartó, 2 munkaállvány

Forrás: www.konigin-trade.com

A Königín fedelezőkádak ötvözik az esztétikai értékeket és a tökéletes funkcionalitást. Sokak szerint egyszerűen a legszebb ilyen típusú termék a piacon. Élettartalmát tekintve az anyagának köszönhetően szinte végtelen. Könnyen és egyszerűen szállíthatók, használhatók, felhasználóbarát gépek. Különböző hosszúságú, mindegyik a különböző igényeknek megfelelően. Az eredeti méret egy 950 mm hosszú asztal. Kisebb méhészetekben vagy a hobbistáknak is megfelelő lehetőség. Ez az asztal nem sok helyet foglal, könnyű szerkezetű, könnyedén mozgatható. A közepes asztal hossza 1250 mm ez egy olyan változat, amelynek alapból két fedelező állomása van és sok keret tárolására alkalmas tartó rész. Harmadik és egyben a legnagyobb lehetőség egy 2000 mm hosszú asztal. Ez a megoldás is az előzőhöz hasonlóan kettő vagy akár négy fedelező állomással is rendelkezhet. Mindegyik változatot lehet igény szerint tetővel rendelni, extra opcióként még az állítható láb vagy a több lefolyó csappal ellátott kád. Mindegyik alkatrész gyorsan leszerelhető, levehető, ez megkönnyíti a munka befejezése utáni tisztítást és elpakolását.

Szintén népszerű termékek a **viasz-méz elválasztó** és **viaszolvasztó centrifugák**. A Königin három méretben gyártja a viasz kinyerésére az olvasztó centrifugákat. A legkisebb készülék átmérője 510 mm, következő modell 640 mm és a legnagyobb készülék 740 mm átmérővel készül. Legújabb megoldásuk a gépek kosarának kialakítása, mellyel forradalmian kiviteleztek a felsőcsapágy létszükségletét. Ez a tengelycsonk rész kivehető és egyszerűen visszatehető a töltés után. Minden gépét a vállalat így szereli a remek megoldásnak köszönhetően. Ezzel nagy stabilitást és hosszabb élettartalmat nyernek a gépeknek. (Königin-Trade Kft. saját anyaga)

3.2. Ellátási lánc, mézpergető gép estében

Az alapanyagok kizárólag élelmiszeripari felhasználásra szánt rozsdamentes acélból készülnek. Ezen alapanyagok beszerzése részben diverzifikált, olasz, lengyel, illetve román cégektől szerzi be a vállalat.

A mézpergetőgépek minden szerkezeti eleme saját gyártásban készül el. A pergetők főbb elemei:

- palást,
- lábak,
- belső kosár,
- tető,
- meghajtás,
- vezérlő elektronika.

A Königin-Trade Kft. készen vásárolja a meghajtóműveket és motorokat, amelyek kínai beszerzésből származnak. Ezen kívül a vezérlő elektronikák alkatrészei azok, amiket nem saját gyártásban készítenek el. Ezeket jellemzően hazai vállalatoktól szerzik be. A pergetőgépek minden egyéb eleme saját előállítás, ezért is jelentős költségtényező a munkaerő.

Mint azt korábban szakdolgozatomban már jeleztem, a gyártás elsősorban rendelésre történik, így a késztermék készletezés nem jellemző, vagy rövid idejű, lényegében a szállításokig terjedő néhány nap.

A szállítás részben saját szállító járművekkel történik, elsősorban Magyarország területén, illetve a környező országokba. Nagyobb mennyiségű gépszállítások, illetve Európa távolabbi országaiba történő szállítás erre szakosodott szállítmányozó cégek igénybevételével történik.

Az értékesítés külföldön többségében disztribúciós hálózaton keresztül történik, ahol a termékek egy fő disztribútor közreműködésével jutnak el egy országba, vagy országcsoportba. Magyarországon az értékesítés szervezése a vállalkozás saját kezében van, viszonteladókat, valamint végfelhasználó méhészeket is kiszolgálunk.

3.3. Szakértői interjú

Hipotézisem vizsgálatára a szakértői interjú módszertanát találtam a legalkalmasabbnak, mivel az interjú, mint kutatási módszer a megszokottnál mélyebb bepillantást ad az emberek tevékenységébe, ismereteikre, véleményükre. Továbbá lehetővé teszi, hogy megértsük tevékenységüket, gondolkodásmódjukat, motivációikat.

Kvalitatív adatgyűjtést, interjúkat készítettem azon célból, hogy a problémák azonosítására megfelelő információt szerezzek be, illetve azért, hogy hipotéziseim felállítását megalapozzam. Az interjúim kötetlen beszélgetésekből álltak, amely azt jelenti, hogy a folyamat flexibilis és adaptív ugyan, ámde előre tervezett volt.

Interjúim során a célom az volt, hogy mélyebb betekintést nyerjek és jobban megértssem, milyen változásokon ment keresztül a vállalat az utóbbi évek gazdasági válságainak hatására. Milyen akadályokkal szembesült a cég, hogyan tudtak ezeken felülkerekedni., valamint az értékesített termékek és a vevők forgalmának kérdéskörét vizsgáltam meg.

Az interjú módszerét, akkor kell használnunk, ha:

- szükség van a válaszadók gondolkodásának, véleményalkotási folyamatának, szokásainak megértésére,
- a válaszadó ötleteit, tanácsait, szemléletét szeretnénk felhasználni,
- jobban megszeretnénk érteni a folyamatok alakulását,
- konkrét információkra van szükségünk. (Majoros 2011)

A **szakértői interjú** során a kutatási témákban kifejezetten jártas személyek véleményét szeretné a kutató megtudni. Ezen típusú interjúk vállalati vezetőkkel vagy valamely

terület szakembereivel, kutatóival készülnek. A megkérdezettek az elemzett terület elismert szakértői, a kutatási kérdés a szakterületüket érinti. (Gyulavári et al. 2017)

A szakértői interjúk során előre megfogalmazott kérdéskörök a következők voltak:

Munkaerő szükséglet kérdéskör:

- munkaerő-szükséglet éves alakulása, annak sajátosságai,
- munkaerő költsége, járulékai,
- munkaerő teljesítményének alakulása.

Árrések, értékesítési árak, árbevételek alakulása kérdéskör:

- gépek profitjának és árának alakulása,
- gépek önköltségei,
- kedvezményrendszerek.

Értékesítési stratégia:

- főbb vevők köre,
- elosztási csatornák,
- szállítási módok.

A vállalkozással kapcsolatos alapinformációk:

- a vállalkozás története,
- szervezeti felépítése,
- integrálódása a helyi, regionális és európai iparági környezetbe.

Az interjúim alanyai a cég alapító tulajdonosa Varga János, a vállalkozás kereskedelmi és marketing stratégiáját vezető Luterán György, illetve a gyártásért felelős vezető Pintér Tamás voltak. Mindannyian sok éves szakmai tapasztalattal rendelkeznek a saját szakterületükön, az ő hármasuk határozza meg a vállalkozás operatív és stratégiai működését.

3.4. ABC-elemzés

Az ABC elemzés gyakorlati megközelítéséhez kijelenthető, hogy minden területen használható, ahol valamilyen hibajavító vagy költségcsökkentő elhatározásunk van. Elmondható, hogy nagyon sok összetevő okozhat hibákat vagy költségeket (amit gyakorlatilag hibának is minősíthetünk abban az esetben, ha a költség magasabb, mint ami elfogadható). Sokoldalú lehet a hiba eredete és ezek az okok különböző mérhető gyakoriságúak, vagy pénzben kifejezhető költségértékűek. Annak érdekében, hogy meghatározhassuk, mely hiba megszüntetésével kezdünk el foglalkozni első lépésként, a hiba okokat gyakoriságuk vagy költségértékük szerint rangsorolni kell.

A vizsgálati szempontok lehetnek a beszerzés területén:

- a beszerzett anyagok mennyisége és/vagy értéke,
- a felhasznált anyagok mennyisége és/vagy értéke,
- az összes rendelések mennyisége és/vagy értéke,
- a beszállító által számlázott termékek mennyisége és/vagy értéke,
- a beszállítók száma és azok által beszállított áruk forgalmi értéke.

Szaktervezésemben az ABC-elemzést az alábbi vizsgálatokhoz használtam:

1. az értékesített termékek forgalma,
2. az értékesített termékek forgalma árakkal számolva,
3. a téteforgalom alakulása az egy munkára jutó nyereség alapján.

Az ABC elemzés lépései a téteforgalom szerint:

1. A vizsgálatba bevonandó gépek meghatározása, az adott gépekhez a konkrét értékesített mennyiségek hozzárendelése.
2. Az értékesített mennyiségek és az egységár alapján az eladott gépek bevételeinek kiszámítása. Az eladott gépek bevételeinek összegzése, a teljes éves bevétel számítása.
3. Az egyes gépek csökkenő sorrendbe állítása bevételeik szerint.
4. Az adott gépek éves bevételeinek százalékos megadása az teljes éves bevételhez vonatkoztatva.

5. Az adott gépekhez vonatkozó százalékos adatok összegzése. Az adatok alapján a gépek A, B, C kategóriába történő besorolása.

“A” kategória:

Az “A” csoportba azokat a gépeket soroljuk, amelyeknek egy periódusra eső eladási értéke magas és/vagy rendkívül nagy mennyiségben értékesítik azokat. Az összes gép együttes bevételének 80%-át az összes gép mennyiségének mintegy 10%-a teszi ki.

“B” kategória:

A “B” csoportba azokat a gépeket soroljuk, amelyeknek egy periódusra eső eladási értéke közepes. Az összes gép együttes bevételének 15%-át az összes gép mennyiségének mintegy 20%-a teszi ki.

“C” kategória:

A “C” csoportba azokat a gépeket soroljuk, amelyeknek egy periódusra eső eladási értéke alacsony, vagy ritkán értékesítik és/vagy rendkívül alacsony az ára. Az összes gép együttes bevételének 5%-át az összes gép mennyiségének mintegy 70%-a teszi ki.

Az ABC - elemzés azon a tapasztalati tényen alapszik, miszerint a gépek

- 10%-a okozza a költségek 80%-át („A” rész),
- 20%-a okozza a költségek további 15%-át („B” rész),
- 70%-a okozza mindössze 5%-át („C” rész).

Ebből adódóan, csak az első, ún. „A” csoportban lévő gépek vizsgálatával célszerű foglalkozni, mivel itt lehet a legnagyobb eredményt elérni. (www.dzlk.hu 2023)

4. EREDMÉNYEK

4.1. PESTEL elemzés eredménye

PESTEL elemzés segítségével megvizsgáltam az iparági környezetet, és az erre hatással lévő legjelentősebb sajátosságokat. Az elemzést három térbeli dimenzióban végeztem el: az Európai Unió, a nemzetgazdaság és a kistérség szintjén, politikai, gazdasági, szociális, technológiai, környezetvédelmi és jogi tényezők szerint. Az vizsgálat segítségével feltártam a szervezetre ható és általa nem megváltoztatható külső környezeti hatásokat.

P politikai környezet	• jól szabályozott, tiszta jogisabályozások • kis- és közép vállalkozások jelentős támogatása • szabad árukereskedelem az EU-ban • a kormányzás nagymértékben támogatja az exportra termelő vállalkozásokat • a gyártott termékek felvevő piaca erősen uniós és állami támogatásokkal rendelkezik • tudatosan gyenge forint tartása az árfolyampolitikában
E gazdasági környezet	• a GDP növekedés az orosz-ukrán háború miatt kialakult gazdasági hatások miatt átmenetileg visszaesett, hosszabb távon azonban tartós növekedés valószínűsíthető • költségvetési hiány megugrott a koronavírus és az orosz-ukrán háború következtében, de alapvetően kezelhető a hiány, hosszabb távon ennek csökkenése várható • a forint euróval szembeni alulértékelése növeli a termékek nemzetközi versenyképességét • alapvetően jó infrastruktúras háttér • nehéz képzett munkaerőt találni, több piaci szereplő verseng értük • bérnövekedés jelentős, további emelkedés várható • adóterhelés csökkenő tendenciát mutat
S szociokulturális környezet	• a vevőkör korfája az idősebb korosztály felé tendál, tapasztalati úton szeret vásárolni, számuk csökken, termékekkel szembeni elvárásuk folyamatosan nő, egyre komplexebb és nagyobb tudású gépekre tartanak igényt • szakképzettebb munkavállalókra van szükség • alkalmazottak munkaterhelhetősége csökken, szabadidő igénye nő
T technológiai környezet	• egyre korszerűbb termelő berendezések kerülnek alkalmazásra, előtérbe kerül az automatizáció és robotizáció • a vállalatirányítási rendszer bevezetése folyamatban van • online értékesítés, közösségi médiák használata a marketingben • termék innováció folyamatos

	• termékek kísérő dokumentációi és hirdetési anyagai hiányosak
E természetesi környezet	• felhasznált veszélyes anyag (sav) ártalmatlanítási költségek növekednek • a természeti környezet változása, intenzív mezőgazdaság a méhpopulációra veszélyes lehet • a környezetvédelmi szabályozások nem korlátozzák a termelést • felértékelődő környezettudatosság lendületet adhat a méhészetnek, mézfogyasztásnak
L jogi környezet	• munkajogi szabályozások termelés támogató jellegűek • a verseny jogi keretei tisztázottak és egyenlőek az EU-n belül • szellemi tulajdon, újítások levédettsége nem jellemző • a termékek forgalomba hozatalának feltételei egységesek az EU-n belül, azonban megfelelőségük ellenőrzésének vizsgálata nem jellemző

3. táblázat: A Königin-Trade Kft. PESTEL elemzésének eredménye 2022-2023

Forrás: Saját szerkesztés

4.2. SWOT analízis eredménye

A vállalkozás belső tényezői a vezetés által alakítható komponensekből tevődik ki. Az elemzés fókuszába azt helyeztem, hogy hogyan versenyzik a Königin-Trade Kft termékeivel a konkurens cégek között. A vizsgálat alapján megállapítható a legjelentősebb sikertényezők: az ár, minőség, termékkínálat, és a termékek elérhetősége.

Környezeti tényezők vizsgálatánál elsődlegesen azokat a politikai, gazdasági és technológiai tényezőket helyeztem előtérbe, amelyek a Königin-Trade Kft. jövőjének nézőpontjából meghatározóak lehetnek.

A Königin Trade Kft. javára folyamatos értékesítési támogatást biztosít az uniós agrártámogatások révén gerjesztett fogyasztói kereslet. A vállalat offenzív stratégiájához további segítséget nyújt a forint relatív alulértékelt volta az euróval szemben. A már rendelkezésre álló gyártói kapacitások jobb kihasználása érdekében célszerű diverzifikálni a termelést. A termelés minőségi változását, a vállalkozás alkalmazkodó képességét segítheti a menedzsment szemlélet megerősödése, controlling bevezetése és a képzetek erősítése. Az értékesítést támogató eszközök fejlesztése, a jól felépített és

tudatos marketingkampányok, illetve a technológiai fejlesztések a változásorientált stratégiát támogatják.

ERŐSSÉGEK	GYENGESÉGEK
• A gyártott termékek ár-érték aránya kifejezetten jó • Erős, csaknem egész Európát lefedő értékesítési hálózat • Egyedi rendelői igények kielégítésének lehetősége • Konkurenciához viszonyítva valamivel rövidebb teljesítési idő • Szakmai kapcsolatrendszer, együttműködés méhészekkel • Nagy raktárkapacitás • Kulcsfontosságú emberek a cégnél maradnak	• Management hiánya a vállalatvezetésben • Viszonylag sok minőségi reklamáció • Munkatársak szakmai továbbképzése nem megoldott • Marketing eszközök minősége és kihasználtsága elmarad a versenytársakétól • Vevők viszonylag kevés információval bírnak a gépek használatát illetően • Rendszeres likviditási problémák • Kiszámíthatatlan termelési terhelés • Innovációkról gyenge kommunikáció (vállalaton belül és kívül is) • Egyénektől függő, változó gyártási minőség

LEHETŐSÉGEK	VESZÉLYEK
• Pályázati források bevonhatóak a gyártási tevékenység korszerűsítésbe • EU-s támogatási program segíti a méhészek eszközbeszerzéseit Európa-szerte • A közelmúltban végrehajtott eszközbeszerzések precízebb, gyorsabb és szélesebb körű termelést tesznek lehetővé • Új telephely épített infrastruktúrája a jelenlegi gyártási kapacitás többszörösét is képes kiszolgálni • Forint várható tartós gyengesége az euróhoz képest, támogatja az exportra termelést • Kizárólag minőségi alapanyagok távol-keleti beszerzésével költségcsökkentés érhető el • Csúcsidőszak és üresjárat korrigálásának lehetősége – raktárra gyártás	• Forint gyengülése miatt a beszerzés drágul • Emelkedő munkabérek növelik a termékek önköltségi árát • Szakképzett munkaerő elszívás erős a térségben • Erős konkurencia Közép-Kelet Európában • A célpiac egyre inkább a minőségi termékek irányába mozdul el • A cég gyors növekedése finanszírozási csapdát idézhet elő • Megrendelésre gyártás miatt nincs folyamatos kapacitáskihasználás

• Controlling bevezetésével nyilvántartások, pontos információk a döntéshozatal támogatása • Kintlévőségek hatékony kezelésével többletfinanszírozás	
---	--

4. táblázat: A Königin-Trade Kft. SWOT elemzésének eredménye 2022-2023

Forrás: Saját szerkesztés

4.3. Versenyerő

A Königin-Trade Kft. helyzetmegítélését és versenyerejét a Porter-féle öt versenyerő modell segítségével vizsgáltam a személyes interjúk során, és az alábbi következtetéseket állapítottam meg:

Beszállítók:

- a gépeket rozsdamentes acélból készítik, ezért a beszállítók köre szűk, erős alkupozícióban vannak,
- EU-n kívüli területekről való import bővítheti a beszállítók körét abban az esetben, ha minőségi termelést tudnak folytatni,
- szállítmányozók köre széles, nem meghatározó az alkupozíciójuk, helyettesíthetők saját szállítással, géppark javarészből rendelkezésre áll hozzá.

Vevők:

- sok számú vevő, ebből adódóan nem tudnak összefogni, nincs erős ár-alkupozíció,
- többnyire magánszemélyek a felhasználók/vásárlók,
- termelési koncentráció zajlik, emiatt egyre több nagyobb méhészeti vállalkozás jön létre, alkupozíciójuk erősödik ezáltal.

Helyettesítő termékek:

- bizonyos piaci szegmens számára nem helyettesíthető a jó ár-érték arányból kifolyólag,
- nem feltételezhető, hogy munkaerővel tudják helyettesíteni a gyártott gépek által végzett munkát.

Lehetséges belépők:

- nem gyakori a belépés az iparágba, mivel jelentős tőkét igényel, esetlegesen Ázsia felől várható belépés, ha a termékminőségen tudnak javítani,
- várható a termelés piaci koncentrációja, akvizíciók.

Ágazati versenytársak:

Számuk nem kimagasló. Az Európai Unióban hasonló termékkínálattal, ár-érték aránnyal 4 cég említhető meg (Lyson SP Z O.O. (PL), Logar trade d.o.o. (SI), Carl Fritz Imkertechnik GmbH & Co. KG (DE), LEGA SRL (IT)).

4.4. ABC elemzés eredménye

Az ABC elemzéshez, miután megkaptam minden adatot, táblázatba rendeztem azokat. Első lépésben kiszámoltam az éves bevételt minden egyes termékre úgy, hogy összesoroztam az eladatott mennyiséget a nettó eladási darabárral. Ezután összesítettem az értékeket, így megkaptam az éves összbevételt, majd csökkenő sorrendbe rendeztem az értékeket. Következő lépésként kiszámoltam az éves bevételt százalékos formában minden egyes termékre úgy, hogy az éves összbevétel értékét elosztottam az adott termék éves bevételével. Ezt követően kumuláltam a százalékos bevételeket, ennek köszönhetően megkaptam az ABC értékeket.

Termék neve	Mennyiség	Me e.	Nettó (eladási darabár)	Éves bevétel	Éves bevétel (%)	Éves bevétel (kumulált)	ABC érték
VC-64-230 Viaszolvastó és -centrifuga 64 cm, elektromos	189	db	392 473 Ft	74 177 397 Ft	11,53%	11,53%	A
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó fémcsiga prés	64	db	872 850 Ft	55 862 370 Ft	8,69%	20,22%	A
89-6-AG 6 keretes, önfordító, gépi mézpergető	126	db	384 742 Ft	48 477 529 Ft	7,54%	27,75%	A
FG-K Rezgőkéses, kézi fedelezőgép	81	db	506 929 Ft	41 061 214 Ft	6,38%	34,14%	A
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	37	db	1 042 521 Ft	38 573 289 Ft	6,00%	40,14%	A
82-4-AG 4 keretes, önfordító, gépi mézpergető	112	db	305 538 Ft	34 220 246 Ft	5,32%	45,46%	A
96-6-AG 6 keretes, önfordító, gépi mézpergető	63	db	441 600 Ft	27 820 795 Ft	4,33%	49,78%	A
VC-51-230 Viaszolvastó és -centrifuga 51 cm, elektromos	64	db	346 071 Ft	22 148 535 Ft	3,44%	53,23%	A
MV-CS-50 Méz-viasz elválasztó fémcsiga prés	38	db	549 567 Ft	20 883 533 Ft	3,25%	56,48%	A
96-8-AG 8 keretes önfordító gépi mézpergető	51	db	394 619 Ft	20 125 560 Ft	3,13%	59,60%	A
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	42	db	457 900 Ft	19 231 821 Ft	2,99%	62,60%	A
82-4-AGK 4 keretes, önfordító, kézi-gépi mézpergető	58	db	319 500 Ft	18 531 000 Ft	2,88%	65,48%	A
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	24	db	669 033 Ft	16 056 782 Ft	2,50%	67,97%	A
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	85	db	184 812 Ft	15 709 028 Ft	2,44%	70,42%	A
89-6-AG 6 keretes, önfordító, gépi mézpergető	40	db	389 027 Ft	15 561 094 Ft	2,42%	72,84%	A
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	68	db	204 571 Ft	13 910 817 Ft	2,16%	75,00%	A
FK-125-2 Fedelezőkád 125 cm	88	db	147 885 Ft	13 013 880 Ft	2,02%	77,02%	A
82-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	37	db	286 844 Ft	10 613 242 Ft	1,65%	78,67%	A
63-4-AG 4 keretes önfordító gépi mézpergetőgép	36	db	266 375 Ft	9 589 500 Ft	1,49%	80,16%	A

5. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek tételforgalma szerint (2022)

Forrás: Saját szerkesztés

A 5. táblázatban az „A” kategóriás termékek láthatóak, megfigyelhető, hogy a gépek jelentős része mézpergető gép. Amiatt is csak az „A” csoportba tartozó termékeket tartottam fontosnak beletenni a dolgozatomba, mert ahogyan a Pareto-modell is kimondja, a termékek 20%-a adja a profit vagy árbevétel 80%-át, tehát ezen termékek vizsgálatával érdemes foglalkozni.

Az ABC-elemzéseket elvégeztem a 2023-as adatok alapján is, mivel a méhészkedés szezonja ősze már lecseng, ezáltal az értékesített gépek forgalmáról is már rendelkezésemre álltak az adatok.

Termék neve	Mennyiség	Me e.	Nettó (eladási darabár)	Éves bevétel	Éves bevétel (%)	Éves bevétel (% kumulált)	ABC érték
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	68	db	1 092 359 Ft	74 280 396 Ft	15,03%	15,03%	A
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó	54	db	934 929 Ft	50 486 144 Ft	10,22%	25,25%	A
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	53	db	727 282 Ft	38 545 921 Ft	7,80%	33,05%	A
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	151	db	246 261 Ft	37 185 391 Ft	7,52%	40,57%	A
89-6-AG 6 keretes, önfordítós, gépi mézpergető	69	db	379 833 Ft	26 208 491 Ft	5,30%	45,87%	A
VC-64-230 Viaszolvastó és -centrifuga 64 cm, elektromos	56	db	423 358 Ft	23 708 053 Ft	4,80%	50,67%	A
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	48	db	445 595 Ft	21 388 543 Ft	4,33%	55,00%	A
63-12-RG 12 keretes, sugaras, gépi mézpergető	93	db	210 968 Ft	19 619 985 Ft	3,97%	58,97%	A
82-4-AG 4 keretes, önfordítós, gépi mézpergető	46	db	343 186 Ft	15 786 556 Ft	3,19%	62,17%	A
96-6-AG 6 keretes, önfordítós, gépi mézpergető	32	db	466 838 Ft	14 938 807 Ft	3,02%	65,19%	A
82-32-RG 32 keretes, sugaras, gépi mézpergető	45	db	323 658 Ft	14 564 605 Ft	2,95%	68,14%	A
VC-51-230 Viaszolvastó és -centrifuga 51 cm, elektromos	37	db	385 630 Ft	14 268 306 Ft	2,89%	71,02%	A
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	69	db	202 644 Ft	13 982 425 Ft	2,83%	73,85%	A
82-6-AG 6 keretes, önfordítós, gépi mézpergető	41	db	338 678 Ft	13 885 783 Ft	2,81%	76,66%	A
KREM-50-F Mézkrémesítő 50l-es, fűtött palást	28	db	448 308 Ft	12 552 615 Ft	2,54%	79,20%	A
SZIV-230-90 Mézszivattyú	34	db	355 753 Ft	12 095 607 Ft	2,45%	81,65%	A

6. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek tételforgalma szerint (2023)

Forrás: Saját szerkesztés

A 5. és 6. táblázatok alapján megállapítottam, hogy a Königin-Trade Kft. által gyártott gépek között legnagyobb mennyiségben a mézpergetők vannak jelen. A 2022-es évi táblázatban 19 gép tartozott „A” kategóriába, 2023-ban pedig 16 darab gép található az „A” kategóriában. Ezek közül 2022-es évben 10 gép volt mézpergető, a 2023-as évben pedig 8 darab, tehát a gépek fele legalább mézpergető. Ennek oka, hogy erre a termékre van jellemzően a legnagyobb piaci kereslet, ugyanis a mézkinyerés legfontosabb segédeszközének számít, amire jelentős állami támogatásokat is igénybe tudnak venni a méhészek.

Mindkét vizsgált évben jelentős számú viaszcentrifugát is értékesítettek. (VC-64-230 és VC-51-230) 2022-ben 253 db, és 2023-ban 93 darabot. A viaszcentrifugák használata azért fontos a méhészek számára, mivel a méz méhészeti keretből történő kinyerését követően visszamaradó viaszlep újrahasznosítható, ezáltal jelentős költséget takarít meg

számukra. A viaszcentrifugákkal ezek a használt viaszlépek olvaszthatók meg, tömbösíthetők, és újrafelhasználhatóak új lépek gyártása során.

Igen jelentős a piaci kereslet mindkét évben az automata fedelezőgépekre is (**FG-A-2** ill. **FG-K-F**). A gépek nagyon hasznosak a méhek által mézzel telehordott, és viasszal lezárt lépsejteknél megnyitásában. A gép levágja a viasz zárat a lépekről, így lehetővé téve a méz kifolyását a lépsejtekből. A megnyitott lépeket tartalmazó méhészeti keretek ezt követően kerülnek a mézpergető gépekbe, és a centrifugális erő kihasználásával a kinyitott lépsejteken keresztül a méz kicsapódik a mézpergető gépek falára, kiürítve, kinyerve így a mézet a lépből.

A 2023-as tételforgalmi elemzésben a 2022-es évhez viszonyítva a **KREM-50-F Mézkrémesítő 50l-es, fűtött palást** és a **SZIV-230-90 Mézszivattyú** gép is felkerült a „B” csoportból az „A” -ba. Viszont például a **96-8-AG 8 keretes önfordítás gépi mézpergető** az előző évhez képest lecsúszott a „B” kategóriás gépekhez.

Az ABC vizsgálatot elvégeztem profit alapján is a 2022-es és 2023-as tételforgalomra. Először az éves bevételt elosztottam az árrésszel, majd az így megkapott értéket elosztottam 100-zal, ennek köszönhetően megkaptam minden egyes terméknek az éves profitját, majd csökkenő sorrendbe rendeztem az értékeket. Ezt követően a profit értékeket összegeztem, majd az éves összprofitot elosztottam az adott termékek profitjával, így megkaptam a százalékos értékeket is. Ez alapján kumuláltam a százalékokat, végezetül pedig megkaptam az ABC kategóriákat.

Termék neve	Mennyiség	Mee.	Nettó (eladási)	Árrés %	Éves bevétel	Éves profit	Éves profit (%)	Éves profit kumm (%)	ABC érték
VC-64-230 Viaszolvastó és -centrifuga 64 cm, elektromos	189	db	392 473 Ft	40	74 177 397 Ft	29 670 959 Ft	12,25%	12,25%	A
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó fémcsiga prés	64	db	872 850 Ft	40	55 862 370 Ft	22 344 948 Ft	9,22%	21,47%	A
89-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	126	db	384 742 Ft	35	48 477 529 Ft	16 967 135 Ft	7,00%	28,48%	A
FG-K Rezgőkéses, kézi fedelezőgép	81	db	506 929 Ft	30	41 061 214 Ft	12 318 364 Ft	5,09%	33,56%	A
82-4-AG 4 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	112	db	305 538 Ft	35	34 220 246 Ft	11 977 086 Ft	4,94%	38,51%	A
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	37	db	1 042 521 Ft	30	38 573 289 Ft	11 571 987 Ft	4,78%	43,28%	A
VC-51-230 Viaszolvastó és -centrifuga 51 cm, elektromos	64	db	346 071 Ft	50	22 148 535 Ft	11 074 267 Ft	4,57%	47,85%	A
96-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	63	db	441 600 Ft	35	27 820 795 Ft	9 737 278 Ft	4,02%	51,87%	A
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	42	db	457 900 Ft	50	19 231 821 Ft	9 615 910 Ft	3,97%	55,84%	A
MV-CS-50 Méz-viasz elválasztó fémcsiga prés	38	db	549 567 Ft	40	20 883 533 Ft	8 353 413 Ft	3,45%	59,29%	A
96-8-AG 8 keretes önfördítős gépi mézpergető	51	db	394 619 Ft	35	20 125 560 Ft	7 043 946 Ft	2,91%	62,20%	A
FK-125-2 Fedelezőkád 125 cm	88	db	147 885 Ft	50	13 013 880 Ft	6 506 940 Ft	2,69%	64,89%	A
82-4-AGK 4 keretes, önfördítős, kézi-gépi mézpergető	58	db	319 500 Ft	35	18 531 000 Ft	6 485 850 Ft	2,68%	67,56%	A
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	85	db	184 812 Ft	35	15 709 028 Ft	5 498 160 Ft	2,27%	69,83%	A
89-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	40	db	389 027 Ft	35	15 561 094 Ft	5 446 383 Ft	2,25%	72,08%	A
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	68	db	204 571 Ft	35	13 910 817 Ft	4 868 786 Ft	2,01%	74,09%	A
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	24	db	669 033 Ft	30	16 056 782 Ft	4 817 035 Ft	1,99%	76,08%	A
VD-K Viaszolvastó doboz kicsi	55	db	167 165 Ft	50	9 194 081 Ft	4 597 041 Ft	1,90%	77,98%	A
FK-95-2 Fedelezőkád 95 cm	82	db	109 578 Ft	50	8 985 361 Ft	4 492 680 Ft	1,85%	79,83%	A

7. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek profitja szerint (2022)

Forrás: Saját szerkesztés

Megfigyelhető, hogy a profit alapú számolással nem ugyanaz a termékek sorrendje, mint az éves bevétel szerint. A bevétel alapú számolásnál nem vesszük figyelembe, hogy mekkora hasznot realizál a vállalat egy adott terméken, márpedig ez kiemelten lényeges a vállalat jövedelemtermelő képességét tekintve. Néhány termék esetében kategória váltásra is sor került, amikor a bevételek helyett profit alapján rendeztem sorrendbe a gépeket. Például a **82-32-RG 32 keretes, sugaras, gépi mézpergető** bevétel szerinti rendezés esetén a „B” kategóriában van, azonban a profit alapú kategorizálás alapján már a „C” részbe tartozik.

Termék neve	Mennyi ség	Mee.	Nettó (eladási darabár)	Árrés %	Éves bevétel	Éves profit	Éves profit (%)	Éves profit kumm (%)	ABC profit
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	68	db	1 092 359 Ft	30	74 280 396 Ft	22 284 119 Ft	12,16%	12,16%	A
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó 200kg/h	54	db	934 929 Ft	40	50 486 144 Ft	20 194 458 Ft	11,02%	23,19%	A
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	151	db	246 261 Ft	35	37 185 391 Ft	13 014 887 Ft	7,10%	30,29%	A
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	53	db	727 282 Ft	30	38 545 921 Ft	11 563 776 Ft	6,31%	36,60%	A
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	48	db	445 595 Ft	50	21 388 543 Ft	10 694 271 Ft	5,84%	42,44%	A
VC-64-230 Viaszoldvasztó és -centrifuga 64 cm, elektromos	56	db	423 358 Ft	40	23 708 053 Ft	9 483 221 Ft	5,18%	47,62%	A
89-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	69	db	379 833 Ft	35	26 208 491 Ft	9 172 972 Ft	5,01%	52,62%	A
63-12-RG 12 keretes, sugaras, gépi mézpergető	93	db	210 968 Ft	35	19 619 985 Ft	6 866 995 Ft	3,75%	56,37%	A
SZIV-230-90 Mézszivattyú	34	db	355 753 Ft	50	12 095 607 Ft	6 047 804 Ft	3,30%	59,67%	A
VC-51-230 Viaszoldvasztó és -centrifuga 51 cm, elektromos	37	db	385 630 Ft	40	14 268 306 Ft	5 707 322 Ft	3,12%	62,79%	A
82-4-AG 4 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	46	db	343 186 Ft	35	15 786 556 Ft	5 525 295 Ft	3,02%	65,80%	A
96-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	32	db	466 838 Ft	35	14 938 807 Ft	5 228 582 Ft	2,85%	68,66%	A
82-32-RG 32 keretes, sugaras, gépi mézpergető	45	db	323 658 Ft	35	14 564 605 Ft	5 097 612 Ft	2,78%	71,44%	A
KREM-50-F Mézkrémcsütő 50l-es, fűtött palást	28	db	448 308 Ft	40	12 552 615 Ft	5 021 046 Ft	2,74%	74,18%	A
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	69	db	202 644 Ft	35	13 982 425 Ft	4 893 849 Ft	2,67%	76,85%	A
82-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	41	db	338 678 Ft	35	13 885 783 Ft	4 860 024 Ft	2,65%	79,50%	A
FK-95-2 Fedelezőkád 95 cm	65	db	130 086 Ft	50	8 455 572 Ft	4 227 786 Ft	2,31%	81,81%	A

8. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek profitja szerint (2023)

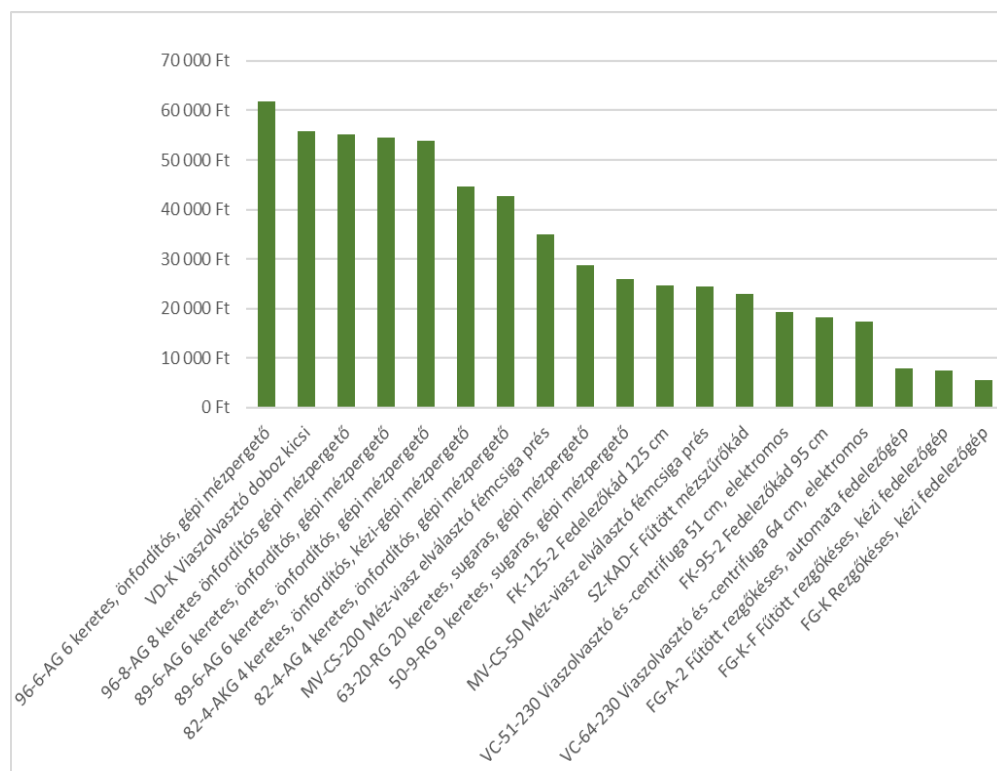
Forrás: Saját szerkesztés

Ha mindkét év profit szerinti elemzésének értékeit összehasonlítjuk, akkor megfigyelhető, hogy mindkét táblában az „A” kategóriában szereplő gépek jelentős részé megegyezik. Látjuk azt is, hogy az éves árbevételhez legjelentősebb mértékben hozzájáruló gépcsoportok értékesítése (viaszcentrifugák, automata fedelezőgépek és pergetőgépek), ezek a gépek járulnak legnagyobb mértékben hozzá a vállalat éves nyereségéhez is. Ugyanakkor vannak olyan termékek, amelyek hozzájárulása az éves árbevételhez képest nem volt jelentős, de profittermelő képességük igen erős. Ilyenek például a fedelezőkádak, szűrőkádak, mézszivattyúk, amelyek eladási ára 50%-os árrést tartalmaz. Az, hogy ezek mégsem szerepelnek a profit szerinti elemzés alapján összeállított „A” kategóriás termékek első soraiban, annak oka az, hogy az értékesített mennyiségük vagy az eladási áraik maradnak el jelentősen a vezető termékekhez képest.

A 2022-es és 2023-as évet összehasonlítva a **SZIV-230-90 Mézszivattyú** a 2022-es vizsgálat szerint csak a „B” csoportban helyezkedik el, a 2023-as évben viszont a kilencedik a legmagasabb profitot termelő gép a rangsorban. Ugyanígy a **KREM-50-F**

Mézkrémesítő 50l-es, (fűtött palást) gép is, ami a 2022-es évben szintén a „B” kategóriában volt, azonban a 2023-as évben pedig tizennegyedik helyen szerepel az a kategóriás gépek közt. Ellenben például a **MV-CS-50 Méz-viasz elválasztó fémcsiga prés** a 2022-es évben a tizedik legtöbb profitot gyártó gép rangsorban, 2023-ban viszont lecsúszott a „B” csoportba.

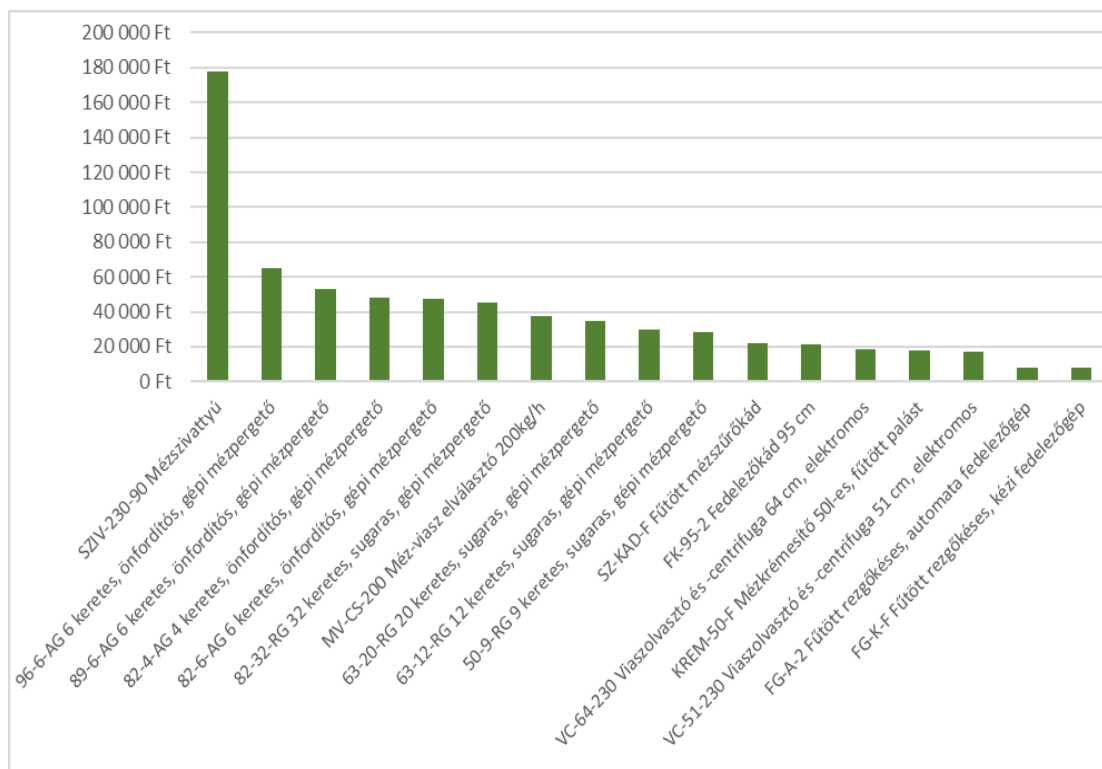
Miután az ABC elemzést elvégeztem bevétel és profit alapján is, az „A” kategóriás termékek esetében kiszámoltam az egy munkaóra jutó nyereséget, ugyanis vannak olyan termelési időszakok, amikor a vállalkozás nem képes kielégíteni a felmerülő teljes gyártási igényt. Ez jellemzően a csúcsszezonnak tekinthető április-június hónapok közé eső időszak. A munkaóra vetített profit segít a vállalkozás számára eldönteni, hogy a szűkös erőforrásokat mely termékek gyártására célszerű felhasználnia, a vállalkozás jövedelmezőségi szempontjait szem előtt tartva. Az egy munkaóra eső nyereségnek abból a szempontból is kiemelt jelentősége van, hogy a munkaköltség a legjelentősebb költségtényezője a gépek előállításának. Annak optimalizált felhasználása a vállalat elemi érdeke. (Königin-Trade Kft-nél az átlagos munkaóra költség 3 500 Ft)



9. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóra jutó nyereség szerint (2022)

Forrás: Saját szerkesztés

Az egy munkaóra jutó nyereség értékeit az alábbi módon számoltam ki minden termékre vonatkozóan, példában a **96-6-AG 6 keretes, önfordító, gépi mézpergető** gép esetében vezetem le a számolást. Első lépésként elosztottam a termék éves profitját az egy évben értékesített mennyiséggel, jelen esetben a 9 737 278 Ft-ot osztottam 63 db-bal, majd az így kapott értéket elosztottam a gép gyártásához szükséges munkaóra értékével, azaz 2,5 órával. Ennek eredményeként megkaptam, hogy ezen gép esetében az egy munkaóra jutó nyereség értékét, amely 61 824 Ft. Ezt követően az egy munkaóra jutó nyereség értékek szerint számoltam egy átlagot, ami 31 886 Ft, ezen az átlag érték felett a **MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó fémcsiga présen**, és a **VD-K Viaszolvastó (kicsi) dobozon** kívül csak mézpergető gépek vannak. Elmondhatjuk tehát, hogy ezek a gépek gyártása a legkedvezőbb a vállalat számára, mivel gyorsan legyárthatók és viszonylag magas haszonkulccsal értékesíthetők.



10. táblázat: ABC analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóra jutó nyereség szerint (2023)

Forrás: Saját szerkesztés

A 2023-as évben az egy munkaóra jutó nyereségek arányának vizsgálatakor rögtön szembetűnik, hogy az első helyen álló **SZIV-230-90 Mézszivattyú** gép a ranglistában messzemenőleg kimagasodik a többi érték között, melynek 177 877 Ft az egy munkaóra

jutó nyeresége. Míg a nyereségek átlagértéke csak 40 064 Ft. A mézszivattyú gyártásának ideje nagyon rövid, mindösszesen 1 óra és 50%-os árréssel értékesíti a vállalat, továbbá nagy mennyiségben adtak el az évben belőle, így ennek köszönheti kiemelkedő helyét a listában. Szintén megfigyelhető a 2022-es évhez hasonlóan, hogy a ranglistában szereplő gépek többsége mézpergető. Pontosítva a 2023-as listában résztvevő tizenhét gép között nyolc darab mézpergető szerepel.

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A kutatással a célom az volt, hogy megvizsgáljam, milyen változásokon ment keresztül a Königin-Trade Kft. az utóbbi évek gazdasági válságainak hatására. Milyen nehézségekkel szembesült a cég, hogyan tudtak ezeken felülkerekedni, tovább működni.

Elmondható, hogy a vállalat vezetőinek minden rövidtávú (operatív) illetve hosszútávú (stratégiai) döntéseinek meghozatalához nélkülözhetetlen a megfelelő informáltság. Nem feltétlen csak a vezetőknek van szükségük információkra, hanem a vállalattal kapcsolatban lévő hitelintézeteknek, szállítóknak, vevőknek, lehetséges befektetőknek, sőt bizonyos esetekben akár a munkavállalóknak is.

A stratégiaelemzés elemi feladatai közé tartozik a vállalkozás külső és belső környezetének, helyzetének elemzése. Szorosan kapcsolódik ehhez a vállalkozás erősségeinek és gyengeségeinek feltárása, illetve a vállalkozást fenyegető veszélyeknek, továbbá az ígéretes lehetőségeknek a figyelembevétele. A stratégia tervezés célja a vállalat versenyképességének megőrzése hosszú távon.

A Königin-Trade Kft. stratégiai helyzetének megállapításához elsőként PESTEL elemzést készítettem. Az elemzést három térbeli dimenzióban végeztem el: az Európai Unió, a nemzetgazdaság és a kistérség szintjén, politikai, gazdasági, szociális, technológiai, környezetvédelmi és jogi tényezők szerint. Az vizsgálat segítségével feltártam a szervezetre ható és általa nem megváltoztatható külső környezeti hatásokat.

Politikai környezet vonatkozásában megállapítható, hogy az orosz-ukrán háború nem kedvez az iparág kereskedelmének, illetve a 2022 szeptemberében megrendezésre került méhészeti világkiállításnak Oroszország lett volna a házigazdája, de a háború miatt végül Törökországban tartották meg. Viszont a forint és euró közti árfolyamingadozások kedvezően hatnak a vállalat export forgalmára. A bérnövekedés szintén nem kedvez a vállalat számára, ezért is kerül előtérbe az iparágban az automatizáció és a robotizáció, melynek köszönhetően kevesebb munkaerő bérét elegendő fizetni. A jogi környezet tekintetében jelentős probléma a nagymértékű mézhamisítás.

Második vizsgálatként a SWOT-elemzést végeztem a cég értékelése érdekében.

A vizsgálat alapján megállapítottam, hogy a legjelentősebb sikertényezői a vállalatnak: az ár, minőség, termékkínálat, és a termékek elérhetősége.

A Königin Trade Kft. javára folyamatos értékesítési támogatást biztosít az uniós agrártámogatások révén gerjesztett fogyasztói kereslet. A vállalat offenzív stratégiájához további segítséget nyújt a forint relatív alulértékelt volta az euróval szemben. A már rendelkezésre álló gyártói kapacitások jobb kihasználása érdekében célszerű lenne a cégnek diverzifikálni a termelést. A vállalat számára kiemelt feladat, hogy az értékesítést támogató eszközeit és technológiáját fejlessze, illetve megfelelően megtervezett marketingkampányokat készítsen, annak érdekében, hogy versenyképességét fenn tudja tartani.

A Königin-Trade Kft. versenyképességének vizsgálata érdekében Porter öt versenyerő modell módszerét hívtam segítségül. A versenykörnyezet elemzésére megfelelő, teljeskörű, bővebb összefüggéseket is figyelembe vevő módszer a Porter-féle 5 „versenyerő” modell. A vizsgálat során azokat a sikertényezőket tártam fel, amelyek megmutatják, hogy a vállalatnak mely területeken kell erősnek lennie ahhoz, hogy az iparágban sikeres maradhasson. A vállalat erőssége, hogy jól ismeri a beszállítókat és ha az Európán kívüli importőrök képesek lesznek javítani a termelésük minőségén, akkor a szűk alkupozícióját bővítheti a Königin. Továbbá olyan speciális gépeket értékesít a Kft., amelyek jó-ár érték aránnyal rendelkeznek és helyettesíthetőségük alacsony. Mindemelett a vállalkozás versenytársainak száma nem jelentős.

A dolgozatomban ABC analízis segítségével vizsgáltam meg a vállalatot az értékesített termékek forgalma alapján, bevétel és profit szerint. **Alapvető hipotézisem volt**, hogy az értékesített termékek forgalmában érvényesül a Pareto szabály. Hipotézisem igaznak bizonyult, hiszen arra a következtetésre jutottam, hogy meghatározható azon termékek köre, amelyek jelentős mértékben hozzájárulnak a profit növeléséhez, tehát a Pareto szabály érvényesül a vállalkozás kereskedelmében. Vizsgálataimban azt is megállapítottam, hogy a gyártás szempontjából melyek azok a termékek, amelyek az egy munkaóra jutó nyereségből nagyobb mértékben részesülnek.

Következő hipotézisem, miszerint a magasabb árréssel értékesített termékek nagyobb mértékben hozzájárulnak a vállalkozás profitjához, úgy gondolom szintén bizonyítást nyert az elvégzett elemzéseim alapján.

Mind a három módszerrel elvégzett ABC elemzés alapján a mézpergetőgépek voltak a legnagyobb mennyiségben jelen az „A” kategóriában. Ennek oka, hogy erre a termékre

van jellemzően a legnagyobb piaci kereslet, ugyanis a mézkinyerés legfontosabb segédeszközének számít, amire jelentős állami támogatásokat is igénybe tudnak venni a méhészek.

Úgy gondolom nagyon fontos és hasznos a vállalat számára is, hogy kiszámoltam az egy munkaóra jutó nyereséget az „A” kategóriás termékek esetében, ugyanis vannak olyan termelési időszakok, amikor a vállalkozás nem képes kielégíteni a felmerülő teljes gyártási igényt. Ez jellemzően a csúcsszezonnak tekinthető április-június hónapok közé eső időszak. A munkaóra vetített profit segít a vállalkozás számára eldönteni, hogy a szűkös erőforrásokat mely termékek gyártására célszerű felhasználnia, a vállalkozás jövedelmezőségi szempontjait szem előtt tartva.

A vizsgálataim által bebizonyosodott számomra, hogy nem feltétlenül csak nagyon bonyolult elemzésekkel lehet megvizsgálni egy vállalat működését, erőforrásainak optimális felhasználásának módját, hanem viszonylag egyszerű modellek segítségével, mint például a PESTEL, ABC analízis stb. is kulcsfontosságú tényezőket, eredményeket tudunk azonosítani.

Az elvégzett vizsgálatokat megosztottam a Königin-Trade Kft. vezetőivel, akik a jövőben a stratégiai döntéshozataloknál figyelembe veszik az elemzések által feltárt tényeket, javaslatokat.

IRODALOMJEGYZÉK

1. ASIABI H. P. (2012): JUST IN TIME (JIT) PRODUCTION AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT letöltve: 2023.09.22.
https://www.researchgate.net/publication/341965168_Just_In_Time_JIT_Production_and_Supply_Chain_Management
2. BALATON Károly–TARI Ernő (szerk.) (2016): Stratégiai és üzleti tervezés. Akadémiai Kiadó, Budapest
3. BEKTAS Tolga, CRAINIC Teodor Gabriel (2007.03.): A brief overview of intermodal transportation, Interuniversity Research Centre on Enterprise Networks, Logistics and Transportation <https://www.cirrelt.ca/documentstravail/cirrelt-2007-03.pdf>
4. BLUMNÉ B. E., KRESALEK P., PUCSEK J. (2011): A vállalati elemzés alapismeretei. Saldo Kiadó, Budapest
5. DANKÓ László (2009): Marketing logisztika. Pro Marketing Miskolc Egyesület, Miskolc
6. DEÁK Csaba (2023): Innovációs módszertan. Akadémiai Kiadó, Budapest
7. DEMETER Krisztina. (szerk.) (2016): Termelés, szolgáltatás, logisztika. Wolters Kluwer Kft., Budapest
8. FEKETÉNÉ F. A., SZŰCS I., VIDA V. (2021): A hazai méhészeti ágazat helyzetének elemzése (termelés, kereskedelem), *Táplálkozásmarketing*, 8. évf. 2.sz., pp. 21–34.
9. GELEI Andrea (szerk.) (2016): Logisztikai döntések. Akadémiai Kiadó, Budapest
10. GYULAVÁRI T., MITEV A. Z., NEULINGER Á., NEUMANN-BÓDI E., SIMON J., SZŰCS K. (2017): A marketingkutatás alapjai. Akadémiai Kiadó, Budapest
11. HETESI Erzsébet–VERES Zoltán (2016): Nonbusiness marketing. Akadémiai Kiadó, Budapest
12. KISS Mariann (2016): Alapmarketing. Budapest: Akadémiai Kiadó
13. KOVÁCS Zoltán (2017): A termelő és szolgáltató rendszerek fejlesztésének főbb irányai. Akadémiai Kiadó, Budapest
14. MAJOROS Pál (2011): Tanácsok, tippek, trükkök nem csak szakdolgozatíróknak, avagy a kutatómódszertan alapjai. Perfekt Gazdasági Tanácsadó, Budapest

15. MEZŐNÉ O. Titanilla, –KOVÁCS Ildikó (2019): A hazai termelői mézek és méhészeti termékek iránti fogyasztói bizalom kvalitatív vizsgálata. Jelenkori társadalmi és gazdasági folyamatok, (2019) 14. évf., 2. szám, pp. 79–89.
16. NASAB H. H., NASROLLAHI S., FAKHRZAD M. B., HONARVAR M. (2023): Transportation cost reduction using cross-docks, Journal of Engineering Research Volume 11, 2023, Article 100015
17. NOVÁK Nándor (2008): Készletezés. Kiadja a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
18. ORMOS Mihály (2018): Számvitel. Akadémiai Kiadó, Budapest
19. PAÁR D., AMBRUS R. A., SZÓKA K.: Gazdasági elemzés a beszámolók információi alapján (2021) Soproni Egyetem Kiadó, Sopron
20. SZABÓ Andrea (2020): Méhészet, mézpiac. Országgyűlés hivatala
21. SZABÓNÉ K. Zsuzsanna (2008): A raktározás céljai, a raktározás típusai. Kiadja a Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
22. TÓTH Antal–ZÉMAN Zoltán (2018): Stratégiai pénzügyi controlling és menedzsment. Akadémiai Kiadó, Budapest
23. TÓTH P., DR. CSABA GY., DR. RUSVAI M., HAMPUK G., LÁSZLÓFFY ZS. (2021): Környezetterhelési monitoringvizsgálat 2020–2021. Országos Magyar Méhészeti Egyesület, Budapest
24. TÓTH P., DR. CSABA GY., HAMPUK G., LÁSZLÓFFY ZS., DOBÓNÉ D. J., HEGEDŰS SZ. (2022): Környezetterhelési monitoringvizsgálat 2021–2022. Országos Magyar Méhészeti Egyesület, Budapest
25. ZILAHY Edina (2012): A méhészet, méztermelés helyzete és lehetőségei, különös tekintettel Észak-Magyarország megyéire. Központi Statisztikai Hivatal

Elektronikus hivatkozások

1. A BIZOTTSÁG JELENTÉSE AZ EURÓPAI PARLAMENTNEK ÉS A TANÁCSNAK a méhészeti programok végrehajtásáról, 2019.12.17 Európai Bizottság<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2019:0635:FIN:HU:PDF>
(Utolsó letöltés: 2023.09.27.)
2. A BIZOTTSÁG JELENTÉSE AZ EURÓPAI PARLAMENTNEK ÉS A TANÁCSNAK a méhészeti programok végrehajtásáról, 2023.01.13 Európai

- Bizottság <https://op.europa.eu/hu/publication-detail/-/publication/c36ea0ec-934f-11ed-b508-01aa75ed71a1/language-hu> (Utolsó letöltés: 2023.09.28.)
3. BÍRÓ Attila: Dagad az akácméz-botrány: így hamisítják a méregdrága csemegét, nehéz kiszűrni az eredetit, 2022. január 11. Pénzcentrum (NET Média Zrt.) <https://www.penzcentrum.hu/vasarlas/20220111/dagad-az-akacmez-botrany-igy-hamisitjak-a-meregdraga-csemeget-nehez-kiszurni-az-eredetit-1120978> (Utolsó letöltés: 2023.08.25.)
 4. Dél-Zalai Logisztikai Klaszter, 2023. www.dzlk.hu (Utolsó letöltés: 2023.09.07.)
 5. Intermodal freight transport, 2023. European Court of Auditors <https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/intermodal-freight-transport-08-2023/en/> (Utolsó letöltés: 2023.09.21.)
 6. KÖNIGIN, 2023. Königin-Trade Kft. www.konigin-trade.com (Utolsó letöltés: 2023.10.02.)

MELLÉKLETEK

1. melléklet: ABC-analízis eredményei a termékek tételforgalma szerint (2022)

Termék neve	Mennyiség	Me e.	Nettó (eladási darabár)	Éves bevétel	Éves bevétel (%)	Éves bevétel (kumulált)	ABC érték
VC-64-230 Viaszolvastó és -centrifuga 64 cm, elektromos	189	db	392 473 Ft	74 177 397 Ft	11,53%	11,53%	A
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó fémcsga prés	64	db	872 850 Ft	55 862 370 Ft	8,69%	20,22%	A
89-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	126	db	384 742 Ft	48 477 529 Ft	7,54%	27,75%	A
FG-K Rezgőkéses, kézi fedelezőgép	81	db	506 929 Ft	41 061 214 Ft	6,38%	34,14%	A
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	37	db	1 042 521 Ft	38 573 289 Ft	6,00%	40,14%	A
82-4-AG 4 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	112	db	305 538 Ft	34 220 246 Ft	5,32%	45,46%	A
96-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	63	db	441 600 Ft	27 820 795 Ft	4,33%	49,78%	A
VC-51-230 Viaszolvastó és -centrifuga 51 cm, elektromos	64	db	346 071 Ft	22 148 535 Ft	3,44%	53,23%	A
MV-CS-50 Méz-viasz elválasztó fémcsga prés	38	db	549 567 Ft	20 883 533 Ft	3,25%	56,48%	A
96-8-AG 8 keretes önfördítős gépi mézpergető	51	db	394 619 Ft	20 125 560 Ft	3,13%	59,60%	A
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	42	db	457 900 Ft	19 231 821 Ft	2,99%	62,60%	A
82-4-AG 4 keretes, önfördítős, kézi-gépi mézpergető	58	db	319 500 Ft	18 531 000 Ft	2,88%	65,48%	A
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	24	db	669 033 Ft	16 056 782 Ft	2,50%	67,97%	A
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	85	db	184 812 Ft	15 709 028 Ft	2,44%	70,42%	A
89-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	40	db	389 027 Ft	15 561 094 Ft	2,42%	72,84%	A
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	68	db	204 571 Ft	13 910 817 Ft	2,16%	75,00%	A
FK-125-2 Fedelezőkád 125 cm	88	db	147 885 Ft	13 013 880 Ft	2,02%	77,02%	A
82-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	37	db	286 844 Ft	10 613 242 Ft	1,65%	78,67%	A
63-4-AG 4 keretes önfördítős gépi mézpergetőgép	36	db	266 375 Ft	9 589 500 Ft	1,49%	80,16%	A
VC-74-230 Wax melter and extractor, 74 cm, electrical heated	18	db	517 674 Ft	9 318 140 Ft	1,45%	81,61%	B
VD-K Viaszolvastó doboz kicsi	55	db	167 165 Ft	9 194 081 Ft	1,43%	83,04%	B
FK-95-2 Fedelezőkád 95 cm	82	db	109 578 Ft	8 985 361 Ft	1,40%	84,44%	B
82-6-AG 6 frames, self tuming honey extractor, motor drive	26	db	338 505 Ft	8 801 118 Ft	1,37%	85,81%	B
125-12-AG 12 frames, self tuming honey extractor, motor drive	14	db	536 837 Ft	7 515 717 Ft	1,17%	86,98%	B
VD-N Viaszolvastó doboz nagy	39	db	190 621 Ft	7 434 223 Ft	1,16%	88,13%	B
SZIV-230-90 Mézszivattyú	19	db	356 457 Ft	6 772 688 Ft	1,05%	89,19%	B
89-4-AG 4 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	17	db	374 565 Ft	6 367 600 Ft	0,99%	90,18%	B
74-12-RG 12 frames, radial honey extractor, motor drive	20	db	297 322 Ft	5 946 441 Ft	0,92%	91,10%	B
FK-95-2 Fedelező kád	57	db	100 349 Ft	5 719 866 Ft	0,89%	91,99%	B
KREM-50 Honey creamer and homogenizer, 50 litres	21	db	256 939 Ft	5 395 710 Ft	0,84%	92,83%	B
74-4-AG 4 frames, self tuming honey extractor, motor drive	20	db	269 639 Ft	5 392 790 Ft	0,84%	93,67%	B
KREM-50-F Mézkrémesítő 50l-es, fűtött palást	13	db	410 754 Ft	5 339 802 Ft	0,83%	94,50%	B
82-32-RG 32 keretes, sugaras, gépi mézpergető	17	db	302 647 Ft	5 145 000 Ft	0,80%	95,30%	B
89-40-RG 40 keretes, sugaras, gépi mézpergető	13	db	339 915 Ft	4 418 901 Ft	0,69%	95,98%	C
MS-12 Méhlesepregő 12V	49	db	76 801 Ft	3 763 272 Ft	0,59%	96,57%	C
VSZG-20 Virágporszárító és mézmelegítő 20 fiókos	12	db	292 333 Ft	3 507 995 Ft	0,55%	97,12%	C
63-20-RKG 20 keretes, kézi-gépi mézpergető	18	db	190 690 Ft	3 432 422 Ft	0,53%	97,65%	C
VSZG-5 Virágporszárító 5 fiókos Glasbord	18	db	162 954 Ft	2 933 178 Ft	0,46%	98,11%	C
TT-S-100 Letöltő tartály, szimpla, 100l-es	45	db	58 853 Ft	2 648 382 Ft	0,41%	98,52%	C
TT-F-150 Letöltő tartály, fűtött, 150 l-es	12	db	214 975 Ft	2 579 700 Ft	0,40%	98,92%	C
50-3-TK 3 frames, tangential honey extractor, hand drive, for all frame sizes	18	db	136 307 Ft	2 453 528 Ft	0,38%	99,30%	C
63-4-TK 4 keretes, tangenciális, kézi mézpergető	11	db	129 182 Ft	1 421 002 Ft	0,22%	99,52%	C
K-50 Letöltő kanna 50kg-os	35	db	37 354 Ft	1 307 396 Ft	0,20%	99,72%	C
TT-S-200 Letöltő tartály, szimpla, 200l-es	13	db	84 646 Ft	1 100 403 Ft	0,17%	99,90%	C
K-100 Letöltőkanna 100kg	17	db	38 121 Ft	648 050 Ft	0,10%	100,00%	C
				643 110 399 Ft			

2. melléklet: ABC-analízis eredményei a termékek profitja szerint (2022)

Termék neve	Mennyiség	Mee.	Nettó (eladási darabár)	Árrés %	Éves bevétel	Éves profit	Éves profit (%)	Éves profit kumm (%)	ABC profit
VC-64-230 Viaszolvastó és -centrifuga 64 cm, elektromos	189	db	392 473 Ft	40	74 177 397 Ft	29 670 959 Ft	12,25%	12,25%	A
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó fémcsiga prés	64	db	872 850 Ft	40	55 862 370 Ft	22 344 948 Ft	9,22%	21,47%	A
89-6-AG 6 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	126	db	384 742 Ft	35	48 477 529 Ft	16 967 135 Ft	7,00%	28,48%	A
FG-K Rezgőkéses, kézi fedelezőgép	81	db	506 929 Ft	30	41 061 214 Ft	12 318 364 Ft	5,09%	33,56%	A
82-4-AG 4 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	112	db	305 538 Ft	35	34 220 246 Ft	11 977 086 Ft	4,94%	38,51%	A
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	37	db	1 042 521 Ft	30	38 573 289 Ft	11 571 987 Ft	4,78%	43,28%	A
VC-51-230 Viaszolvastó és -centrifuga 51 cm, elektromos	64	db	346 071 Ft	50	22 148 535 Ft	11 074 267 Ft	4,57%	47,85%	A
96-6-AG 6 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	63	db	441 600 Ft	35	27 820 795 Ft	9 737 278 Ft	4,02%	51,87%	A
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	42	db	457 900 Ft	50	19 231 821 Ft	9 615 910 Ft	3,97%	55,84%	A
MV-CS-50 Méz-viasz elválasztó fémcsiga prés	38	db	549 567 Ft	40	20 883 533 Ft	8 353 413 Ft	3,45%	59,29%	A
96-8-AG 8 keretes önfordítás gépi mézpergető	51	db	394 619 Ft	35	20 125 560 Ft	7 043 946 Ft	2,91%	62,20%	A
FK-125-2 Fedelezőkád 125 cm	88	db	147 885 Ft	50	13 013 880 Ft	6 506 940 Ft	2,69%	64,89%	A
82-4-AGK 4 keretes, önfordítás, kézi-gépi mézpergető	58	db	319 500 Ft	35	18 531 000 Ft	6 485 850 Ft	2,68%	67,56%	A
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	85	db	184 812 Ft	35	15 709 028 Ft	5 498 160 Ft	2,27%	69,83%	A
89-6-AG 6 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	40	db	389 027 Ft	35	15 561 094 Ft	5 446 383 Ft	2,25%	72,08%	A
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	68	db	204 571 Ft	35	13 910 817 Ft	4 868 786 Ft	2,01%	74,09%	A
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	24	db	669 033 Ft	30	16 056 782 Ft	4 817 035 Ft	1,99%	76,08%	A
VD-K Viaszolvastó doboz kicsi	55	db	167 165 Ft	50	9 194 081 Ft	4 597 041 Ft	1,90%	77,98%	A
FK-95-2 Fedelezőkád 95 cm	82	db	109 578 Ft	50	8 985 361 Ft	4 492 680 Ft	1,85%	79,83%	A
VC-74-230 Wax melter and extractor, 74 cm, electrical heated	18	db	517 674 Ft	40	9 318 140 Ft	3 727 256 Ft	1,54%	81,37%	B
VD-N Viaszolvastó doboz nagy	39	db	190 621 Ft	50	7 434 223 Ft	3 717 112 Ft	1,53%	82,90%	B
82-20-RG 20 frames, radial honey extractor, motor drive	37	db	286 844 Ft	35	10 613 242 Ft	3 714 635 Ft	1,53%	84,44%	B
SZV-230-90 Mézszivattyú	19	db	356 457 Ft	50	6 772 688 Ft	3 386 344 Ft	1,40%	85,84%	B
63-4-AG 4 keretes önfordítás gépi mézpergetőgép	36	db	266 375 Ft	35	9 589 500 Ft	3 356 325 Ft	1,39%	87,22%	B
82-6-AG 6 frames, self turning honey extractor, motor drive	26	db	338 505 Ft	35	8 801 118 Ft	3 080 391 Ft	1,27%	88,49%	B
FK-95-2 Fedelező kád	57	db	100 349 Ft	50	5 719 866 Ft	2 859 933 Ft	1,18%	89,67%	B
125-12-AG 12 frames, self turning honey extractor, motor drive	14	db	536 837 Ft	35	7 515 717 Ft	2 630 501 Ft	1,09%	90,76%	B
89-4-AG 4 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	17	db	374 565 Ft	35	6 367 600 Ft	2 228 660 Ft	0,92%	91,68%	B
KREM-50 Honey creamer and homogenizer, 50 litres	21	db	256 939 Ft	40	5 395 710 Ft	2 158 284 Ft	0,89%	92,57%	B
KREM-50-F Mézkrémesítő 50l-es, fűtött palást	13	db	410 754 Ft	40	5 339 802 Ft	2 135 921 Ft	0,88%	93,45%	B
74-12-RG 12 frames, radial honey extractor, motor drive	20	db	297 322 Ft	35	5 946 441 Ft	2 081 254 Ft	0,86%	94,31%	B
74-4-AG 4 frames, self turning honey extractor, motor drive	20	db	269 639 Ft	35	5 392 790 Ft	1 887 476 Ft	0,78%	95,09%	B
82-32-RG 32 keretes, sugaras, gépi mézpergető	17	db	302 647 Ft	35	5 145 000 Ft	1 800 750 Ft	0,74%	95,83%	C
89-40-RG 40 keretes, sugaras, gépi mézpergető	13	db	339 915 Ft	35	4 418 901 Ft	1 546 615 Ft	0,64%	96,47%	C
TT-S-100 Letöltő tartály, szimpla, 100l-es	45	db	58 853 Ft	55	2 648 382 Ft	1 456 610 Ft	0,60%	97,07%	C
TT-F-150 Letöltő tartály, fűtött, 150 l-es	12	db	214 975 Ft	55	2 579 700 Ft	1 418 835 Ft	0,59%	97,66%	C
63-20-RKG 20 keretes, kézi-gépi mézpergető	18	db	190 690 Ft	35	3 432 422 Ft	1 201 348 Ft	0,50%	98,15%	C
50-3-TK 3 frames, tangential honey extractor, hand drive, for all frame sizes	18	db	136 307 Ft	35	2 453 528 Ft	858 735 Ft	0,35%	98,51%	C
K-50 Letöltő kanna 50kg-os	35	db	37 354 Ft	50	1 307 396 Ft	653 698 Ft	0,27%	98,78%	C
TT-S-200 Letöltő tartály, szimpla, 200l-es	13	db	84 646 Ft	55	1 100 403 Ft	605 222 Ft	0,25%	99,03%	C
MS-12 Méhlesprőgép 12V	49	db	76 801 Ft	15	3 763 272 Ft	564 491 Ft	0,23%	99,26%	C
VSZG-20 Virágporszárító és mézmelegítő 20 fiókos	12	db	292 333 Ft	15	3 507 995 Ft	526 199 Ft	0,22%	99,48%	C
63-4-TK 4 keretes, tangenciális, kézi mézpergető	11	db	129 182 Ft	35	1 421 002 Ft	497 351 Ft	0,21%	99,68%	C
VSZG-5 Virágporszárító 5 fiókos Glasbord	18	db	162 954 Ft	15	2 933 178 Ft	439 977 Ft	0,18%	99,87%	C
K-100 Letöltőkanna 100kg	17	db	38 121 Ft	50	648 050 Ft	324 025 Ft	0,13%	100,00%	
					643 110 399 Ft	242 246 116 Ft			

3. melléklet: ABC-analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaórára jutó nyereség szerint (2022)

Termék neve	Munkaóra	Mennyiség	Mee.	Nettó (eladási darabár)	Árrés %	Éves bevétel	Éves profit	1 munkaóra jutó nyereség		
96-6-AG 6 keretes, önfordítós, gépi mézpergető	2,5	63	db	441 600 Ft	35	27 820 795 Ft	9 737 278 Ft	61 824 Ft		
VD-K Viaszolvastó doboz kicsi	1,5	55	db	167 165 Ft	50	9 194 081 Ft	4 597 041 Ft	55 722 Ft		
96-8-AG 8 keretes önfordítós gépi mézpergető	2,5	51	db	394 619 Ft	35	20 125 560 Ft	7 043 946 Ft	55 247 Ft	Átlag	31 886 Ft
89-6-AG 6 frames, self turning honey extractor, motor drive	2,5	40	db	389 027 Ft	35	15 561 094 Ft	5 446 383 Ft	54 464 Ft		
89-6-AG 6 keretes, önfordítós, gépi mézpergető	2,5	126	db	384 742 Ft	35	48 477 529 Ft	16 967 135 Ft	53 964 Ft		
82-4-AKG 4 keretes, önfordítós, kézi-gépi mézpergető	2,5	58	db	319 500 Ft	35	18 531 000 Ft	6 485 850 Ft	44 730 Ft		
82-4-AG 4 keretes, önfordítós, gépi mézpergető	2,5	112	db	305 538 Ft	35	34 220 246 Ft	11 977 086 Ft	42 775 Ft		
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó fémcsga prés	10	64	db	872 850 Ft	40	55 862 370 Ft	22 344 948 Ft	34 914 Ft		
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	2,5	68	db	204 571 Ft	35	13 910 817 Ft	4 868 786 Ft	28 640 Ft		
50-9-RG 9 frames, radial honey extractor, motor drive	2,5	85	db	184 812 Ft	35	15 709 028 Ft	5 498 160 Ft	25 874 Ft		
FK-125-2 Fedelezőkád 125 cm	3	88	db	147 885 Ft	50	13 013 880 Ft	6 506 940 Ft	24 648 Ft		
MV-CS-50 Méz-viasz elválasztó fémcsga prés	9	38	db	549 567 Ft	40	20 883 533 Ft	8 353 413 Ft	24 425 Ft		
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	10	42	db	457 900 Ft	50	19 231 821 Ft	9 615 910 Ft	22 895 Ft		
VC-51-230 Viaszolvastó és -centrifuga 51 cm, elektromos	9	64	db	346 071 Ft	50	22 148 535 Ft	11 074 267 Ft	19 226 Ft		
FK-95-2 Fedelezőkád 95 cm	3	82	db	109 578 Ft	50	8 985 361 Ft	4 492 680 Ft	18 263 Ft		
VC-64-230 Viaszolvastó és -centrifuga 64 cm, elektromos	9	189	db	392 473 Ft	40	74 177 397 Ft	29 670 959 Ft	17 443 Ft		
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	40	37	db	1 042 521 Ft	30	38 573 289 Ft	11 571 987 Ft	7 819 Ft		
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	27	24	db	669 033 Ft	30	16 056 782 Ft	4 817 035 Ft	7 434 Ft		
FG-K Rezgőkéses, kézi fedelezőgép	27	81	db	506 929 Ft	30	41 061 214 Ft	12 318 364 Ft	5 633 Ft		

4. melléklet: ABC-analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóraára jutó nyereség szerint (2022)

Termék neve	Mennyiség	Me e.	Nettó (eladási darabár)	Éves bevétel	Éves bevétel (%)	Éves bevétel (% kumulált)	ABC érték
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	68	db	1 092 359 Ft	74 280 396 Ft	15,03%	15,03%	A
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó 200kg/h	54	db	934 929 Ft	50 486 144 Ft	10,22%	25,25%	A
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	53	db	727 282 Ft	38 545 921 Ft	7,80%	33,05%	A
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	151	db	246 261 Ft	37 185 391 Ft	7,52%	40,57%	A
89-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	69	db	379 833 Ft	26 208 491 Ft	5,30%	45,87%	A
VC-64-230 Viaszolvastó és -centrifuga 64 cm, elektromos	56	db	423 358 Ft	23 708 053 Ft	4,80%	50,67%	A
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	48	db	445 595 Ft	21 388 543 Ft	4,33%	55,00%	A
63-12-RG 12 keretes, sugaras, gépi mézpergető	93	db	210 968 Ft	19 619 985 Ft	3,97%	58,97%	A
82-4-AG 4 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	46	db	343 186 Ft	15 786 556 Ft	3,19%	62,17%	A
96-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	32	db	466 838 Ft	14 938 807 Ft	3,02%	65,19%	A
82-32-RG 32 keretes, sugaras, gépi mézpergető	45	db	323 658 Ft	14 564 605 Ft	2,95%	68,14%	A
VC-51-230 Viaszolvastó és -centrifuga 51 cm, elektromos	37	db	385 630 Ft	14 268 306 Ft	2,89%	71,02%	A
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	69	db	202 644 Ft	13 982 425 Ft	2,83%	73,85%	A
82-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	41	db	338 678 Ft	13 885 783 Ft	2,81%	76,66%	A
KREM-50-F Mézkrémesítő 50l-es, fűtött palást	28	db	448 308 Ft	12 552 615 Ft	2,54%	79,20%	A
SZIV-230-90 Mézszivattyú	34	db	355 753 Ft	12 095 607 Ft	2,45%	81,65%	A
FK-95-2 Fedelezőkád 95 cm	65	db	130 086 Ft	8 455 572 Ft	1,71%	83,36%	B
MV-CS-50 Wax separating metal screw press	12	db	662 862 Ft	7 954 346 Ft	1,61%	84,97%	B
FK-125-2 Fedelezőkád 125 cm	46	db	164 650 Ft	7 573 900 Ft	1,53%	86,50%	B
96-8-AG 8 keretes önfördítős gépi mézpergető	14	db	472 010 Ft	6 608 137 Ft	1,34%	87,84%	B
VC-51- 230 Viaszolvastó és centrifuga 51 cm	17	db	380 641 Ft	6 470 899 Ft	1,31%	89,15%	B
63-4-AG 4 keretes önfördítős gépi mézpergetőgép	22	db	290 334 Ft	6 387 355 Ft	1,29%	90,44%	B
VD-N Viaszolvastó doboz nagy	28	db	220 348 Ft	6 169 736 Ft	1,25%	91,69%	B
VC-74-230-SZ Wax melter and extractor, 74cm, electrical heated, isolated	9	db	617 020 Ft	5 553 183 Ft	1,12%	92,81%	B
89-4-AG 4 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	13	db	418 063 Ft	5 434 822 Ft	1,10%	93,91%	B
74-4-AG 4 frames, self turning honey extractor, motor drive	18	db	276 004 Ft	4 968 080 Ft	1,01%	94,92%	B
89-40-RG 40 keretes, sugaras, gépi mézpergető	9	db	375 097 Ft	3 375 870 Ft	0,68%	95,60%	B
KREM-50 Mézkrémesítő 50l-es	9	db	316 667 Ft	2 850 000 Ft	0,58%	96,18%	C
63-20-RKG 20 keretes, kézi-gépi mézpergető	12	db	229 500 Ft	2 754 000 Ft	0,56%	96,74%	C
50-4-TG 4 frames, tangential honey extractor, motor drive	13	db	188 408 Ft	2 449 310 Ft	0,50%	97,23%	C
VD-K Viaszolvastó doboz kicsi	13	db	185 191 Ft	2 407 480 Ft	0,49%	97,72%	C
63-4-TG 4 keretes, tangenciális, gépi mézpergető	10	db	212 978 Ft	2 129 784 Ft	0,43%	98,15%	C
50-4-TK 4 frames, tangential honey extractor, hand drive	15	db	127 710 Ft	1 915 644 Ft	0,39%	98,54%	C
63-4-TK 4 keretes, tangenciális, kézi mézpergető	11	db	159 961 Ft	1 759 571 Ft	0,36%	98,89%	C
TT-S-200 Honey container, standard, 200 l	13	db	102 125 Ft	1 327 619 Ft	0,27%	99,16%	C
TT-S-100 Letöltő tartály, szimpla, 100l-es	9	db	109 667 Ft	987 000 Ft	0,20%	99,36%	C
K-25 Honey tank 25kg	28	db	31 433 Ft	880 129 Ft	0,18%	99,54%	C
TT-S-150 Honey tank, standard, 150 l	11	db	76 162 Ft	837 784 Ft	0,17%	99,71%	C
K-50 Honey tank 50kg	24	db	34 689 Ft	832 534 Ft	0,17%	99,88%	C
K-100 Honey tank,	12	db	50 298 Ft	603 575 Ft	0,12%	100,00%	C
				494 183 958 Ft			

5. melléklet: ABC-analízis eredményei a termékek profitja szerint (2023)

Termék neve	Mennyiség	Mee.	Nettó (eladási darabár)	Árrés %	Éves bevétel	Éves profit	Éves profit (%)	Éves profit	ABC profit
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	68	db	1 092 359 Ft	30	74 280 396 Ft	22 284 119 Ft	12,16%	12,16%	A
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó 200kg/h	54	db	934 929 Ft	40	50 486 144 Ft	20 194 458 Ft	11,02%	23,19%	A
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	151	db	246 261 Ft	35	37 185 391 Ft	13 014 887 Ft	7,10%	30,29%	A
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	53	db	727 282 Ft	30	38 545 921 Ft	11 563 776 Ft	6,31%	36,60%	A
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	48	db	445 595 Ft	50	21 388 543 Ft	10 694 271 Ft	5,84%	42,44%	A
VC-64-230 Viaszolvastó és -centrifuga 64 cm, elektromos	56	db	423 358 Ft	40	23 708 053 Ft	9 483 221 Ft	5,18%	47,62%	A
89-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	69	db	379 833 Ft	35	26 208 491 Ft	9 172 972 Ft	5,01%	52,62%	A
63-12-RG 12 keretes, sugaras, gépi mézpergető	93	db	210 968 Ft	35	19 619 985 Ft	6 866 995 Ft	3,75%	56,37%	A
SZIV-230-90 Mézszivattyú	34	db	355 753 Ft	50	12 095 607 Ft	6 047 804 Ft	3,30%	59,67%	A
VC-51-230 Viaszolvastó és -centrifuga 51 cm, elektromos	37	db	385 630 Ft	40	14 268 306 Ft	5 707 322 Ft	3,12%	62,79%	A
82-4-AG 4 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	46	db	343 186 Ft	35	15 786 556 Ft	5 525 295 Ft	3,02%	65,80%	A
96-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	32	db	466 838 Ft	35	14 938 807 Ft	5 228 582 Ft	2,85%	68,66%	A
82-32-RG 32 keretes, sugaras, gépi mézpergető	45	db	323 658 Ft	35	14 564 605 Ft	5 097 612 Ft	2,78%	71,44%	A
KREM-50-F Mézkrémesítő 50l-es, fűtött palást	28	db	448 308 Ft	40	12 552 615 Ft	5 021 046 Ft	2,74%	74,18%	A
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	69	db	202 644 Ft	35	13 982 425 Ft	4 893 849 Ft	2,67%	76,85%	A
82-6-AG 6 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	41	db	338 678 Ft	35	13 885 783 Ft	4 860 024 Ft	2,65%	79,50%	A
FK-95-2 Fedelezőkád 95 cm	65	db	130 086 Ft	50	8 455 572 Ft	4 227 786 Ft	2,31%	81,81%	A
FK-125-2 Fedelezőkád 125 cm	46	db	164 650 Ft	50	7 573 900 Ft	3 786 950 Ft	2,07%	83,88%	B
MV-CS-50 Wax separating metal screw press	12	db	662 862 Ft	40	7 954 346 Ft	3 181 738 Ft	1,74%	85,62%	B
VD-N Viaszolvastó doboz nagy	28	db	220 348 Ft	50	6 169 736 Ft	3 084 868 Ft	1,68%	87,30%	B
VC-51- 230 Viaszolvastó és centrifuga 51 cm	17	db	380 641 Ft	40	6 470 899 Ft	2 588 360 Ft	1,41%	88,71%	B
96-8-AG 8 keretes önfördítős gépi mézpergető	14	db	472 010 Ft	35	6 608 137 Ft	2 312 848 Ft	1,26%	89,97%	B
63-4-AG 4 keretes önfördítős gépi mézpergetőgép	22	db	290 334 Ft	35	6 387 355 Ft	2 235 574 Ft	1,22%	91,19%	B
VC-74-230-SZ Wax melter and extractor, 74cm, electrical heated, isolated	9	db	617 020 Ft	40	5 553 183 Ft	2 221 273 Ft	1,21%	92,41%	B
89-4-AG 4 keretes, önfördítős, gépi mézpergető	13	db	418 063 Ft	35	5 434 822 Ft	1 902 188 Ft	1,04%	93,45%	B
74-4-AG 4 frames, self turning honey extractor, motor drive	18	db	276 004 Ft	35	4 968 080 Ft	1 738 828 Ft	0,95%	94,39%	B
VD-K Viaszolvastó doboz kicsi	13	db	185 191 Ft	50	2 407 480 Ft	1 203 740 Ft	0,66%	95,05%	B
89-40-RG 40 keretes, sugaras, gépi mézpergető	9	db	375 097 Ft	35	3 375 870 Ft	1 181 555 Ft	0,64%	95,70%	C
KREM-50 Mézkrémesítő 50l-es	9	db	316 667 Ft	40	2 850 000 Ft	1 140 000 Ft	0,62%	96,32%	C
63-20-RKG 20 keretes, kézi-gépi mézpergető	12	db	229 500 Ft	35	2 754 000 Ft	963 900 Ft	0,53%	96,84%	C
50-4-TG 4 frames, tangential honey extractor, motor drive	13	db	188 408 Ft	35	2 449 310 Ft	857 259 Ft	0,47%	97,31%	B
63-4-TG 4 keretes, tangenciális, gépi mézpergető	10	db	212 978 Ft	35	2 129 784 Ft	745 424 Ft	0,41%	97,72%	C
TT-S-200 Honey container, standard, 200 l	13	db	102 125 Ft	55	1 327 619 Ft	730 190 Ft	0,40%	98,12%	B
50-4-TK 4 frames, tangential honey extractor, hand drive	15	db	127 710 Ft	35	1 915 644 Ft	670 475 Ft	0,37%	98,48%	B
63-4-TK 4 keretes, tangenciális, kézi mézpergető	11	db	159 961 Ft	35	1 759 571 Ft	615 850 Ft	0,34%	98,82%	C
TT-S-100 Letöltő tartály, szimpla, 100l-es	9	db	109 667 Ft	55	987 000 Ft	542 850 Ft	0,30%	99,12%	C
TT-S-150 Honey tank, standard, 150 l	11	db	76 162 Ft	55	837 784 Ft	460 781 Ft	0,25%	99,37%	C
K-25 Honey tank 25kg	28	db	31 433 Ft	50	880 129 Ft	440 065 Ft	0,24%	99,61%	B
K-50 Honey tank 50kg	24	db	34 689 Ft	50	832 534 Ft	416 267 Ft	0,23%	99,84%	B
K-100 Honey tank,	12	db	50 298 Ft	50	603 575 Ft	301 788 Ft	0,16%	100,00%	C
					494 183 958 Ft	183 206 789 Ft			

**6. melléklet: ABC-analízis eredményei az „A” kategóriás termékek 1 munkaóra
jutó nyereség szerint (2023)**

Termék neve	Munkaóra	Mennyiség	Mee.	Nettó (eladási darabár)	Árrés %	Éves bevétel	Éves profit	1 munkaóra jutó nyereség		
SZV-230-90 Mézszivattyú	1	34	db	355 753 Ft	50	12 095 607 Ft	6 047 804 Ft	177 877 Ft		
96-6-AG 6 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	2,5	32	db	466 838 Ft	35	14 938 807 Ft	5 228 582 Ft	65 357 Ft		
89-6-AG 6 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	2,5	69	db	379 833 Ft	35	26 208 491 Ft	9 172 972 Ft	53 177 Ft	átlag	40 064 Ft
82-4-AG 4 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	2,5	46	db	343 186 Ft	35	15 786 556 Ft	5 525 295 Ft	48 046 Ft		
82-6-AG 6 keretes, önfordítás, gépi mézpergető	2,5	41	db	338 678 Ft	35	13 885 783 Ft	4 860 024 Ft	47 415 Ft		
82-32-RG 32 keretes, sugaras, gépi mézpergető	2,5	45	db	323 658 Ft	35	14 564 605 Ft	5 097 612 Ft	45 312 Ft		
MV-CS-200 Méz-viasz elválasztó 200kg/h	10	54	db	934 929 Ft	40	50 486 144 Ft	20 194 458 Ft	37 397 Ft		
63-20-RG 20 keretes, sugaras, gépi mézpergető	2,5	151	db	246 261 Ft	35	37 185 391 Ft	13 014 887 Ft	34 477 Ft		
63-12-RG 12 keretes, sugaras, gépi mézpergető	2,5	93	db	210 968 Ft	35	19 619 985 Ft	6 866 995 Ft	29 535 Ft		
50-9-RG 9 keretes, sugaras, gépi mézpergető	2,5	69	db	202 644 Ft	35	13 982 425 Ft	4 893 849 Ft	28 370 Ft		
SZ-KAD-F Fűtött mézszűrőkád	10	48	db	445 595 Ft	50	21 388 543 Ft	10 694 271 Ft	22 280 Ft		
FK-95-2 Fedelezőkád 95 cm	3	65	db	130 086 Ft	50	8 455 572 Ft	4 227 786 Ft	21 681 Ft		
VC-64-230 Viaszolvasztó és -centrifuga 64 cm, elektromos	9	56	db	423 358 Ft	40	23 708 053 Ft	9 483 221 Ft	18 816 Ft		
KREM-50-F Mézkrémesítő 50l-es, fűtött palást	10	28	db	448 308 Ft	40	12 552 615 Ft	5 021 046 Ft	17 932 Ft		
VC-51-230 Viaszolvasztó és -centrifuga 51 cm, elektromos	9	37	db	385 630 Ft	40	14 268 306 Ft	5 707 322 Ft	17 139 Ft		
FG-A-2 Fűtött rezgőkéses, automata fedelezőgép	40	68	db	1 092 359 Ft	30	74 280 396 Ft	22 284 119 Ft	8 193 Ft		
FG-K-F Fűtött rezgőkéses, kézi fedelezőgép	27	53	db	727 282 Ft	30	38 545 921 Ft	11 563 776 Ft	8 081 Ft		

TARTALMI KIVONAT

A szakdolgozatban a Königin-Trade Kft. külkereskedelmi változásait és profittermelő képessége lett vizsgálva. A cég fő profilja a mézpergető gépek, eszközök gyártása és kereskedelme. Magyarországon belül az ország teljes területén elérhetőek a vállalat termékei. A König-Trade Kft. piacvezető vállalat hazánkban a méhészeti gépek forgalmazásában és gyártásában. Továbbá Európa majdnem minden országába értékesítik termékeiket. Több Európán kívüli országba is exportálnak ügyletkötők, disztribútorok segítségével. A kutatás célja, hogy a vizsgálat során milyen változásokon ment keresztül a vállalat az utóbbi évek gazdasági válságainak hatására. Milyen nehézségekkel szembesült a cég, hogyan tudtak ezeken felülkerekedni, tovább működni. A dolgozatban ABC analízis segítségével lett a vállalkozás megvizsgálva, az értékesített termékek alapján. A következtetés, hogy a Pareto szabály érvényesül a vállalkozás kereskedelmében, tehát meghatározható azon termékek köre, amelyek jelentős mértékben hozzájárulnak a profit növeléséhez. A vizsgálatok során az is megállapítható, hogy a gyártás szempontjából melyek azok a termékek, amelyek az egy munkaóra jutó nyereségből nagyobb mértékben részesülnek.

SUMMARY

In the thesis, it was examined the changes in foreign trade and the profit generating capacity of Königin-Trade Kft. The main profile of the company is the production and trade of bee-keeping machines and tools. Within Hungary, the company's products are available all over the country. König-Trade Ltd. is the market leader in the distribution and production of beekeeping machinery in Hungary. Furthermore, they sell their products to almost every country in Europe. They also export to several countries outside Europe through agents and distributors. The aim of the research was to examine the changes the company has undergone in recent years as a result of the economic crisis. What difficulties did the company face, how did they overcome them and continue to operate. In the thesis it used to ABC analysis to examine the company based on the products it sold. The conclusion is that the Pareto rule applies to the company's trading, so that it is possible to identify the products that make a significant contribution to increasing profits. In the analysis, it has also identified the products which, from the production point of view, contribute more to the profit per hour worked.