

# Döntéstámogatás a mezőgazdasági gépvásárlás területén

## Összefoglalás

Az elkészült dolgozat, ami egy esetleges későbbi üzletszerű tevékenység bemutatására szolgáló tanulmány is egyben, egy olyan szolgáltatást, szolgáltatáscsomagot prezentál a mezőgazdasági gépvásárlások területén, azon belül is specifikusan traktor illetve permetezővásárlásra, amely képes a döntéstámogatásra egy innovatív matematikai módszer segítségével (hasonlóságelemzés), továbbá széleskörűen elérhetővé tehető minden leendő partner számára akár online keretek között is hozzájárulva így az agrárinformatika további térnyeréséhez a köztudatban.

Saját tapasztalataimat, amit a helyi szőlész-borász szakemberekkel ápolt több mint 8 éves személyes kapcsolatra alapozok, valamint egyetemi tanulmányaim során (SZIE-GTK, Gazdasági és vidékfejlesztési agrármérnöki BSc) szerzett tudásomat ötvözve sikerült egy olyan szolgáltatás, szolgáltatáscsomag összeállítása, ami aktuális és valós igények kielégítésére szolgál. Egyrészt olyan vállalkozók, vállalatok számára ad döntéstámogatási lehetőséget, akik tevékenységük fenntartása, bővítése, fejlesztése céljából vásárolnak új mezőgazdasági gépet másrészt a gépkereskedelemben érintettek is potenciális megrendelői lehetnek egy olyan ár/teljesítménybecslő elemzésnek, mely képes a használatos eljárásoknál objektívebben, a rendelkezésre álló adatok felhasználásával számukra olyan értékeléseket, jelentéseket nyújtani, amelyek támogatják az ártárgyalások, illetve az árképzés területén felmerülő piaci döntéseiket (vö. 1.3. fejezet). Az értékelések (vö. 3.1.6. és 3.2.6. alfejezet) alapját a hasonlóságelemzés (vö. 2.2. fejezet) biztosítja, amely segítségével a döntéshozó innovatív, egyszerűen követhető, univerzális matematikai elveken a mindenkor rendelkezésre álló (iránytartó) attribútumokon és tényeken alapuló érvekkel képes végső döntéseit meghozni illetve ezeket alátámasztani emberi szakértő bevonása nélkül, azaz automatizáltan. A potenciális ügyfelek igényeihez igazodva a leírtak több felhasználási forma szerint is hasznosulnak. Egyrészt megmutatja, melyik gép éri meg az árát a legjobban a vizsgált gépek közül, de arra is rávilágít, milyen szempontok milyen szintjei milyen mértékben befolyásolják az árat a vásárló szemszögéből közelítve azt meg. Dolgozatom, bár egy konkrét mezőgazdasági vállalkozó személyes igényein keresztül vizsgálódik és az eredmények jelen esetben ezen megrendelő számára jelentenek igazi értéket, ám ezen információk, eredmények raktározásuk esetén (informatikai támogatottság) az évek alatt olyan tudáshalmazt alkothatnak, amely hivatott tisztán körvonalazni a kínálati oldalon azokat a piaci igényeket, amelyek hatékonyabb kielégítése esetén számukra is többletbevétel realizálódhat.