

Záródolgozat

Készítette: Vernyihei Petra

Neptun kód: GJ19WR

Gödöllő, 2024.



Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem

Szent István Campus

Agrár-és Élelmiszergazdasági Intézet

Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés

Logisztikai szakirány

Gyakorlati napló

Belső konzulens: Horváth Ádám Benedek
Egyetemi tanársegéd

Belső konzulens intézete/tanszéke:
Agrárlogisztika, Kereskedelem és
marketing Tanszék

Külső konzulens: Alexander Vass

Szakmai gyakorlati hely: ANTRACIT-GLOBE
Szolgáltató és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság

Készítette: Vernyihel Petra

Gödöllő, 2024.

Tartalomjegyzék

I. Bevezetés.....	5
I.1. Szervezet bemutatása	6
I.2. Vállalat elhelyezkedése	7
I.3. Tulajdonosi szerkezet	7
I.4. Tevékenységek, szolgáltatások bemutatása.....	8
I.4.1. Az építőipar területén tevékenységük.....	8
I.4.2. Tűzifa kitermelése és feldolgozása.....	8
I.4.3. Különbéféle típusú áruk és szolgáltatások kereskedelme	9
I.5. Az Antracit-Globe Kft. szervezeti felépítése.....	9
II. Vállalat kimutatása - dokumentumok	10
II. 1. Mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló mérlege	10
II.1.1. Eszköz elemzés.....	10
II.1.2. Források elemzése	12
II.1.3. A társaság forrásainak megoszlása	13
II.1.4. Mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló eredménykimutatása	14
II.1.5. Éves üzleti jelentés	15
III. Saját vizsgálati eredmények	17
III.1. Vállalati honlap elemzés.....	17
III.2. SWOT analízis	19
III.2.1 Erősségek.....	20
III.2.2. Gyengeségek	20
III.2.3. Lehetőségek	21
III.2.4. Veszélyek.....	21

III.3. Steep analízis és makrokörnyezeti elemzés	22
III.4. Versenykörnyezetelemzés és Marketingstratégia	24
III.4.1. Versenytársak	25
III.4.2. Újbelépők.....	26
III.4.3. Belépési korlátok alakulása a jövőben:	26
III.4.4. Vevők	27
III.4.5. Szállítók.....	27
III.4.6. Helyettesítő termékek.....	28
III.5. Marketingstratégia	29
III.5. 1. Marketingeszközök jellemzése 4P:	29
III.5. 2. Három kiegészítő P	29
IV. Saját elvégzett munka bemutatása	30
V. Javaslatok.....	31
VI. Befejezés	32
VII. Irodalom	33
Irodalomjegyzék.....	33
VIII. Táblázatjegyzék	34
VIX. Ábrajegyzékek:	35



1. ábra Antracit - Global Kft. Forrás: <https://antracitglobe.eu/rolunk/>

I. Bevezetés

Vernyi Petra vagyok a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem hallgatója, kereskedelem és marketing logisztikai szakirányon. Írásos beszámolómban a vállalati szakmai gyakorlatomról fogok írni, amit Salgótarjánban az Antracit-Globe Kft.-nél töltöttem.

A szakmai gyakorlati helyem kiválasztásakor kulcsfontosságúnak tartottam, hogy minden képen egy olyan helyen tudjak elhelyezkedni, ami közel áll hozzám. Már kiskorom óta meghatározó szerepet tölt be számomra a környezetvédelem és az építőipar. Az érdeklődésem egyik alapköve a családi tanyánkban rejlik, ahol már kiskoromban megismerkedtem a természettel és az építőipar rejtelmeivel. Ennek az érdeklődésnek köszönhetően választottam szakmai gyakorlati helyemnek ezt a céget.

A közeljövőben célom folytatni tanulmányaimat alapképzésen.

A dolgozatom elkészítéséhez számos forrást használtam fel, köztük az interneten elérhető információkat, valamint iskolai anyagokat, órai jegyzeteket, ppt-eket, illetve a szakmai gyakorlati helyemről kapott anyagokat. A munkám során mélyebb betekintést kaptam az üzleti világba, ahol lehetőségem volt gyakorlati tapasztalatot szerezni az elméleti tudásom mellé. Ezáltal felfedezhettem az elmélet és a gyakorlat közötti összefüggéseket, valamint tanulmányozhattam és elemezhettem az üzleti folyamatokat és stratégiákat valós élethelyzetekben.

A továbbiakban a szakdolgozatomban részletesen kifejtem az Antracit-Globe Kft.-nél szerzett tapasztalataimat, az ottani munkafolyamatokat, valamint azokat az új perspektívákat és ismereteket, amelyeket ezen pár hét folyamán szereztem.

Dolgozatomban először is bemutatom a szervezetet, majd röviden ismertetem annak történetét és elhelyezkedését, illetve a munkába járásomat. A továbbiakban bemutatom és megismertetem a szervezet által végzett tevékenységeket, kifejtem a szervezet felépítését. Szemléltetem a vállalat fejlődését az elmúlt időszakban a cég által biztosított dokumentumok segítségével, valamint elemzem a vállalat honlapját. Igyekszem részletesen levezetni a szervezet piaci pozícióját SWOT analízis segítségével, majd STEEP analízissel ezt követően, pedig Porter 5 erő versenyelemzéssel. Ezt követően részletesen bemutatom a marketingeszközöket, kitérve mind 4P és a 7P modellre. Ezeken túl pedig a saját végzett munkám bemutatására kerül a sor, majd végezetül a dolgozatom végén következtetéseket vonok le és javaslatokat teszek.

1.1. Szervezet bemutatása

Az Antracit-Globe Szolgáltató és Kereskedelmi Korlátolt Felelőségű Társaság 2018-ban került alapításra, és azóta is stabil vezetéssel működik, ami hozzájárul a vállalt stabilitásához és fenntarthatóságához. A cég fő tevékenysége az építőipar, de más számos gazdasági területen is részt vesz. Komplex építőipari tevékenységet hajt végre. A szervezet munkatársai kiváló tapasztalattal és szakértelemmel rendelkeznek. Az alvállalkozókkal való szoros együttműködés lehetővé teszi számukra, hogy hatékonyan és eredményesen működjenek közre a projektek sikeres megvalósításában. Számos új technológia bevezetésével, valamint fejlesztéssel rendelkeznek, új projekteken vesznek részt és folyamatosan fejlődnek, amely lehetővé teszi számukra, hogy versenyképesek maradjanak a piacon. Elkötelezettek az innovatív új korszerű technológia alkalmazása terén, valamint környezetbarát megoldásokat kínálnak az új és meglévő ügyfelek számára, illetve részt vesznek a zöld technológiák fejlesztésében, alkalmazásában.

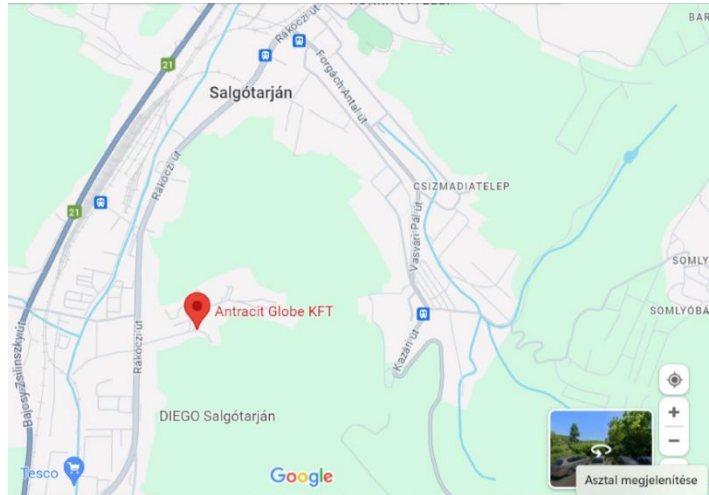
A cég dinamikus és rugalmas folyamatosan képes alkalmazkodni az iparági változásokhoz az ügyfelek igényeihez. Üzleti etika és integritás elkötelezettség hívei, és minden tevékenységüknek a tisztesség és átláthatóság vezérli.

I.2. Vállalat elhelyezkedése

Az Antracit-Globe Kft. Salgótarjánban található, pontos címe az alábbi: 3100 Salgótarján Kertész utca 2/A.

A cég a városközpont közelében helyezkedik el, így Számomra könnyen megközelíthető volt az otthonomtól.

A munkámba járásom során az otthonomtól vezető 21-es autót biztosította nekem az optimális útvonalat a cég eléréséhez. Ez jelentősen megkönnyítette a napi ingázást, és lehetővé tette, hogy időben és kényelmesen érkezzek a munkahelyemre.



2. ábra Vállalat elhelyezkedése Forrás: <https://www.google.com/maps>

Az alábbi térkép segítségével szeretném szemléltetni a cég elhelyezkedését. A térképen a piros pont mutatja a pontos helyet.

I.3. Tulajdonosi szerkezet

A társaság ügyvezetését két tisztviselő ügyvezető látja el, akik cégjegyzésre jogosultak.

Robert Viczián, aki a képviseletre jogosult tisztsége ügyvezető.

Peter Tursky, aki a képviseletre jogosult tisztsége ügyvezető.

Az alapítók mindketten 50-50%-ban részesednek a vállalatból, ez a törzstőke aránya is, így a költségeket is fele-fele arányban viselik.

I.4. Tevékenységek, szolgáltatások bemutatása

I.4.1. Az építőipar területén tevékenységük

A cég foglalkozik **villanszerelési rekonstrukcióval**, ahol teljeskörű villanszerelési munkákat végeznek. **Vízvezeték konstrukcióival**, ahol hideg-meleg vízelosztó, szennyvíz vezetékek szerelnek. Foglalkoznak **vakolatok és simítók**, eszticht, vastagvakolatok, márvány vakolatok, homlokzati vakolatok kivitelezésével. A továbbiakban **külső és belső festéssel**, homlokzatok és kerítések bevonásával, radiátorok és egyéb fémszerkezetek szúrásával, padlók **szerelésével**. A megrendelő igénye alapján teherhordó szerkezetek, válaszfalak **bontását és áramtalanítását, föld munkálatok végzését** is vállalják. Családi házak esetén **gipszkartonok összeszerelésével, tervezésével**. Szolgáltatásai közé tartozik az **ALU műanyag nyílászárók beépítése** és fa nyílászárók professzionális beépítése emellett még **fűtési rendszerek kiépítése**, radiátorok cseréje. Az Antracit-Globe Kft. különböző típusú kerítések tervezésével, például **3D kerítés építésével** egyaránt foglalkozik napjaink kerítés trendjeit követve. A PVC-vel bevont és horganyzott kerítésekre, egyedi méretű kerítésekre, de a legmodernebb és legkülönlegesebb elképzelések megvalósításához is széles teret nyújt a vállalkozás. (Antracit-Globe Kft. honlapja, 2024)

I.4.2. Tűzifa kitermelése és feldolgozása

A cég az építőipari tevékenységek mellett tűzifa kitermelésével és feldolgozásával is foglalkozik. A társaság együttműködik a Magyar Köztársaság állami erdeivel, amelyek számára a cég fakitermelési tevékenységet végez. Változatos fa összetétel mellett, elsősorban bükkfák, tölgyfák és gyertyánok alkotják a munkálatokat. Fő tevékenységeik közé tartozik a fakitermelés, faanyag kezelés, ritkítás és metszés, faaprítás, erdei utak és területek tisztítása. A fa exportját is biztosítják a PV3S járművel és az erdészek segítségével. Speciális fakivágást is vállalnak a veszélyeztetett területen. (Antracit-Globe Kft. honlapja, 2024)



3. ábra Tűzifa kitermelés Forrás: <https://antracitglobe.eu/tuzifa/>

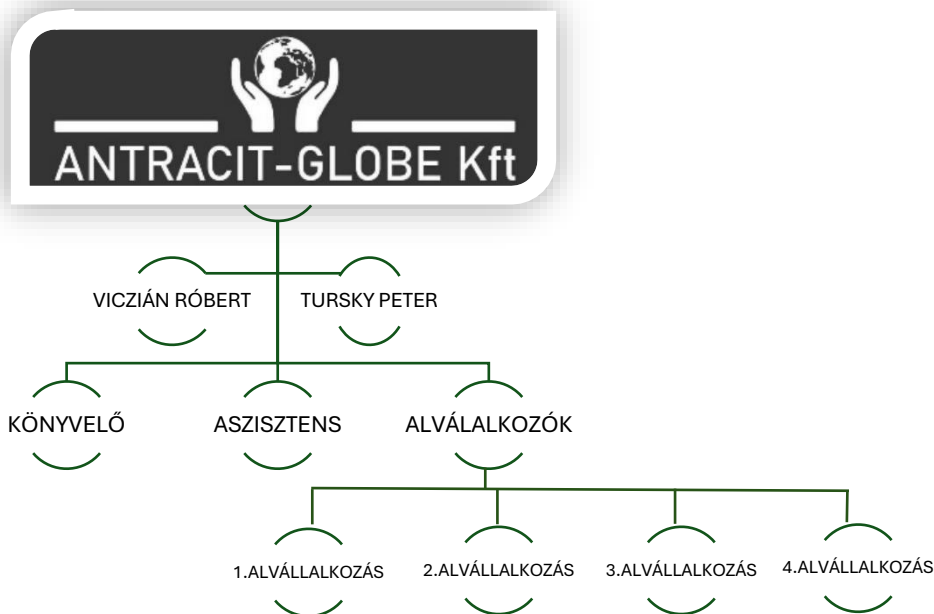
I.4.3. Különböféle típusú áruk és szolgáltatások kereskedelme

Tevékenységei közé tartozik mindezekon kívül különböféle áruk és szolgáltatások kereskedelme. Céljuk magas minőségű, egészséges hatású méztermékek előállítására egy fejlesztési és technológiai projekt keretében. Fontos számukra, hogy a manufaktúrában és nagyüzemben gyártott termékeiket sikeresen értékesítsék az Európai Unión belül és azon túl is. A cég tervezi egy gyártósor kiépítését a salgótarjáni Antracit-Globe Kft telephelyén, ezáltal több munkahelyet teremtve és segítve ezzel a térség magas munkanélküliségi arányának csökkentését, ami sajnos magas számban jelen van. (Antracit-Globe Kft. honlapja, 2024)



4. ábra Méz Forrás: <https://antracitglobe.eu/mez/>

I.5. Az Antracit-Globe Kft. szervezeti felépítése



5. ábra Antracit-Globe Kft. Logó Forrás: <https://antracitglobe.eu/rolunk/> (Saját szerkesztésű, 2024)

II. Vállalat kimutatása - dokumentumok

Az Antracit-Globe Kft. könyvvezetés módja kettős könyvvitel.

A vonatkozó időszak január 1-től december 31-ig tart.

A beadvány a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény alapján került összeállításra december 31. A cég a Sztv. szerinti „A” változatát használják.

II. 1. Mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló mérlege

II.1.1. Eszköz elemzés

	1000HUF	2021.év	2022.év	2023.év
A.	Befektetett eszközök	0	132 572	157 767
B.	Forgóeszközök	44 344	5 648	31 192
C.	Aktív időbeli elhatárolások	0	0	0
	ESZKÖZÖK (AKTIVÁK) ÖSSZESEN	44 344	138 220	188 959

1. táblázat Eszköz elemzés (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)

Az 1. táblázat az eszközöket mutatja be, valamint azok alakulását 2021, 2022 és 2023 év között. Az Befektetett eszközök sorában láthatóak a hosszú távú befektetéseket jelképező értékek, ahol megfigyelhető, hogy 25 195 Ft emelkedés történt a 3 év folyamán 2023-ra. A B. Forgóeszközök sor azt mutatja, hogy mennyi likvid eszköz volt a cég rendelkezésére álló likviditás, amelyek gyorsan pénzé tehetőek. Az összes eszköz (aktívák) összesített értéke a táblázat alján látható. Az adatok alapján megállapítható, hogy az eszközállomány az évek során növekedett 144 615 Ft-tal, ami a cég stabilitását és növekedését jelzi.

Az alábbi táblázatban szemléltetni szeretném az eszközök összetételének vizsgálatát:

Megnevezés	2021.év	2022.év	2023.év
Befektetett eszközök	0%	96%	83,4%
Forgóeszközök	100%	4%	16,6%
Aktív időbeni elhatározások	0%	0%	0%
Összesen	100%	100%	100%

2. táblázat Eszközök összetétele (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)

„Az eszközök összetételének vizsgálatával megállapíthatjuk, hogy a teljes eszközállományon belül mekkora arányt képviselnek az egyes eszközfajták. Az összetétel változása pedig tendenciákat tükröz. Egyes összetevők arányának indokolatlan növekedése az előidéző okok alaposabb vizsgálatára hívja fel a figyelmet.” (Zéman & Béhm, 2017, 1.1. fejezet, Az eszközállomány struktúrája)

$$\text{Befektetett eszközök aránya} = \frac{\text{befektetett eszközök}}{\text{eszközök összesen}}$$

Ez a számítás lehetővé teszi, hogy meghatározzuk milyen részarányt képviselnek a cég összes eszközei közül a hosszú távú befektetett eszközök. Az eszközök elemzés 2. táblázat adatai segítségével.

$$\text{Forgóeszközök aránya} = \frac{\text{forgóeszközök}}{\text{eszközök összesen}}$$

A forgóeszközöket a szokásos üzletmenetnek megfelelően biztos üzletmenetet feltételezve célszerű a lehető legalacsonyabbra tervezni. Hosszú távra mind a készletek, mind a vevők esetében kifejezetten alkalmasak a tervezésre a pénzügyi mutatók. A készletek esetében az elfogadható forgási napok, a vevőállomány nagyságrendjének tervezésénél a reális, napokban kifejezett futamidő. A túlzottan magas forgóeszköz arány kedvezőtlenül hat a vállalkozásra,

feleslegesraktározási költségek keletkezhetnek, ezzel szintén növelve a kockázatokat. (Zéman & Béhm, 2019)

A táblázatban láthatjuk, hogy a vállalkozás befektetett eszközei és forgóeszközeinek aránya az évek során folyamatosan változott. 2022-ben mindössze 126 924 Ft különbség mutatkozott.

$$\text{Aktív időbeli elhatározások aránya} = \frac{\text{aktív időbeli elhatározások}}{\text{eszközök összesen}}$$

Az aktív időbeli elhatározások 0%-át teszik ki.

II.1.2. Források elemzése

	1000HUF	2021	2022	2023
D.	Saját tőke	14 860	-13 745	-10 361
E.	Céltartalékok	0	0	0
F.	Kötelezettségek	29 484	151 965	199320
G.	Passzív időbeli elhatárolások	0	0	0
	FORRÁSOK (PASSZIVÁK) ÖSSZESEN	44 344	138 220	188 959

3. táblázat Források elemzése (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)

A forrásokat megjelenítő 3.táblázat áttekintést nyújt a cég pénzügyi forrásairól az elmúlt három évben. A D. Saját tőke oszlop tartalmazza a cég saját tőkéjének alakulását. Az E. Céltartalékok azt mutatja, hogy az időszak alatt nem voltak céltartalékok a cégben 0% látható végig. A F. Kötelezettségek oszlop azonban a cég által vállalt kötelezettségeket mutatja, ideértve a hosszú és rövid távú adósságokat is, ahol a 3 év folyamán 2023-ra 169 836 Ft növekedés figyelhető meg. A G. Passzív időbeli elhatározásoknál semmilyen változás nem történt az években.

Az összesített adatok azt sugallják, hogy a cég finanszírozási helyzete változatos volt az elmúlt években.

II.1.3. A társaság forrásainak megoszlása

	2021. év	2022. év	2023.év
Saját tőke	33,51%	-9,94%	-5,48%
Céltartalékok	0%	0%	0%
Kötelezettségek	66,48%	109,94%	105,48%
Passzív időbeli elhatárolások	0%	0%	0%
FORRÁSOK (PASSZIVÁK) ÖSSZESEN	100%	100%	100%

4. táblázat Források megoszlása (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)

$$\text{Saját tőke aránya} = \frac{\text{saját tőke}}{\text{források összesen}}$$

A mutató kifejezi, hogy a vállalkozás eszközeit milyen arányban finanszírozza a saját tőke. A saját tőke aránya az összes forráson belül a vállalkozás tőkeerősségére utal. Minél magasabb ez a mutató, annál megnyugtatóbb a vállalkozás anyagi helyzete. A negatív saját tőke arány az adott időszakban problémára utalhat. Megfigyelhető a 4. táblázatban, hogy 2022-ben és 2023-ban mínuszos eredmények lettek. A saját tőke részesedését mutatja az összes források között, vagyis a vállalkozás eszközeit milyen arányban finanszírozza a saját tőke.

$$\text{Céltartalékok aránya} = \frac{\text{céltartalékok}}{\text{források összesen}}$$

Megfigyelhető a 4. táblázatban, hogy a cég a várható kötelezettségeire céltartalékot nem képez ezért 0% a táblázatban.

$$\text{Kötelezettségek aránya} = \frac{\text{kötelezettségek}}{\text{források összesen}}$$

„A tőkeellátottság és a kötelezettségek aránya természetesen egymással ellentétesen mozog. Minél intenzívebben vesz igénybe kölcsöntőkét a vállalat, annál inkább közelít a tőkeellátottság a nullához, a kötelezettségek aránya pedig a 100%-hoz.” (Takács, 2021, 2.1.2. fejezet, A múltbeli gazdálkodás átvilágítása pénzügyi mutatószámok alapján)

A cégnél a látható, hogy folyamatosan emelkednek a számok 2021-hez képest 2023-ra 169 836 Ft-tal emelkedett az érték.

$$\text{Passzív időbeli elhatározások aránya} = \frac{\text{passzív időbeli elhatározások}}{\text{források összesen}}$$

A vállalatnál ez az érték a 3 év folyamán láthatóan mindenhol 0%. A passzív időbeli elhatározásokhoz tartoznak azok a költségek, amelyek a tárgyévet terhelik viszont elég csak a rákövetkező évbe kifizetni. Ilyenek például a hitelkamatok, közüzemi számlák.

II.1.4. Mikrogazdálkodói egyszerűsített éves beszámoló eredménykimutatása

	1000HUF	2021	2022	2023
I.	Értékesítés nettó árbevétele	14 486	35 676	42 269
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	0	0	0
III.	Egyéb bevételek	0	6857	5008
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	5 791	53 381	13 737
V.	Személyi jellegű ráfordítások	3 065	6 573	23 960
VI.	Értékcsökkenési leírás	0	567	4779
VII.	Egyéb ráfordítások	206	4 166	1 344
A.	ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I+-II+III-IV-V-VI-VII. sor)	5 424	-22 154	3 457
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	0	0	117
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	0	6 364	190
B.	PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII-IX. sor)	0	-6 364	-73
C.	ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (+A+B)	5 424	-28 518	3 384
X.	Adófizetési kötelezettség	488	87	0
D.	ADÓZOTT EREDMÉNY (+C-X)	4 936	-28 605	3 384

5. táblázat Éves beszámoló eredménykimutatása (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)

Az 5. táblázatban szereplő éves beszámoló eredménykimutatás adatok segítségével átfogó képet kapunk a cég teljesítményéről az elmúlt három évben.

„Az éves beszámoló mérlegből, eredménykimutatásból és kiegészítő mellékletből áll. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozónak az éves beszámolóval egyidejűleg üzleti jelentést is kell készítenie”. (Zéman & Béhm, 2017, 3.1.1. fejezet, A számviteli szabályozás, mint információs rendszer)

Az I. Értékesítés nettó árbevétele sor azt mutatja, mennyi bevételt generált a cég értékesítésből itt 27 783 Ft növekedés látható az évek során.

A II. Aktivált saját teljesítmények értéke oszlop arra vonatkozik, hogy mennyi saját erőforrást aktivált a cég itt megfigyelhető, hogy mind a 3 évben 0 eredmény volt. A III. Egyéb bevételek oszlopban található például kamatok vagy díjak. Az IV., V., VI. és VII. sorok a ráfordításokat mutatják az anyagjellegű, személyi jellegű, értékcsökkenési és egyéb ráfordítások terén. Az A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye sor azt mutatja, a cég által elért üzemi eredmény, azaz az ár bevételből levont ráfordítások látható, hogy 2022-ben mínusz volt a zárás. A B. Pénzügyi műveletek eredménye jelzi, hogy mennyi bevételt vagy ráfordítást eredményeztek a cég pénzügyi tevékenységei itt is megjelenik a mínuszos eredmény 2022-23-ban. A C. Adózás előtti eredmény az üzemi és pénzügyi tevékenységek eredményeinek összegzése előtt adózás előtti szinten. Az adófizetési kötelezettségek levonása után a D. Adózott eredmény adja meg a cég adózott profitját vagy veszteségét látni, hogy 2022 mínuszosan zárt. Ezek az adatok lehetővé teszik, hogy átfogó képet kapjunk a cég teljesítményéről, beleértve az üzleti és pénzügyi tevékenységeket, valamint az adózott eredményeket.

II.1.5. Éves üzleti jelentés

	1000HUF	2021	2022	2023
A.	Befektetett eszközök	0	132 572	157 767
A.I.	Immateriális javak	0	0	0
A.II.	Tárgyi eszközök	0	132 572	157 767
A.III.	Befektetett pénzügyi eszközök	0	0	0
B.	Forgóeszközök	44 344	5 648	31 192
B.I.	Készletek	0	0	0
B.II.	Követelések	28 263	3 031	25 992
B.III.	Értékpapírok	0	0	0
B.IV.	Pénzeszközök	16 081	2 617	5 200
C.	Aktív időbeli elhatárolások	0	0	0

	ESZKÖZÖK (AKTIVÁK) ÖSSZESEN	44 344	138 220	188 959
D.	Saját tőke	14 860	-13 745	-10 361
D.I.	Jegyzett tőke	3 000	3 000	3 000
D.I.a.	ebből: visszavásárolt tulajdoni részesedés névértéken	0	0	0
D.II.	Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0	0
D.III.	Tőketartalék	0	0	0
D.IV.	Eredménytartalék	6 924	11 860	-16 745
D.V.	Lekötött tartalék	0	0	0
D.VI.	Adózott eredmény	2 734	-28 605	3 384
E.	Céltartalékok	0	0	0
F.	Kötelezettségek	29 484	151 965	199 320
F.I.	Hátrasorolt kötelezettségek	0	0	0
F.II.	Hosszú lejáratú kötelezettségek	0	0	0
F.III.	Rövid lejáratú kötelezettségek	29 484	151 965	199 320
G.	Passzív időbeli elhatárolások	0	0	0
	FORRÁSOK (PASSZIVÁK) ÖSSZESEN	44 344	138 220	188 959

6. táblázat Éves üzleti jelentés (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)

Az Antracit-Globál Kft. éves üzleti jelentését az 6.táblázatban megfigyelhető, hogy az értékesítés nettó árbevétele növekedést mutatott a három év folyamán. Ez a pozitív növekedés azt sugallja, hogy a cég piaci részesedése erősödik, és sikeresen növeli bevételeit. Észrevettem, hogy az üzemi eredményük ingadozott az évek során, ami részben az anyagjellegű és személyi jellegű ráfordítások emelkedése miatt lehet. Emellett a pénzügyi műveletek eredményei negatívak voltak, ami kihívást jelent a vállalkozásnak. Fontos megemlíteni, hogy az adózott eredmények változatosak voltak az évek során 2022-ben mindössze -28 605 Ft volt az eredmény. Ezek az adatok arra utalnak, hogy a cég pénzügyi helyzete változó. Az ilyen változások megértése és kezelése elengedhetetlen ahhoz, hogy a vállalkozás javíthassa eredményességét és megőrizze versenyképességét a piacon.

III. Saját vizsgálati eredmények



5. ábra Vizsgálati területek (saját szerkesztésű, 2024)

III.1. Vállalati honlap elemzés



6. ábra Vállalati honlap Forrás: <https://antracitglobe.eu/rohunk/>

A vállalat saját weboldallal rendelkezik, melynek az elérhetősége az alábbi: <https://antracitglobe.eu/> linken található.

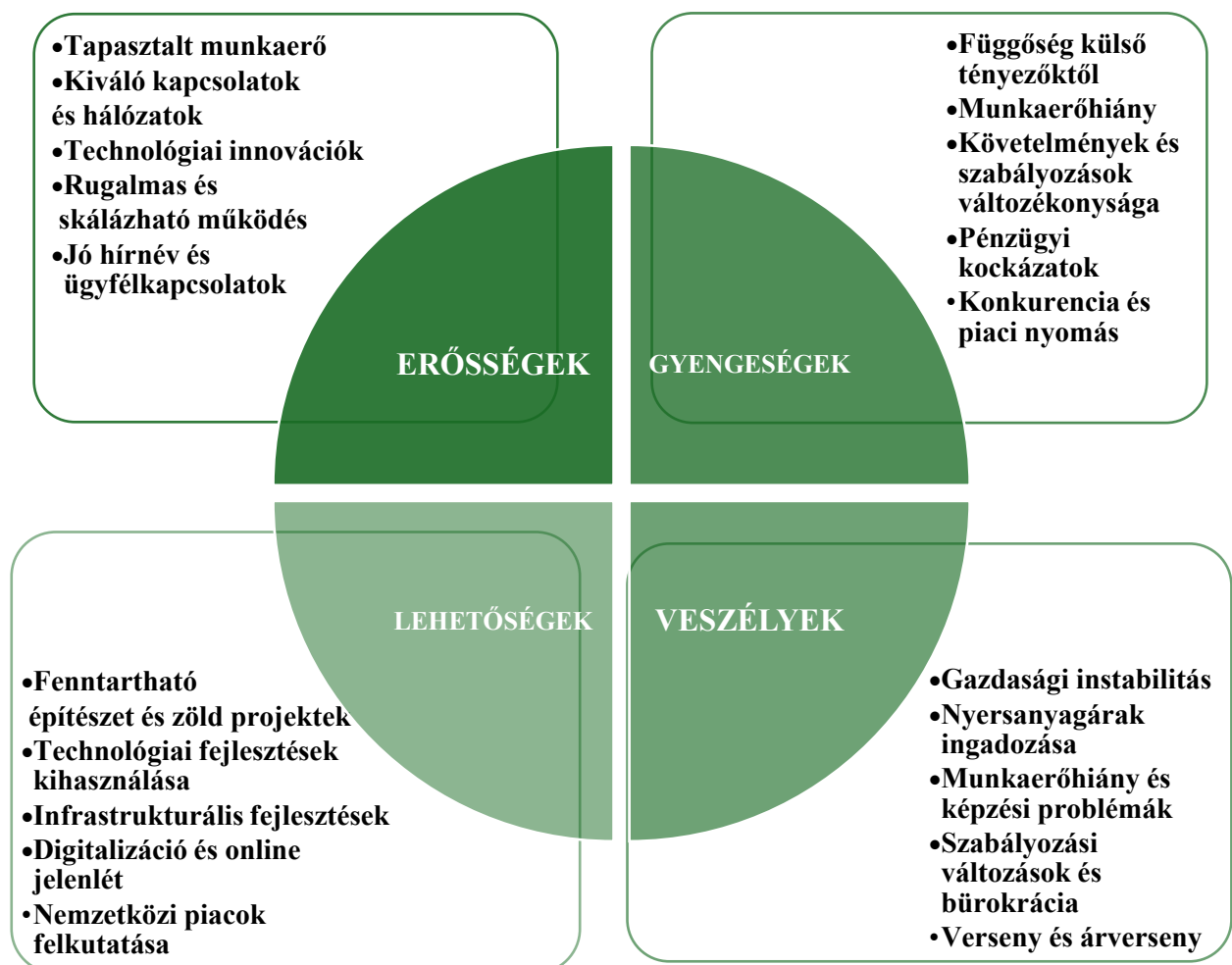
A honlap elkészítésének a **célja**, hogy magát a vállalkozást megismertesse a weboldal látogatóival. **Tartalmát** tekintve betekintést nyújt a cég tevékenységeibe, részletes leírásával sok információt nyújt a látogatók számára, lehetővé téve számukra, hogy mélyebben megismerjék a vállalkozás által nyújtott lehetőségeket, szolgáltatásokat. A honlap **neve** véleményem szerint nem utal a tartalomra, bár a továbbiakban igyekszik alapos képet adni a **szolgáltatásaival kapcsolatban**. Hiányosnak éreztem a weboldal elejét, én személy szerint több ikont helyeztem volna ide az átláthatóság szempontjából. A cég bemutatása során igen sok fontos adatot egy másik oldal tetejére helyeztek el, ami Számomra nem volt áttekinthető. **Szerkezetét** tekintve jól átlátható, mert nem zsúfolt. Összhangban áll a tartalommal a

szerkezete, így könnyebbé teszi az információk megértését az érdeklődők számára. A **kezdőlapon** a tartalom kevés, vagyis inkább mondhatni célravezető. Az oldal megnyitását követően a cég Bejáratáról készült fényképpel, illetve az Antracit-Globe Kft. üdvözlőmondatával találkozhatunk. Az üdvözlő mondat alatt három különböző lehetőséget szemlélhetünk meg: Belépés, Szolgáltatásaink, English menü. Az oldal **design elemzése** során elmondható, hogy a weboldal letisztult könnyen áttekinthető és az alkalmazott színek képi világok passzolnak a cég tevékenységeihez. A design teljes mértékben tükrözi a weboldal mondanivalóját. A sötét szín használata egyedi megjelenést kölcsönöz, erőteljes benyomást kelt. Karakteressé teszi, illetve kiemeli a tartalmakat és lehetővé teszi, hogy a vizuális elemek hangsúlyosabbak legyenek. A sötét háttérrel rendelkező weboldalak gyakran hitelesebb és megbízhatóbb megjelenést sugall az ügyfelek felé. A betű színei mindig kontrasztosok jól olvashatóak. Az **elérhetőségi adatok** könnyen megtalálhatóak, az Elérhetőségek menüpontban, itt található a telefonszám, e-mail és a pontos elhelyezkedésük térképen szemléltetve. A honlap egyáltalán **nem interaktív**, nincsen lehetőség a felhasználók bevonására, például kommentek vagy értékelések hozzáadására. **Navigációhoz** egy 6 menüpont áll rendelkezésünkre, melyek a weboldalon, hogyha rá kattintunk a Belépés ikonra megjelenik felül egy következő oldalon. Nehéz az oldalon való navigáció, ami ronthatja a felhasználói élményt és csökkentheti az oldal hatékonyságát. **Kereseti lehetőséggel**, illetve honlaptérképpel nem rendelkezik az oldal, ami megnehezítheti a látogatók számára az információk gyors megtalálását és az oldalon való navigációt. A weboldalon lévő **információk frissek** hiszen nem régen lett készítve a weboldal friss képek és anyagok találhatóak az oldal felületén, amit alá is tudok támasztani, mert sikerült beszélnem a weboldal készítőjével. A honlap **nyelvezete**, szövege nyelvileg helyes, könnyen megérthető, jól fogalmazott. Nem túl hosszúak a szövegrészek lényegre törőek. Az oldal két **nyelven** tekinthető meg, magyarul és angolul lehet használni. Az oldal alapértelmezetten magyarul működik, viszont a kezdőoldalon ki lehet választani, hogy angolul legyen az oldal megtekinthető. Több nyelv fordítását hiányosságnak tartom, ildomos lehetne plusz egy német nyelvet vagy egy szlovák nyelvi lehetőséget bevezetni az angol mellett, hogy minél több embert el tudjanak ezáltal is érni. **Esztétikailag** szerintem szép, egyszerű és átlátható, könnyen kezelhető a felület. Ahogy már fentebb említettem lehetőségem volt a weboldal készítőjével beszélni, akitől igen sok hasznos információt kaptam. Megtudhattam, hogy az oldalon jelenleg is folyik a **fejlesztés**. Az Árak menürendszerben például 404-es szám jelenik meg, ahogy rá kattintunk ez a rész is készítés alatt van.

III.2. SWOT analízis

„A vállalat erősségeinek, gyengeségeinek, lehetőségeinek és veszélyeinek átfogó elemzését SWOT-elemzésnek nevezzük. Az elemzés során a vállalt külső és belső marketingkörnyezetét vizsgálja.” (Keller & Kotler, 2016, SWOT-elemzése fejezet)

A következőkben az Antracit-Globe Szolgáltató és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság kidolgozott SWOT-analízist mutatom be.



7. ábra SWOT-analízis (Saját szerkesztésű, 2024)

III.2.1 Erősségek

Belső tényezők, amelyek előnyt biztosítanak egy szervezetnek más szervezetekkel szemben. **Tapasztalt munkaerő:** Jól képzett csapattal rendelkezik a cég, akik rendelkeznek az építőipari projektekből szerzett tapasztalatokkal. **Kiváló kapcsolatok és hálózatok jellemzik.** A vállalkozásnak kiterjedt kapcsolata van, amely lehetővé teszi a partnerségek kialakítását alvállalkozókkal, beszállítókkal szemben. **Technológiai innovációk:** A vállalkozás fejleszti és alkalmazza a legújabb technológiai megoldásokat az építési folyamatokban, ami növeli a hatékonyságot. **Rugalmas és skálázható működés:** A vállalkozás rugalmasan alkalmazkodik az ügyfelek igényeihez és az építőipari projektek változó jellegéhez. Képes gyorsan reagálni az új lehetőségekre. **Jó hírnév és ügyfélkapcsolatok:** A cégnek kiváló hírneve van. Képzett magának egy elégedett ügyfélkört, akik szívesen ajánlják tovább szolgáltatásaikat másoknak is.

III.2.2. Gyengeségek

Belső tényezők, amelyek hátrányba helyezhetik a szervezetet más szervezetekkel szemben. **Függőség külső tényezőktől:** Az alapanyagok árának ingadozása és más külső tényezők hatással lehetnek az építőipari projektek menetére és költségeire. **Munkaerőhiány:** Gyakran tapasztalható munkaerőhiány és szakemberek hiánya, ami nehézségeket okozhat a projektekből. **Követelmények és szabályozások változékonysága:** A szabályozások gyakran változnak, és a vállalkozásnak folyamatosan lépést kell tartani ezekkel a változásokkal, ami időigényes lehet és további adminisztratív nehézségeket jelenthet. **Pénzügyi kockázatok:** A projektek hosszú távú és nagy összegű befektetéseket igényelnek, ami pénzügyi kockázatot jelenthet a cég számára, különösen olyan esetben amikor a projektek túllépik a költségvetést vagy a határidőket. **Konkurencia és piaci nyomás:** Az építőiparban erős a verseny, a vállalkozásnak folyamatosan versenyképesnek kell maradnia az árak, a minőség terén, ami nyomást jelenthet a nyereségességre és a munkavégzés minőségére.

III.2.3. Lehetőségek

Külső tényezők, amelyeket a szervezet kihasználhat a saját előnyére. **Fenntartható építészet és zöld projektek:** A növekvő környezeti tudatosság és a szabályok szigorodó előírásai lehetőséget teremtenek az olyan fenntartható építési megoldásokra, mint az energiatakarékos épületek, amelyekkel a vállalkozás új piacra léphet. **Technológiai fejlesztések kihasználása:** Az építőipari technológiák folyamatos fejlődése lehetőséget teremt az innovatív megoldások bevezetésére, például mesterséges intelligencia alkalmazása az építési folyamatok hatékonyságának növelésére. **Infrastrukturális fejlesztések:** A kormányzati beruházások és infrastrukturális fejlesztések révén új építőipari projektek jöhetnek létre, például útépitések, hidak. **Digitalizáció és online jelenlét:** Az építőipari vállalkozásoknak lehetőségük van arra, hogy kiterjesszék az online jelenlétüket és digitális marketingjüket, hogy új ügyfeleket szerezzenek, kapcsolatot teremtsenek a meglévő ügyfelekkel. **Nemzetközi piacok felkutatása:** Lehetőségük nekünk van arra, hogy kiterjesszék tevékenységüket más országokba, ahol növekvő építési igények vannak, például fejlődő országokban.

III.2.4. Veszélyek

Külső tényezők, amelyek problémát okozhatnak a szervezet számára. **Gazdasági instabilitás:** A váratlan gazdasági visszaesések, például infláció, jelentős hatással lehetnek az építőiparban lévő projektekre, csökkentve az építőipari költségvetéseket és lassítva az új projektek indítását. **Nyersanyagárak ingadozása:** Az építőanyagok, például cement, árának ingadozása befolyásolhatja az építőipari projektek költségvetését és nyereségességét, különösen akkor, ha az árak hirtelen emelkednek. **Munkaerőhiány és képzési problémák:** Gyakran tapasztalható munkaerőhiány és a szakemberek képzési problémái hátráltathatják a projektek megvalósítását és határidők betartását. **Szabályozási változások:** Szabályozások gyakori változása, előírások hosszadalmassága akadályozhatja a vállalkozások tevékenységét. **Verseny is árverseny:** Az erős a verseny, és az árverseny gyakori jelenség, amit csökkentheti az építőipari projektek profitstabilizálását.

III.3. Steep analízis és makrokörnyezeti elemzés

Az alábbi ábrán a vállalat Steep analízisét készítettem el. Szeretnék kitérni a gazdasági tényezők közül kiemelkedő GDP növekedésének lassulására és az infláció gyorsulására, melyek hatással vannak az általános fogyasztási szokásokra és a pénzügyi stabilitásra. Az oktatási tényezők között kiemelhető az iskolázottság növekedése és a könnyebb felsőoktatási intézményekbe való bekerülés, melyek hosszú távú hatással lehetnek a munkaerőpiacra. Ezen tényezők összesége alakítja a versenyképességet és fenntarthatóságot.



8. ábra Steep analízis (Saját szerkesztésű, 2024)

III.3.1. Makrokörnyezeti elemzés

A Steep analízis segítségével szemléltetni szeretném az általam elkészített Makrokörnyezeti elemzést az Antracit-Globe Kft.-re nézve. A makrokörnyezeti elemzés és a Steep analízis kombinációja. „Összegezve, a makró elemzés fő célja, hogy jobban megértsük az iparágban és versenyhelyzetben tapasztalt tendenciák hátterét, hajtóerőit, illetve, hogy forgatókönyvekkel felkészülhessünk politikai, szabályozási, társadalmi vagy technológiai változások bekövetkezésére. „(Balaton & Hortoványi, 2018, 3.1.4. fejezet, Makrokörnyezeti elemzés)

III.3.2. Gazdasági környezet

Kulcstényező megnevezés	Trend	Hatás erőssége (1-6)	L/F	Ötletek a lehetőségek kihasználására / fenyegetések elkerülésére
Salgótarján és környékbeli lakosok reálbére (vásárlóereje)	A reálkereset 5,7 százalékkal nőtt a fogyasztói árak előző év azonos időszakához mért, 7,9 százalékos növekedése mellett.	4	L	Infláció követő emelés, sajnos nem minden munkában.
Lakáspiaci helyzet	A lakásárak és a kereslet a lakóingatlanokra lecsökkent.	6	F	Alacsonyabb árajánlatok megtétele.
Közüzemi árának alakulása	40-45-os csökkenés várható	2	L	A mi költségünk csökkenése, elősegíti a szolgáltatásaink árának stagnálását.
A közelben lévő kávézók száma	A közeljövőben, még 1-2 kávézó fog nyílni a városunkban	4	F	Minél több konkurencia annál nagyobb a verseny.

7. táblázat Gazdasági környezet (Saját szerkesztésű, 2024)

III.3.3. Politikai-Jogi környezet

Kulcstényező megnevezés	Trend	Hatás erőssége (1-6)	L/F	Ötletek a lehetőségek kihasználására / fenyegetések elkerülésére
ÁNTSZ szabályok	Járványveszély miatt folyamatos és erőteljes szigorodás várható	6	F	Megfelelő higiénias fertőtlenítés
Városi - Helyi adók	Az önkormányzatok folyamatos központi forráselvonása miatt a helyi adók összességében 20%-kal fognak növekedni, és új adónemek is bevezetésre kerülnek	5	F	Az önkormányzatoknál az adók növekedése nagy számban érinti a céget pályázatok megnyerése.
Építési engedélyek és szabályozások	Folyamatos jelentős szigorodás várható	4	F	Mindig jogszerű eljárás követése
Kormányzati támogatások	Sok kiírt pályázat, amikre lehet pályázni	2	F	Adókedvezmények, támogatások és infrastrukturális beruházások lehetőséget jelenthetnek a vállalkozás

8. táblázat Politikai-Jogi környezet (Saját szerkesztésű, 2024)

III.3.4. Társadalmi környezet

Kulcstényező megnevezés	Trend	Hatás erőssége (1-6)	L/F	Ötletek a lehetőségek kihasználására / fenyegetések elkerülésére
A városba lakók száma	A megyeszékhely lakosság száma 1987 óta folyamatosan csökken.	4	L	Minél több lehetőséggel szolgálni az embereknek újabb szolgáltatások bevezetése
Fenntarthatóság és környezettudatosság	Fenntarthatóság és környezettudatosság iránti társadalmi igény nő	4	L	Környezetbarát korszerű eszközök alkalmazása
További vírus helyzet kialakulása	Sajnos bármikor kialakulhat újabb vírus helyzet	4	F	Megfelelő védekezés

9. táblázat Társadalmi környezet (Saját szerkesztésű, 2024)

III.3.5. Technológiai környezet

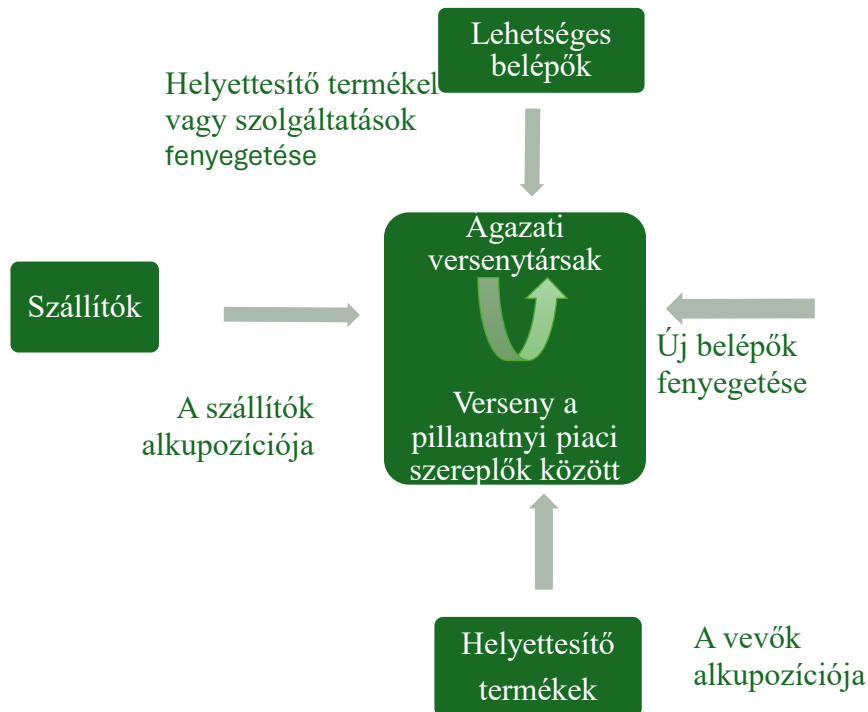
Kulcstényező megnevezés	Trend	Hatás erőssége (1-6)	L/F	Ötletek a lehetőségek kihasználására / fenyegetések elkerülésére
Építési automatizálás és robotika	A robottechnológia és az automatizált gépek folyamatosan fejlődnek	4	L	építőipari robotok bevezetése ezzel csökkentve az emberi munkaerőt
Új képzéseken való részvétel az alkalmazottak számára	Az elérhető, jó szakemberek száma csökken	5	L	Több ember betanítása kiképzése a gyakorlati tevékenységekre
Drónok alkalmazása	Több helyen egyre többen alkalmaznak drónokat	3	F	Könnyítené a munkát könnyebben és gyorsabban fel tudná mérni a területet

10. táblázat Technológiai környezet (Saját szerkesztésű, 2024)

III.4. Versenykörnyezetelemzés és Marketingstratégia

Az üzleti verseny lényegének megragadására leggyakrabban a Porter-féle „Öt erő” modellt használják, amely leírja azt az öt fő erőt, amellyel szemben egy vállalatnak stratégiai szinten küzdeni kell. Ide tartoznak az új belépők, a helyettesítő termékek fenyegetése, vevők alkupozíciója, szállítók alkueréje és a meglévő versenytársakkal folytatott versengés.

(Kacsukné & Kiss, 2019). Michael E. Porter egy modellt alkotott az 5 versenyszerű meghatározására, amelyet a Porter-féle versenyerők modelljeként ismerünk. Ezt a modellt szeretném szemléltetni az alábbi ábrán:



9. ábra Porter-féle öt versenyerő modell / Az iparági versenyt meghatározó erők Forrás: Porter, M. E: Versenystratégia. Akadémia Kiadó Zrt., Budapest, 2006. 30. oldal (Saját szerkesztésű, 2024)

III.4.1. Versenytársak

Az iparági verseny kapcsán elmondható, hogy az Antracit-Globe Kft. számára a helyi piacon néhány versenytársa van, akik hasonló termékeket és szolgáltatásokat kínálnak. A vállalat kiemelkedő minőséget nyújt, ami versenyelőnyt biztosít számára. (Bauer & Kolos, 2017) Szeretném bemutatni az Antracit-Globe Kft. versenytársait, valamint a jövőben várható lépéseiket:

WS Tüzép -több új szolgáltatás bevezetése

Silver Tüzép – térkő árusítása és gyártása

Boltív Tüzép Kft.-Több pályázat írása

	ERŐSÉGEK	GYENGESÉGEK
WS Tüzép	alacsony - kedvező árak, jó helyi megközelíthetőség, megfelelő ismertség, széles szolgáltatás választék	fejletlen korszerűtlen gépek és eszközökkel dolgoznak
Silver Tüzép	hírnév – ismert név, modern környezet,	munkaerőhiány miatt nagy a várakozási idő lassan dolgoznak
Boltív Tüzép Kft.	sok választék, város központi elhelyezkedés	magas árajánlatokat tesznek

11. táblázat Versenytársak (Saját szerkesztésű, 2024)

III.4.2. Újbelépők

Az új belépők a cég számára viszonylag alacsony fenyegetést jelentenek, mivel az építőiparba való belépéshez magas tőkeigény és erős szakmai háttér szükséges, ami nehezíti az újonnan belépők piacra jutását. A képzés hiánya és az emberi erőforrások kiszámíthatatlansága nehezíti előrehaladásukat. A kezdeti tőkehiány is problémát jelenthet számukra. Emellett a vevői hűség hiánya jelentős kihívást jelent. Az emberek hajlamosak ragaszkodni a megszokott dolgokhoz, különösen, ha az ár-érték arány megfelelő.

III.4.3. Belépési korlátok alakulása a jövőben:

A belépési korlátok a jövőben a koronavírus és a jelenleg is zajló háború okozta infláció magas szintű növekedése, nagymértékben befolyásolja az alapanyag árakat. Az instabilitás és a geopolitikai feszültségek hatása érezhető az alapanyagok árában és elérhetőségeiben, különösen olyan területeken, ahol ezek az alapanyagok importból származnak. Az infláció következtében a magas közüzemi árak, rengeteg céget, vállalkozást tönkre tettek az elmúlt időszakban. Emellett a globális gazdasági kihívások és a bizonytalanságok általában negatív hatással lehetnek a befektetésre és a gazdasági növekedésre.

III.4.4. Vevők

A marketing központi szereplője a vevő. A marketingkoncepció lényege az, hogy a vállalat akkor lehet sikeres, ha a vevők minél jobb kiszolgálására törekszik. A vállalkozás kiváló kapcsolatokkal rendelkezik helyi és regionális vevőkkel, amelyek hosszú távú partnerséget eredményeznek. (Rekettye, Töröcsik, & Hetesi, 2016)

Egyes korosztályokra bontva elemezem a vevőcsoportok alkupozícióját a vállalkozással szemben:

Fiatal felnőttek (18-30 éves korosztály): Közepes alkupozícióval rendelkeznek. A fiatal felnőttek gyakran kérnek árajánlatokat, mivel kezdők és kevésbé tapasztaltak az építőipari projektek terén. Általában megfontoltan választanak, de hajlandóak alkudozni az árakon.

Középkorú felnőttek (30-45 éves korosztály): Erős alkupozícióval bírnak. Ez a korosztály gyakran veszi igénybe az építőipari szolgáltatásokat és rendelkezik elegendő tapasztalattal és kapcsolatrendszerrel ahhoz, hogy hatékonyan alkudozzon az árakon és a feltételeken.

Idősebb felnőttek (45-65 éves korosztály): Közepes alkupozícióval rendelkeznek. Ez a korosztály általában stabil és tapasztalt az üzleti világban. Kevesebb lehetőségük van az árak és feltételek meghatározására, kevésbé aktívak, nem erős az alkupozíciójuk.

Nyugdíjasok (65 év felett): Gyenge alkupozícióval rendelkeznek. A nyugdíjasok általában kevésbé aktívak az építőipari projektekben és kevésbé keresik az árajánlatokat. Általában megállapítható, hogy kevesebb befolyásuk van az árak vagy a feltételek tekintetében.

III.4.5. Szállítók

Elmondható, hogy a vevők és szállítók kapcsolata az utóbbi évtizedekben jelentősen megváltozott. Egyre inkább egyfajta partneri kapcsolat kezd jellemzővé válni, ahol a szállító vállalatok a vevők igényeit figyelembe véve alakítják a termékeket. Az együttműködés eredményeképp jobb minőségű és a vevők igényeinek jobban megfelelő termékeket tudnak a szállítók előállítani. A cég számára a szállítók fontos szerepet töltenek be, és viszonylag erős tárgyalási pozíciót élveznek, mivel a piacon néhány kritikus szállító dominál, és a szállítók száma korlátozott. Ennek következtében a vállalatnak kulcsfontosságú a jó kapcsolatok fenttartása a szállítókkal. (Keszey & Gyulavári, 2017)

A legfontosabb beszerzendő alapanyagokat és szolgáltatásokat vezetem le:

kavics, homok- Lasselsberger Hungária Kft. Nyékládháza bányáüzem

vasanyagok - RAVEN Hungary Kft.

homlokzati vakolóanyagok – BAUMIT Kft.

falazóanyagok- Wienerberger Kft.

szerkezeti acél- TopSteel Group Kft.

vakolóanyag- Straubinger Kft.

betonvas- FERRO-Acél Kft.

III.4.6.Helyettesítő termékek

Helyettesítő termékek azok, amelyek a jövőben a legnagyobb fenyegetést jelentik. Az építőipari robotika egyre elterjedtebbé válik. Például robotok alkalmazása a falak felhúzásában vagy a betonöntésben lehetővé teszi a munkaerőigény csökkentését és a termelékenység növelését.

Fenyegetettségi szint: 5

Automatizált gépek és eszközök: Az olyan gépek és eszközök, mint például az építőipari drónok, az automatizált földmunkagépek vagy az okos eszközök segítségével hatékonyabban lehet végezni bizonyos munkafolyamatokat anélkül, hogy nagyobb munkaerői erőforrásokra lenne szükség. Fenyegetettségi szint: 4

Manuális földmunkák helyett automatizált földmunkagépek: Az automatizált földmunkagépek, például az önvezető dózerek vagy kotrógépek. Fenyegetettségi szint: 4

III.5. Marketingstratégia

III.5. 1. Marketingeszközök jellemzése 4P:

- **Termék és termékpolitika:** A cégnél magában foglalja az építőipari szolgáltatásokat, mint például a tervezés, az építés, a felújítás, valamint a kereskedelmi tevékenység által forgalmazott termékeket.
- **Ár és árpolitika:** Az ár képzés fontos szerepet játszik, mivel az építőipari és kereskedelmi termékek és szolgáltatások árai jelentős hatással lehetnek a vevők döntésére. Fontos megállapítani a versenytársak árait és az értékajánlatokat. Nap mint nap változnak a termékek beszerzési árai az infláció miatt.
- **Értékesítés helye, értékesítési-politika:** Az értékesítési csatorna meglehetősen egyszerű. A beszerzés több forrásból történik.
- **Eladásösztönzés, reklámpolitika:** A vállalkozást, fontos, hogy megismerjék az emberek. Ehhez többfajta reklám és promóciós eszközt is igénybe kell venni. A leghatékonyabb hirdetési felület a cég számára az internet így erre fektetik a legnagyobb hangsúlyt. A potenciális ügyfelek elnyerése érdekében időszakos kedvezményeket szezonális akciókat vezettek be. PR-tevékenységek segítségét is igénybe veszi a cég hiszen több közösségi média platformon jelen van. A Facebookon, illetve a YouTube-on is.

III.5. 2. Három kiegészítő P

- **Emberi tényezők:** Fontos biztosítani a megfelelő szakértelmet, valamint kialakítani a jó kommunikációt az ügyfelekkel. Az alkalmazottaknál kulcsszempont a segítőkészség, kitartás és a türelem. A munkaerő megtartása legalább olyan fontos tényező, mint az új munkaerő toborzása. Fontos kialakítani egy vonzó munkahelyi kultúrát és munkakörnyezetet, amely támogatja a személyzet fejlődését és jólétét.
- **Fizikai tényezők:** Magában foglalja az, irodák, telephelyek esztétikáját és karbantartását, a környezettudatos tisztaságra való törekvés létfontosságát. A referenciák és az előző munkák fizikai bizonyítékainak felhasználása, például fényképek, videók vagy más dokumentáció

formájában. Ezek segíthetnek az ügyfeleknek abban, hogy megbízzanak a vállalkozásban és meggyőződjenek a szakértelemről és minőségről.

- **Folyamat:** A szervezői munka összehangolja és egységessé teszi a marketing tevékenységet, igen nagy prioritású terület. Fontos a marketing tevékenység folyamatos ellenőrzése, annak figyelemmel kísérése. Oda kell figyelni a vendégek véleményeire, esetleg reklamációira. Nem utolsó folyamat figyelemmel kísérni, hogy az ügyfelek honnan értesültek a cégről.

IV. Saját elvégzett munka bemutatása

A szakmai gyakorlatomat 2024. február 12.-én kezdtem és 2024. május 17.-én fejeztem be. Gyakorlatom pontosan 560 órán (14 héten) keresztül zajlott le.

Az Antracit-Global Kft. vonatkozásában gyakorlatom ideje alatt én voltam az egyetlen gyakornok a cégnél. A bemutatkozást követően megkaptam a cég szabályzatát, ami a szervezeti és a munkaköri szabályokat tartalmazta ezeket kellett áttanulmányoznom.

Igen sokrétű feladatot kaptam a gyakorlati időm alatt, mindegyiket próbáltam a tudásomnak megfelelően elvégezni.

Feladataim közé tartoztak az alábbiak: adminisztratív feladatok ellátása, a beszállítók és partnerekkel telefonon történő egyeztetés és kapcsolattartás, a beérkezett indikatív árajánlatok összehasonlítása annak kiértékelése, a legjobb ár-érték arányú ajánlatok kiválasztása, raktárkészlet ellenőrzése a meglévő Készlet nyilvántartás alapján.

A gyakorlati időm alatt külön kiemelt prioritású feladatot kaptam a cégvezető Úr részéről, melynek folytán felkértek arra, hogy folytassak piackutatást a térkő lerakás vonatkozásában, A piackutatásom kiterjedt az alábbiakra: a térkőlerakási folyamatok során felhasználásra kerülő beszerezni kívánt alapanyagok fajtájára, beszerzési helyek felkutatására, a felhasználásra kerülő alapanyagok részére közelben lévő ingatlanok és raktárak /mobil raktár tárolási lehetőségeinek feltérképezésére, főbb potenciális versenytársak felkutatására, regionálisan a közelben megtalálható működő sóderbányák felkutatására, és nem utolsó szempont volt a térkőpiac aktuális trendjeiről és jelenlegi lehetőségeiről összefoglaló jelentés elkészítése. Az általam elkészített jelentés kidolgozásánál igen sok segítséget nyújtott az Egyetemei órákon megszerzett elméleti tudásom, amit előszeretettel használtam fel.

V. Javaslatok

Mivel a cégnél eddig én voltam a legelső szakmai gyakorlatát végző diák így javaslattal szeretnék élni, miszerint a vezetőség a továbbiakban is éljen a diákok gyakorlati foglalkoztatásával, amely egy potenciálisan nagyszerű lehetőséget jelenthet nemcsak a cégnek, hanem a helyi fiatalok számára is. Az ilyen jellegű együttműködés számos előnnyel járhat mindkét fél számára, hozzájárulhat a helyi közösség oktatásához és fejlődéséhez is, ami hosszú távon fenntartható kapcsolatokat eredményezhet az oktatási intézményekkel, valamint a későbbiekben a szakképzett munkatapasztalattal rendelkező fiatal komoly munkaerőt jelenthet ez az Antracit-Globe Kft. számára.

Következő javaslatom lenne a keresőmotor optimalizálására szolgáló SEO- alkalmazása. Az online jelenlét ma már elengedhetetlen a versenyszférában történő fennmaradáshoz. Az internetes keresőmotorok, mint például a Google, alapvető szerepet játszanak abban, hogy ügyfelek találjanak meg minket az interneten keresztül. Az SEO, vagyis a Search Engine Optimization bevezetése lehetőséget kínál arra, hogy a weboldalt hatékonyabban pozícionálja és rangsorolja a keresési eredmények között. A SEO alkalmazásának előnyei közé tartozik, hogy specifikus kulcsszavakra és kifejezésekre optimalizálhatjuk az oldalt, így jobban megtalálhatóvá válik azoknak, akik számára releváns a szolgáltatások. Összességében az SEO bevezetése stratégiai lépés lehet a vállalkozás online jelenlétének erősítésében és üzleti sikereink maximalizálásában.

Egy utolsó egyben hasonló témájú javaslattal szeretnék élni, mégpedig a közösségi oldalakon való aktivitás növelésére szeretném felhívni a figyelmet. A vállalat YouTube és Facebook oldalain való aktív részvételt, a rendszeres megosztásokat képeket és videókat a legújabb projektekről és munkákról. Ezáltal lehetőség nyílik a követőknek arra, hogy közelebbről megismerjék a vállalat munkáját és szakértelmét. Például, készíthetnek rövid bemutatóvideókat a legújabb munkákról, folyamatokról, valamint személyes profilokat a munkatársakról. Ezek a tartalmak segítenek az ügyfeleknek megismerni a vállalatot és az ott dolgozó embereket. Ezenkívül, fontos, hogy kialakítsanak egy közösségi média stratégiát, amely tartalmazza a posztolási ütemtervet és a tartalmak típusait.

VI. Befejezés

Valamennyi munkatárs, akivel együtt tevékenykedtem rendkívül kedves empátikus és segítőkész volt velem, mindent megtettek azért, hogy a képzéssel összhangban álló feladatok végrehajtásában kellő segítséget kapjak. Ezen keresztül számos értékes tapasztalattal és élménnyel gazdagodtam. Betekintést nyertem az általam kiválasztott cég életébe, napi szintű munkavégzésébe. Azáltal, hogy részt vettem a cég belső irodai részlegének mindennapi tevékenységeiben, sokat tanultam arról, hogyan működik egy vállalat belső struktúrája és folyamata.

Minden nap dicséretet kaptam a munkámért, nagyon jó érzéssel töltött el, és nem csupán megerősített abban, hogy jó úton járok, hanem további motivációt is adott ahhoz, hogy még jobban teljesítsek.

Az egész szakmai gyakorlat alatt nagyon jó társaságban voltam, és mindig jól éreztem magam a kollégáim között. Ez a tapasztalat nemcsak szakmailag, de személyesen is fejlődést hozott az életemben. Értékes kapcsolatokat építettem és barátságokat kötöttem.

Összességében rendkívül pozitív tapasztalat volt számomra a gyakorlati időm, és nagyon hálás vagyok mindenkinek, aki hozzájárult ahhoz, hogy ilyen értékes és felemelő élményekkel gazdagodhattam.

Céloom folytatni tanulmányaimat alapképzésen, ahova rengeteg útravaló tapasztalatot és tudást szerezhetem amiért rendkívül hálás vagyok.

VII. Irodalom

Irodalomjegyzék

- András, T. (2015). *Vállalatértékelés magyar számviteli környezetben*. Budapest: Perfect Kiadó Zrt. Letöltés dátuma: 2024. 03 20
- Antracit-Globe Kft. honlapja*. (2024. 04). (Antracit-Globe) Letöltés dátuma: 2024. 03 01, forrás: Antracit-Globe Kft. honlapja: <https://antracitglobe.eu/rolunk/>
- Balaton, K., & Hortoványi, L. (2018). *Stratégiai és üzleti tervezés*. Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 04 03, forrás: Mersz.hu: <https://mersz.hu/balaton-hortovanyi-strategiai-es-uzleti-tervezes/>
- Balázs, D. G. (2009). *Marketingkutató (jegyzet)*. Gödöllő, Pest megye, Magyarország: Szent István Egyetem. Letöltés dátuma: 2024. 04 01
- Bauer, A., & Kolos, K. (2017). *Márkamenedzsment*. Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 03 07, forrás: Mersz.hu: <https://mersz.hu/bauer-kolos-markamenedzsment/>
- Kacsukné, B. L., & Kiss, T. (2019). *Bevezetés az üzleti informatikába*. Magyarország: Akadémiai kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 04 06
- Keller, K. L., & Kotler, P. (2016). *Marketingmenedzsment*. Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 03 04, forrás: Mersz.hu: <https://mersz.hu/kotler-keller-marketingmenedzsment/>
- Keller, P. K.-K. (2008). *Marketing menedzsment*. (B. Dóczy, J. Doubravszky , & Á. Németh , ford.) Magyarország: Akadémia kiadó Zrt. Letöltés dátuma: 2024. 03 21
- Keszey, T., & Gyulavári, T. (2017). *Marketingtervezés*. Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 04 04, forrás: Mersz.hu: <https://mersz.hu/keszey-gyulavari-marketingtervezes/>
- Kotler, P. (2000). *Kotler a marketingről*. (D. H. Istvánné, Szerk., & D. H.-M. József, Ford.) Budapest: Park Könyvkiadó. Letöltés dátuma: 2024. 04 10
- Kresalek, P., & Dr. Pucsek, J. (2016). *Feladatgyűjtemény és példatár a vállalkozások tevékenységének komplex elemzéséhez*. Budapest, Pest megye, Magyarország: Perfect Kiadó Zrt. Letöltés dátuma: 2024. 03 21
- László, J. (2019). *Marketingstratégia*. Budapest, Pest megye, Magyarország: Akadémiai Kiadó Zrt. Letöltés dátuma: 2024. 04 01
- Porter, M. E. (2006). *Versenystratégia*. (V. Zoltán, Szerk., & T. György, Ford.) Budapest, Pest megye, Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 04 02
- Rekettye, G., Töröcsik, M., & Hetesi, E. (2016). *Bevezetés a marketingbe*. Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 04 04, forrás: Mersz.hu: <https://mersz.hu/rekettye-torocsik-hetesi-bevezetes-a-marketingbe/>

Takács, A. (2021). *Modern vállalatértékelés*. Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 03 03, forrás: Mersz.hu: <https://mersz.hu/takacs-modern-vallalatertekeles/>

Zéman, Z., & Béhm, I. (2019). *Módszertan vállalkozások pénzügyi teljesítményének mérésére*. Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 03 03, forrás: Mersz.hu: <https://mersz.hu/zeman-behm-modszertan-vallalkozasok-penzugyi-teljesitmenyenek-meresere/>

Zéman, Z., & Béhm, I. (2017). *A pénzügyi menedzsment controll elemzési eszköztára*. Magyarország: Akadémiai Kiadó. Letöltés dátuma: 2024. 03 03, forrás: Mersz.hu: <https://mersz.hu/zeman-behm-a-penzugyi-menedzsment-controll-elemzesi-eszkoztaara/>

VIII. Táblázatjegyzék

1. táblázat Eszköz elemzés (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)	10
2. táblázat Eszközök összetétele (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)	11
3. táblázat Források elemzése (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)	12
4. táblázat Források megoszlása (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)	13
5. táblázat Éves beszámoló eredménykimutatása (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024).....	14
6. táblázat Éves üzleti jelentés (Saját szerkesztés az Antracit-Globe Kft. beszámolója alapján, 2024)	16
7. táblázat Gazdasági környezet (Saját szerkesztésű, 2024)	23
8. táblázat Politikai-Jogi környezet (Saját szerkesztésű, 2024).....	23
9. táblázat Társadalmi környezet (Saját szerkesztésű, 2024)	24
10. táblázat Technológiai környezet (Saját szerkesztésű, 2024).....	24
11. táblázat Versenyhátsók (Saját szerkesztésű, 2024)	26

VIX. Ábrajegyzékek:

1. ábra Antracit - Global Kft. Forrás: https://antracitglobe.eu/rolunk/	5
2. ábra Vállalat elhelyezkedése Forrás: https://www.google.com/maps	7
3. ábra Tűzifa kitermelés Forrás: https://antracitglobe.eu/tuzifa/	8
4. ábra Méz Forrás: https://antracitglobe.eu/mez/	9
5. ábra Vizsgálati területek (saját szerkesztésű, 2024)	17
6. ábra Vállalati honlap Forrás: https://antracitglobe.eu/rolunk/	17
7. ábra SWOT-analízis (Saját szerkesztésű, 2024)	19
8. ábra Steep analízis (Saját szerkesztésű, 2024)	22
9. ábra Porter-féle öt versenyerő modell / Az iparági versenyt meghatározó erők Forrás: Porter, M. E: Versenystratégia. Akadémia Kiadó Zrt., Budapest, 2006. 30. oldal (Saját szerkesztésű, 2024).....	25

NYILATKOZAT

Vernyihei Petra (GJ19WR) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot a záróvizsgán történő védeésre javaslom / nem javaslom¹.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*2}

Kelt: 2024 április 20.


belső konzulens

¹ A megfelelő aláhúzendó.

² A megfelelő aláhúzendó.

NYILATKOZAT

a záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió¹ nyilvános hozzáféréseről és eredetiségéről

A hallgató neve: Vernyhel Petra
A Hallgató Neptun kódja: GUTGWR
A dolgozat címe: Gyakorlati napló
A megjelenés éve: 2024
A konzulens intézetének neve: Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet
A konzulens tanszékének a neve: Agrárlogisztika, kereskedelem és marketing tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió² egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkori szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumába. Tudomásul veszem, hogy a megvédett és

- nem titkosított dolgozat a védést követően
- titkosításra engedélyezett dolgozat a benyújtásától számított 5 év eltelté után nyilvánosan elérhető és kereshető lesz az Egyetem MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumában.

Kelt: 2024 év április hó 20 nap

Vernyhel Petra
Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törölnőd.

² A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törölnőd.