



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem**

**Budai Campus**

**Élelmiszertudományi és Technológiai Intézet**

**Élelmiszermérnök alapképzési szak**

**Termelői termékek háztól-házig szállítása hazánkban és  
Európában**

**Belső konzulens:** dr.Gillay Zoltán  
egyetemi docens

**intézete/tanszéke:** **Élelmiszeripari Méréstechnika  
és Automatizálás tanszék**

**Külső konzulens:** Varga Péter Miklós  
szakértő

**Készítette:** **László Kristóf**

**Budapest**

**2024**

## Absztrakt

A szakdolgozatom célja a rövid ellátási láncok (továbbiakban REL) működésének és potenciáljának vizsgálata mind hazai, mind nemzetközi szakirodalom alapján, különös tekintettel a fogyasztói preferenciákra és a közvetlen termelői vásárlás iránti attitűdökre. A dolgozat egyik legfontosabb kérdése, hogy milyen tényezők motiválják vagy éppen akadályozzák a fogyasztókat abban, hogy közvetlenül a termelőktől szerezzék be az élelmiszereket, és milyen javasolt értékesítési modellekkel lehet a REL-ek fenntarthatóságát és hatékonyságát javítani. Javaslatokat tettem különféle értékesítési modellek alkalmazására és a digitális technológia integrálására, amely lehetővé teszi a termelői termékek szélesebb körű elérését és a termelők versenyképességének növelését.

Első lépésként egy kérdőíves felmérést alkalmaztam, amely átfogó képet ad a fogyasztói szokásokról, attitűdökről és motivációkról a rövid ellátási láncokban való vásárlással kapcsolatban. A kérdőívben 19 kérdés szerepelt, amelyet a saját Facebook profilomon publikáltam 2024.10.07-én és 10.10-én zároltam, ez idő alatt 172 válasz érkezett. A kérdőívet Google Űrlap formájában tölthették ki a résztvevők. Felépítésében külön hangsúlyt kapott a válaszadók demográfiai háttere, beleértve életkorukat, nemüket és iskolai végzettségüket, mivel ezek az adatok lehetőséget adnak a fogyasztói szegmensek részletesebb elemzésére. Itt látható is a mintában, hogy torz és nem teljesen reprezentatív, mivel a nők és a 46-65 éves korosztály túl van reprezentálva az átlagos magyar demográfiai összetételhez képest. A demográfiai jellemzők mellett a kérdőív arra is irányult, hogy milyen gyakran és milyen körülmények között vásárolnak a válaszadók termelői termékeket, milyen mértékben tartják fontosnak a közvetlen beszerzést, valamint hogyan értékelik az ilyen termékek ár-érték arányát és minőségét.

A fogyasztói bizalom kérdését részletesen vizsgáltam, mivel ez kiemelt szerepet játszik a közvetlen termelői vásárlás iránti érdeklődés fenntartásában. A kutatás során kiderült, hogy a fogyasztók nagy része megbízhatóbbnak és hitelesebbnek tartja a közvetlenül termelőtől származó termékeket, azonban az időhiány, a földrajzi távolság és a kényelmi szempontok sok esetben akadályozzák a közvetlen vásárlást. A kérdőív vizsgálta a vásárlói elégedettséget is, különös tekintettel a termékek ár-érték arányára és minőségére, amelyek fontos szempontként jelennek meg a termelők támogatása mellett.

Javasolnám online értékesítési modellek fontosságát is, amelyek révén a termelők szélesebb vásárlói körhöz juthatnak el, és az értékesítési csatornákat modern technológiával

bővíthetik. A digitális platformok, például a mobilalkalmazások és webshopok lehetővé teszik, hogy a vásárlók kényelmesen hozzáférjenek a termelői termékekhez, így az időhiány és földrajzi távolság problémái csökkenthetők. Ezenkívül az RFID és a vonalkód-technológiák integrálása különösen fontos, mivel ezek a rendszerek lehetővé teszik a termékek teljes körű nyomon követhetőségét és azonosíthatóságát, amely erősíti a fogyasztói bizalmat és biztosítja az átláthatóságot. Az RFID technológia előnye, hogy valós idejű adatokat szolgáltat a termékek helyzetéről és állapotáról, ami különösen hasznos a logisztikai folyamatok optimalizálásában. A vonalkód-technológia szintén hozzájárul a hatékonyabb készletkezeléshez és szállításhoz, ezáltal költséghatékonyabb megoldásokat nyújt a termelők számára.

Összefoglalva, a dolgozat rávilágít arra, hogy a rövid ellátási láncok jelentős potenciállal rendelkeznek a termelők támogatásában, valamint a fenntartható fogyasztási szokások előmozdításában. A kutatás eredményei alapján javasolt értékesítési modellek és digitális megoldások, mint az RFID és a vonalkód-technológia, hosszú távon hozzájárulhatnak a REL-ek elterjedéséhez, a fogyasztói bizalom növeléséhez és a helyi gazdaságok versenyképességének javításához. Az átláthatóság növelése, a logisztikai folyamatok egyszerűsítése és a termelők közvetlen elérése mind hozzájárulnak ahhoz, hogy a rövid ellátási láncok egyre inkább versenyképes alternatívát kínáljanak a hagyományos, hosszabb ellátási láncokkal szemben, amelyek kevesebb lehetőséget biztosítanak a fogyasztói elköteleződésre és a fenntarthatóságra.