



Szent István Campus

Gazdálkodási és menedzsment szak

A Bos Taurus Trade Kft. Húsipari családi vállalkozás működésének gazdasági értékelése

Belső Konzulens: Dr. Naárné Dr. Tóth Zsuzsanna Éva
egyetemi docens

Készítette: Borbély Dominik

OR7D5C

Nappali tagozat

Intézet/Tanszék: Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet, Közgazdaságtani és Természeti
Erőforrások Tanszék

Gödöllő

2023

Összefoglalás

A szakdolgozatom során a Bos Taurus Trade Kft. családi vállalkozásunk tevékenységét mutattam be, valamint gazdasági elemzést végeztem.

Dolgozatomat szakirodalmi áttekintéssel kezdtem, amelyben vázoltam az általam választott családi vállalkozási forma történelmét, továbbá a vállalkozás megalakulásának a történetét és az iparág fejlődését. Majd gazdasági áttekintést tettem, mely megkönnyítette az elemzés tovább haladását. Gazdasági elemzés részben kiemeltem a marketinget és a piacot, ugyanis nagy hangsúly van egy termék értékesítése során, hogy jól ismerjük a piacot, ahol egy jó marketing tervet szeretnék használni.

Mielőtt rátértem volna a vállalat elemzésére, bemutattam a vágóhíd fő export országának, Kínának az élelmiszerpiacát, amely rendkívülin szélsőséges, mint anyagilag és időjárásban. Hatalmas ország, nagy ellentétekkel, de annál ügyesebb és jobb megoldásokkal, gondolok itt a növénytermesztésben az öntözés megoldására. Kínában nagy potenciál rejlik, és szerencsére jó a két ország közti kapcsolat, melyet ki is használ a vállalat.

Továbbá a fő világtendenciák vizsgálatával folytattam, mely a marhahús és egyéb hús fogyasztását mutatta be. Sajnos a marhahús fogyasztása hazánkban stagnál, nem mozog az éves hús fogyasztása /fő/kg aránya, de a vállalat számára nem is a hazai adatok a fontosok. Hollandia a fő felvevő piaca a marhahúsoknak, ugyanis átlagosan évente 1 holland 10-szer annyi marhahúst fogyaszt el, mint egy magyar.

Következő fejezetem már a szarvasmarha vágóhíd bemutatása volt, mely Jászszentandráson található meg. Először magát a vállalatot mutattam be, honnan hová ért el az idők során. Édesapám másodmagával kezdte, majd az idő teltével már több mint 50 embernek ad munkát napjainkban. A vállalkozás életútjának bemutatása után kezdtem el a gazdasági elemzést. A vállalat stratégiáját elemeztem, melyben számos kérdésre választ kaptam, mint például: Honnan indultunk és hová tartunk? Mit tartogat a jövő számunkra? És számos hasonló kérdésre.

Ezt követően néhány elemzési módszer segítségével megvizsgáltam a vállalatot, mint mikro- és makrokörnyezeti tekintetben. SWOT elemzéssel kezdtem, ahol a vállalkozás fennálló gyengeségeit, erősségeit, lehetőségeit és a fennálló veszélyeit tekintettem át. Az elemzés során látható volt, hogy a vállalatnak jóval több erőssége és lehetősége van, mint gyengesége és veszélye. Makrokörnyezeti vizsgálatomnál a PEST elemzést használtam, melynek segítségével

feltérképeztem a politikai-, környezeti, társadalmi és technológiai környezetét a vágóhídnak. A jövőben nagyobb fejlesztések várhatóak, mely tovább növeli a vágóhíd értékét és elősegíti a termelés hatékonyságát és gyorsaságát. Fontos kiemelni ennél a pontnál a környezettudatos megoldásokat és beruházásokat is. Továbbá részletes elemzést a Porter 5 erő modellel végeztem, melyben kitértem az új belépőkre, az ipar fennálló belépési korlátjaira. Továbbá a versenytársakat is megvizsgáltam a modell segítségével, van-e iparágon belüli verseny? A versenytársak után a helyettesítő termékeket tekintettem át, illetve, hogy hogyan alakul a vevők alkupozíciója a piacon. Fontos szempont volt a szállítók alkupozíciója, ugyanis az alapanyag beszerzés (élő szarvasmarha) egyre nehezebb és drágább. Majd a jövőbeni stratégiát néztem, mely során a fő cél a profit növelése és maximalizálása. A munkaerő kérdésére kapott válasz alapján sajnos elmondható, hogy a vágóhidat sem kerüli el a munkaerőhiány, mely jelenleg nem érezhető, de a jövőben nagy hangsúlyt kell fektetni az utánpótlásra. Munkaerőnél kitértem a bérezésre, melyben elmondható, hogy a vállalat kimagasló a konkurensokkal szemben, valamint, hogy szeretnek a vállalatnál dolgozni az emberek.

Kisebb áttekintés következett a technikai sorról, hogyan történik egy szarvasmarha feldolgozása. Ennek segítségével könnyen átlátható ez az ismeretlen terület is. Majd az alapanyag beszerzésről írtam bővebben, mely kiderül, hogy egyre nehezebb megfelelő számban vásárolni. Magáról a termékről, azaz a szarvasmarha húsról is írtam, milyen módszerekkel dolgozzuk fel, kinek hogyan hová értékesítjük.

Ezt követően a tudatos vásárlásra való ösztönzés következett, melyben az értékesítést és az ár képzést fejtettem ki. Cél, hogy a kereslet meghaladja a kínálatot, ezzel az árat a termelő vállalat alakítsa ki és mondja meg.

Ezt követően az egekbe törő input árak és adók hatását vizsgáltam. Az ilyen okok miatt is növekednek a termékek és az alapanyagok árai is, illetve sajnos sokan ezért kényszerülnek a bezárásra. Továbbá körüljártam a kérdést, hogy mi lesz a hazai családi cégekkel? Szemlélet változás jelentkezik a hazai vállalatoknál a háború és a rettentő magas infláció eredményeként.

Kitértem a termékek minőségére is, a környezettudatos termelésre és a nyomon követhetőségére is. Mindkét téren alapos, precíz, minden előírt szabálynak megfelelő munkát végez a vállalkozás egész csapata, hogy maximálisan ki legyen elégítve a vevők szükségletei, igényei. Megemlítettem, hogy a több lábbon állás biztosítása a cél, a nemzetközi színvonalú technika és technológia mellett.

Térségi és a társadalmi szerepvállalás a vágóhíd számára jelentős, hiszen aktívan részt vesz a közösségi életben a térségben. Számos rendezvény támogatója, a sajátja mellett is. A jó hangulatban zajló nagy létszámú dolgozói családi napok megfelelő visszaigazolás a vállalat számára. Végezetül, pedig néhány sorban Édesapám személyes befolyását fejtettem ki pár gondolatban, hogyan ő miként vezeti a vállalkozását és milyen tulajdonságokkal.