

**BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG**

**Termelés és értékesítés a Zalakerámia Zrt.
gyakorlatában**

Belső konzulens: Simonné Romsics Erika

Külső konzulens: Hadnagy Zoltán

Név: Sente Mónika

Tagozat: Levelező

Szak: Pénzügy és számvitel

Szakirány: Számvitel

NYILATKOZAT

a szakdolgozat digitális formátumának benyújtásáról

A hallgató neve: Sente Mónika

Szak/szakirány: Pénzügy és számvitel/ számvitel

Neptun kód: LGSFMG * A szakdolgozat megvédésének dátuma (év): 2017

A szakdolgozat címe: Termelés és értékesítés a Zalakerámia Zrt. gyakorlatában

Belső (operatív) konzulens neve: Simonné Romsics Erika

Külső (szakmai) konzulens neve: Hadnagy Zoltán

Legalább 5 kulcsszó a dolgozat tartalmára vonatkozóan: termelés, önköltség, értékesítés, vevő, reklamáció, Zalakerámia

Benyújtott szakdolgozatom **nem titkosított** / **titkosított**.

(Kérjük a megfelelőt aláhúzni! Titkosított dolgozat esetén a kérelem digitális másolatának a szakdolgozat digitális formátumában szerepelnie kell.)

Hozzájárulok / **nem járulok hozzá**, hogy nem titkosított szakdolgozatomat az egyetem könyvtára az interneten a nyilvánosság számára közzétegye. (Kérjük a megfelelőt aláhúzni!) Hozzájárulásom - szerzői jogaim maradéktalan tiszteletben tartása mellett -nem kizárólagos és időtartamra nem korlátozott felhasználási engedély.

Felelősségem tudatában kijelentem, hogy szakdolgozatom digitális adatállománya mindenben eleget tesz a vonatkozó és hatályos intézményi előírásoknak, tartalma megegyezik nyomtatott formában benyújtott szakdolgozatommal.

Dátum: Zalaegerszeg, 2017. június 7.

.....*Sente Mónika*.....
hallgató aláírása

A digitális szakdolgozat könyvtári benyújtását és átvételét igazolom.

Dátum:2017 JÚN 07.....

.....*[Signature]*.....
könyvtári munkatárs

NYILATKOZAT

a szakdolgozat digitális formátumának benyújtásáról

A hallgató neve: Sente Mónika
Szak/szakirány: Pénzügy és számvitel/ számvitel

Neptun kód: LGSFMG * A szakdolgozat megvédésének dátuma (év): 2017
A szakdolgozat címe: Termelés és értékesítés a Zalakerámia Zrt. gyakorlatában

Belső (operatív) konzulens neve: Simonné Romsics Erika
Külső (szakmai) konzulens neve: Hadnagy Zoltán
Legalább 5 kulcsszó a dolgozat tartalmára vonatkozóan: termelés, önköltség, értékesítés, vevő, reklamáció, Zalakerámia

Benyújtott szakdolgozatom **nem titkosított / titkosított**.
(Kérjük a megfelelőt aláhúzni! Titkosított dolgozat esetén a kérelem digitális másolatának a szakdolgozat digitális formátumában szerepelnie kell.)

Hozzájárulok / nem járulok hozzá, hogy nem titkosított szakdolgozatomat az egyetem könyvtára az interneten a nyilvánosság számára közzétegye. (Kérjük a megfelelőt aláhúzni!) Hozzájárulásom - szerzői jogaim maradéktalan tiszteletben tartása mellett -nem kizárólagos és időtartamra nem korlátozott felhasználási engedély.

Felelősségem tudatában kijelentem, hogy szakdolgozatom digitális adatállománya mindenben eleget tesz a vonatkozó és hatályos intézményi előírásoknak, tartalma megegyezik nyomtatott formában benyújtott szakdolgozatommal.

Dátum: Zalaegerszeg, 2017. június 7.

.....*Sente Mónika*.....
hallgató aláírása

A digitális szakdolgozat könyvtári benyújtását és átvételét igazolom.

Dátum:*2017 JÚN 07*.....

.....*[Signature]*.....
könyvtári munkatárs

Tartalom

1.	Bevezetés	2
2.	Zalakerámia Zrt. bemutatása	3
2.1	Történeti áttekintés	3
2.2	Telephelyek	4
2.3	Számviteli politika	7
2.4	Integrált vállalatirányítási rendszer	9
3.	Termelési folyamat számvitele	12
3.1	Törvényi előírások	13
3.2	Termelési folyamat elszámolásának módszerei	14
3.3	Saját termelésű készletek állományváltozásai	15
3.4	Saját termelésű készletek bekerülési értéke	15
3.5	Önköltségszámítás	16
3.6	Termelési folyamatban felhasznált anyagok számvitele	18
4.	Zalakerámia Zrt. termelő tevékenységének bemutatása	20
4.1	Alapanyagbeszerzés	20
4.2	Saját termelésű készletek előállítás a tófeji gyáregységben	22
4.3	A saját termelésű készletek bekerülési értéke, nyilvántartása, értékvesztése	28
5.	Értékesítési folyamat számvitele	30
5.1	Vevőkre vonatkozó szabályok	30
6.	Termékértékesítés a Zalakerámia Zrt-nél	32
6.1	Belföldi értékesítés	33
6.1.1	Viszonteladók	34
6.1.2	Mintaboltok	36
6.1.3	A vevői követelések kezelése	39
6.2	Külföldi értékesítés	40
6.3	Az értékesítés összetételének változása	42
6.4	A burkolólapok iránti vevői elégedettség	43
7.	Következtetések, javaslatok	46
8.	Összefoglalás	47
	Irodalomjegyzék	48
	Ábrák és táblázatok jegyzéke	50
	Mellékletek	52

1. Bevezetés

A szakdolgozatomat a több mint 60 éves múlttal rendelkező Zalakerámia Zrt-ről készítettem. A társaság burkolólapok gyártásával és értékesítésével foglalkozik, vagyis az építőiparban foglal helyet.

A társaság fennállása alatt számos tulajdonos váltás, létszámleépítés, üzemi bezárás történt, és ne feledkezzünk meg a 2008-as gazdasági válságról sem, ami az építőipart mély szakadékba lökte. A számos nehézség ellenére a Zalakerámia megőrizte piaci pozícióját, és a 2013-as üzleti évtől kezdődően pozitív eredmény ért el. Sőt az azt követő években folyamatosan növekvő adózott eredménnyel büszkélkedhet.

A szakdolgozatom célja, egyrészt a főiskolán szerzett elméleti ismeretek gyakorlatban való alkalmazása. Másrészt a Zalakerámia azon tevékenységeinek bemutatása, amelyeket el kell végezni, ahhoz, hogy az egyszerű agyagból a konyhákat, és fürdőszobákat díszítő burkolólapokat állítson elő és értékesítsen. A dolgozatom megírásához szekunder információforrásokat használtam fel. A belső adatokat, mint szabályzatokat, termelési, értékesítési vevő adatokat a társaság Tófeji gyáregység területén található informatikai-, beszerzési-, és pénzügyi- számviteli osztály szolgáltatta. Külső információkat, szakkönyvek, törvények, internetes források biztosították.

Összefoglalva bemutatom, hogy a Zalakerámia napjainkban is mindent megtesz azért, hogy bebizonyítsa az egykori szlogen létjogosultságát, azaz

LENN A PADLÓN, FENN A FALON, VILÁGSZINVONALON!

2. Zalakerámia Zrt. bemutatása

A Zalakerámia Zrt. egyedüli burkolólap gyártó cég Magyarországon. Fal- és padlóburkoló lapok, gres lapok gyártásával, illetve belföldön és külföldön való értékesítésével foglalkozik.

2.1 Történeti áttekintés ¹



1. ábra: Zalakerámia tófeji gyáregysége
Forrás: <http://www.tofej.hu/>

A Zalakerámia Zrt. története 1951. január 1-re nyúlik vissza, amikor a Zala Megyei Tanács megalapította a Téglagyári Egyesülést, 15 téglagyárral. 1963-ban a hosszú távú fennmaradás érdekében bővíteni kellett az

Egyesülés tevékenységét, így elindult a kerámiamáz termelés, és falburkoló lapok gyártása Tófejen. 1969-től Zalaegerszegi Kerámia és Cserépkályhagyár néven működött tovább, miután egyesült a Zalaegerszegi Cserépkályhagyárral. Tevékenységi köre cserépkályhagyártással, sírkő- és lámpafej gyártással egészült ki, ez utóbbiak gyártását 1991-ben leállították és átadták más vállalatnak. 1991-ben az Állami Vagyonügynökség és az angol IMI Securities Ltd. London zártkörű alapítással létrehozta a Zalakerámia Részvénytársaságot. A tulajdonosok szintén ebben az évben vezették be a cég értékpapírjait a Budapesti Értéktőzsdére, továbbá a bécsi, a londoni, a müncheni, és New Yorki tőzsde is jegyezte. 1995-ben az Rt., az eddig elért piaci pozíciójának megtartása és bővítése érdekében, megvásárolta a romhányi Rékerámia Rt-t, így a gyártókapacitását tovább növelte. 1998-ban a Zalakerámia folytatta terjeszkedését, és megvásárolta a budapesti székhelyű Pietra Rt-t. A gyáregység veszteséges működése miatt közel egy év után leállította annak termelő tevékenységét, és a területén disztribúciós központot, mintaboltot, raktárt alakított ki. 1999-ben tulajdonosváltás történt, a részvények döntő többségét az Arago Befektetési Holding Rt. szerezte meg. A beruházásoknak

¹Zalakerámia Zrt: Történeti áttekintés [online dok.] Letöltés időpontja: 2017.03.01. Hozzáférés: URL: <http://www.zalakeramia.hu/menu/rolunk>

köszönhetően a Zalakerámia Rt. éves termelőkapacitása több mint 2 millió m²-rel bővült. A 2003-as 2004-es évek szintén a tulajdonosváltásról szóltak. Elsőként a tulajdonosi részesedést az Intergazprom Invest Holding Rt. (I.G. P.I. Rt.), majd az Általános Értékforgalmi Bank Rt, a Lasselsberger GmbH, és végül a budapesti székhelyű Lasselsberger Ceramics Kft. szerezte meg. 2005-ben a Lasselsberger Ceramics Kft. felvásárolta a Zalakerámia összes részvényét, így egyedüli tulajdonos lett, a társaság zártkörű részvénytársaságként működött tovább, a részvények tőzsdei értékesítését megszüntették. 2006-ban a Lasselsberger GmbH vette át a cég közvetlen irányítását, miután a Lasselsberger Ceramics Kft. beolvadt a Zalakerámia Zrt-be. Szintén ettől az évtől kezdve a mai napig a ZTE KK férfi kosárlabdacsapat névadó támogatója lett. Az utolsó változás a tulajdonosi körben 2008-ban következett be, amikor a Lasselsberger GmbH tulajdonában lévő LB Ceramics Beteiligungs GmbH szerezte meg a minősített többségű befolyást biztosító szavazati jogot. 2013, 2014, 2016 a beruházások évei. 2013-ban a tófeji gyáregység B4 üzemében digitális nyomtatási technológia került bevezetésre, aminek eredményeképpen új formátumok jelentek meg. A következő évben a B3 üzemben is bevezették ezt a technológiát. 2016-ban a romhányi gyáregység egyik üzemében új gyártósor beruházást indítottak, ami 2017 áprilisában fejeződött be. A beruházás eredményeként a gyáregység kapacitása 2,5 szeresére növekedik, továbbá jelentős létszámbővítés is megvalósul. 2017. január 1-től a társaság lett a zalaegerszegi Sport- és Rendezvénycsarnok névadó szponzora. A szerződést a város vezetősége 10 éves időtartamra kötötte a Zalakerámia Zrt-vel.

2.2 Telephelyek

A Zalakerámia termelése a tófeji és romhányi gyáregységekben folyik, a burkolólap előállításának alapjául szolgáló mészkődarát Sümegen állítják elő, a beszerzéssel, értékesítéssel kapcsolatos teendőket, illetve az anyagég felé a pénzügyi kimutatásokat a budapesti központban végzik.

Tófeji gyáregység

A Zala megyei Tófejen található a társaság székhelye, itt beltéri falburkoló lapokat és padlóburkoló lapokat gyártanak. Az alábbi üzemekben folyik a termelés.

- Agyag üzem: A tófeji gyáregység nagy előnye a romhányi gyáregységgel szemben, a gyáregység közvetlen szomszédságában elhelyezkedő saját tulajdonú

agyagbánya. Innen a kiváló minőségű agyag kitermelése külszíni fejtéssel történik. (Részletezése az 4.2 pontban) Ennek köszönhetően a társaság jelentős szállítási, készletezési költséget takarít meg, nincsen kiszolgáltatva szállítási határidőnek és áremelésnek sem.

- Massza előkészítő üzem: Az alapcsempe masszáját állítják elő. Részletezése az 4.2 pontban.
- Máz előkészítő üzem: Az úgynevezett engób, fedőmáz és dekoráló mázak keverése történik ebben az üzemben. Részletezése az 4.2 pontban.
- B2, B3, B4 burkolólap üzemek: Az üzemekben történik a bisquit lap égetése, mázazása, dekorálása és újbóli égetése. A B3 és B4 üzemek utolsó beruházása a digitális nyomtatási technológia volt 2013-ban és 2014-ben. Ez egy számítógép által vezérelt irányított festési alkalmazás. 7 festék felhasználására ad lehetőséget ez a berendezés. A beszkenelt mintát, fényképet a festékek keverésével élethűen festi rá az alatta elhaladó burkolólapra.
- Dekor üzem: Különböző formátumú dekorált burkolólapokat (középdekorok), és szegélyeket gyártanak.
- Vágó üzem: A burkolólapok vágását és hálóra ragasztását végzik itt.
- TMK üzem: Tervszerű megelőző karbantartó üzem. A feladatok, biztosítani az üzemek működését esztergályos, marós, szerszámkészítő és lakatos munkákkal.
- Mintaanyag üzem: A bevezetésre kerülő termékek bemutatására szolgáló állványok tablójának bemintázása történik itt. Az állványok a szerződött viszonteladóknál és a mintaboltokban kerülnek kihelyezésre. Véleményem szerint a mintaanyag üzem tevékenysége a sikeres értékesítés egyik alappillére, hiszen a vevők az üzem munkája által találkoznak először a társaság termékeivel.



2. ábra: A Zalakerámia bemintázott állványai
Forrás: Zalakerámia Termék Katalógus

2002-ben bezárásra került a B1 burkolólap üzem, ahol egyszerűetett lapokat gyártottak 1973 óta. A fritt üzem termelése 2004-ben fejeződött be, itt kerámia mázat, és a burkolólap gyártásához szükséges máz alapanyagot állítottak elő.

Romhányi gyáregység

A Nógrád megyei Romhányban fagyálló és gres padlóburkoló lapokat gyártanak. A gyáregység két üzemmel rendelkezik. Az R1 burkolólap üzemben jelenleg is folyik a termelés, míg az R2 üzemben egy új gyártósort telepítettek, a beruházás 2017 első felében fejeződött be.

Sümegei mészkőőrlelő üzem

A burkolólap masszájának egyik alap összetevőjét, a mészkődarát állítják itt elő, aminek az első lépése a robbantás utáni kitermelés. Ezt a műveletet egy megbízott cég végzi. A köveket átszállítják a mészkőőrlelő üzembe, ahol először az őrlő gépházba, majd az őrlőmalomba kerülnek. Egy kalapácsos törő gépsoron 5 mm-es őrlemény készítenek, majd a golyós malomban koptatják a követ. Utolsó lépés a csőmalom, ahol a megfelelő szemszerkezetet folyamatosan mérik. A megőrölt mészkődarát a tófeji gyáregységbe szállítják.

Budapesti központ

1998-ban NDC disztribúciós központ néven azzal a céllal hozták létre, hogy megkönnyítsék a társaság termékeinek az egész országban történő értékesítését. Nagykereskedelmi és kiskereskedelmi raktárral rendelkező Budapesten, a Jászberényi úton. A központ ebben a formában 2010-ben befejezte működését, megszüntették a nagykereskedelmi raktárt. A kiskereskedelmi raktár továbbműködött és jelenleg a Jászberényi úti, József körúti, Auchan és Újbuda Center mintaboltokat látja el készlettel. A központ elköltözött egy a Grassalkovich úton lévő irodaházba. Jelenlegi feladata a Zalakerámia tevékenységének irányítása és adatszolgáltatás az anyacég felé.

2.3 Számviteli politika

A Zalakerámia Zrt. a számviteli politikáját a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény alapján készítette el. A számviteli politikát összefoglalóan az adott vállalkozásra vonatkozó döntések és szabályozások összességéként lehet definiálni. A számviteli politika tartalmától a vállalkozás csak annak módosításával térhet el. A számviteli politika összeállítását, és annak esetleges későbbi módosítását az arra illetékes személynek jóvá kell hagynia. A Zalakerámia esetében a jóváhagyó a gazdasági igazgató. A számviteli törvény 4. § (1) bekezdése kimondja, hogy „ *A gazdálkodó működéséről, vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről az üzleti év könyveinek zárását követően, e törvényben meghatározott könyvvezetéssel alátámasztott beszámolót köteles – magyar nyelven készíteni.*”² Ennek értelmében a Zalakerámia kettős könyvitelt vezet, és éves beszámolót készít. Az éves beszámolónak megbízható, valós képet kell mutatnia a társaság vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetéről. Az éves beszámoló részei a mérleg, az eredménykimutatás, és kiegészítő melléklet. A társaságnak az éves beszámoló elkészítésekor üzleti jelentést is kell készítenie.

Mérleg

*A mérleg olyan számviteli okmány, amely az eszközöket és forrásokat adott időpontra vonatkozóan, megfelelően értékelve, pénzértékben összesítve, előírt szerkezetben tartalmazza.*³ Az éves beszámoló mérlegének

- a mérlegfőcsoport
- mérlegcsoport
- mérlegtétel tagolást kell követnie.

Két típusát különböztetjük meg, a kétoldalas formátumút és a lépcsőzetes formátumút. A Zalakerámia kétoldalas formájú, „A” változatú mérleget készít, baloldalon az eszközöket, jobb oldalon a forrásokat mutatja ki. Él az összevonás lehetőségével, mert a társaság működése során az alábbi eszközök és források előfordulása nagyon csekély:

A. II. 4. Tenyészállatok

B. I. 3. Növendék-, hízó- és egyéb állatok

F. I. Hátrasorolt kötelezettségek nem kerülnek alábontásra.

² 2000. évi C. törvény a számvitelről [2017.03.08-án hatályos állapot szerint]

³ Sztanó Imre: A számvitel alapjai. Budapest: Perfekt, 2015. p. 107.

Továbbá új sort, az F. III. 11 (Hosszú lejáratú hitelek 1 éven belül esedékes része) sort, építette be, azzal a céllal, hogy megkülönböztesse a rövid lejáratú kölcsönöktől és hitelektől.

Eredménykimutatás

A kettős könyvitelt vezető vállalkozásoknak kötelező összeállítani az eredménykimutatást. „Az eredménykimutatás olyan számviteli okmány, amely egy adott időszak hozamait, ráfordításait és eredményét mutatja, pénzürtékben kifejezve, meghatározott szerkezetben.”⁴ Összköltség eljárással vagy forgalmi költség eljárással készített eredménykimutatást különböztetünk meg.

A Zalakerámia összköltség eljárású eredménykimutatást készít, új sorokat nem épített be.

Kiegészítő melléklet

A kiegészítő melléklet a mérleg és eredménykimutatás szöveges magyarázata, továbbá olyan kiegészítő információval szolgál a tulajdonosok, hitelezők, befektetők számára, amelyek a mérlegből és eredménykimutatásból nem olvashatók ki.

A kiegészítő melléklet felépítése:

1. Általános rész
2. Specifikus rész
3. Tájékoztató rész
4. Cash flow- kimutatás

Üzleti jelentés

„Az üzleti jelentés célja, hogy az éves beszámoló adatainak értékelésével úgy mutassa be a vállalkozó vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetét, az üzletmenetet, a vállalkozó tevékenysége során felmerülő főbb kockázatokkal és bizonytalanságokkal együtt, hogy ezekről - a múltbeli tény- és a várható jövőbeni adatok alapján - a tényleges körülményeknek megfelelő, megbízható és valós képet adjon.”⁵

A Zalakerámia a számviteli politikájában meghatározza az üzleti évet. Az üzleti év az az év, amiről a beszámolót készítik, 12 hónap, január elseje és december 31 között.

⁴ Sztanó Imre: A számvitel alapjai. Budapest: Perfekt, 2015. p. 126.

⁵ 2000. évi C. törvény a számvitelről 95§ (1) bekezdés [2017.03.08-án hatályos állapot szerint]

Az üzleti év fordulónapja december 31, a mérlegkészítés időpontja január 31.

A Zalakerámia az állományban lévő eszközeinek értékcsökkenését lineáris leírással, havonta állapítja meg, maradványértéket nem határoz meg.

Költségeit kizárólag az 5. Költségnemek számlaosztály számláin könyveli.

A társaság értékelési tartalékot nem mutat ki. Ennek oka, hogy sokrétű eszközállománnyal rendelkezik, amelyek aktuális piaci árának megszerzése túl nagy költséggel járna.

A pénzügyi instrumentumok esetében nem alkalmazza a valós értéken történő értékelést.

A Zalakerámia Zrt. a számviteli politikájának keretében elkészítette:

- az eszközök és források leltárkészítési és leltározási szabályzatát
- az eszközök és források értékelési szabályzatát
- az önköltségszámítás rendjére vonatkozó belső szabályzatot
- a pénzkezelési szabályzatot
- a számlarendet
- a bizonylati szabályzatot

Letétbe helyezés és közzététel

A vállalkozásoknak kötelező letétbe helyezni és közzétenni az elkészített beszámolójukat. Továbbá a vállalkozás székhelyén biztosítani kell, hogy az alkalmazottak is megtekinthessék azt. A letétbe helyezésnek és közzétételnek eleget tesz a Zalakerámia akkor, amikor az éves beszámolóját és a könyvvizsgálói záradékot elektronikus úton a Céginformációs és Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgáltatásnak megküldi a tárgyév mérlegfordulónapját követő 5. hónap utolsó napjáig.

2.4 Integrált vállalatirányítási rendszer

Az 1998. január 1-től használt Scala integrált vállalatirányítási rendszert váltotta a 2008. május 1-én bevezetett német "Systeme, Anwendungen und Produkte in der Datenverarbeitung" (Rendszerek, alkalmazások és termékek az adatfeldolgozásban; továbbiakban SAP) integrált vállalatirányítási rendszer. A SAP a világ vezető vállalatirányítási rendszere, ami egy integrált ügyviteli és termelésirányítási programcsomag.

Leegyszerűsítve a váltásra azért volt szükség, mert a Lasselsberger Csoport többi tagja már ezt a vállalatirányítási rendszert alkalmazta. Arra a következtetésre jutottam, hogy a vállalatvezetésnek ennél sokkal összetettebb célja volt, amit én több lépésben fogalmazok meg és az alábbi ábrán szemléltetek.



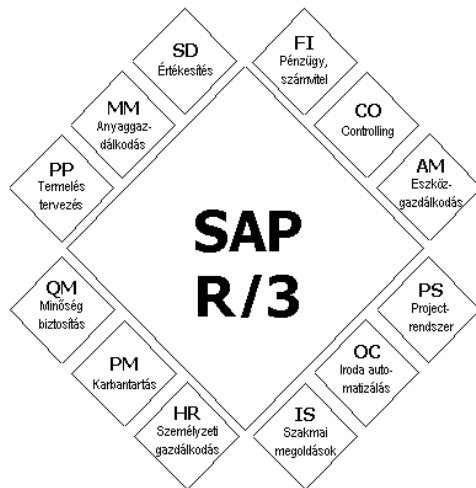
3. ábra: Forrás: Saját szerkesztés

Első lépés volt tehát, hogy a cégcsoport minden tagja az SAP rendszert alkalmazza. Második lépés, hogy a rendszerben olyan beállításokat hajtsanak végre, amellyel a társaságok elsődlegesen az osztrák számlakeret-tükör alapján osztrák számlaszámokra, másodlagosan saját nemzeti számlatükörük alapján saját nemzeti számlaszámokra könyveljenek (részlet az alkalmazott számlakeret-tükörből az 1. számú mellékletben). Ezzel az adatok könnyebb feldolgozhatóságát, összehasonlíthatóságát tették lehetővé cégcsoporton belül, hiszen ugyanazon a főkönyvi számon minden tagnál ugyanaz a tartalom jelenik meg eltérő számokkal. Vagyis megteremtették a „közös nyelvet” a számvitelben.

Az első két lépés már megtörtént, a harmadik lépés a cégcsoport jövőbeni terve, a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (továbbiakban IFRS), azaz az IFRS-ek bevezetése. Pontosabban nem csak terve, hiszen valószínűsíthető, hogy a jövőben minden vállalkozásnak az IFRS-t kell alkalmaznia. Az Európai Unió számos lépést tett és tenni fog ennek elérése érdekében, illetve a magyar kormány 2015. június 12-én kihirdetett határozata – 1387/2015. (VI. 12.) Korm. határozata a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok egyedi beszámolási célokra történő hazai alkalmazásáról – kimondja, hogy 2017. január elsejétől kötelező IFRS- t alkalmazni „azon vállalkozások számára, amelyek

értékpapírjait az EGT bármely tagállamának szabályozott piacán forgalmazzák”⁶, és a hitelintézetek számára. Véleményem szerint az azt követő években fokozatosan bővül a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardokat kötelezően alkalmazók köre.

A SAP rendszer felépítése⁷



4. ábra: SAP modulok
Forrás: Zalakerámia SAP kézikönyve

Az SAP rendszer több modulból épül fel. A társaságnak a rendszer használati jogának megvásárlásakor el kellett dönteni, hogy mely modulokat alkalmazza. Kötelezően csak a program bázisát kell megvásárolni. A Zalakerámia a Logisztika-, a Számvitel-, Emberi erőforrások-, Alkalmazásokat átfogó funkciók modulok közül, az első kettőt vásárolta meg.

Logisztikai modulok

- MM modul (Materials Management) – Anyaggazdálkodás

A modul támogatja a rendeléssel, anyagbeszerzéssel, anyagbevételezéssel és számlaellenőrzéssel, a készletgazdálkodással, raktározással, leltározással kapcsolatban felmerülő feladatokat. Itt valósítható meg a szállítókkal való kapcsolattartás, a szállítási feltételek teljesülésének ellenőrzése. Kapcsolatban áll a számvitel és controlling modulokkal.

- PP modul (Product Planning) – Termelésirányítás

Feladata a termelőfolyamat megtervezése, az ahhoz szükséges feltételek megteremtése, a megvalósulás és az eredmény ellenőrzése. Közvetlen kapcsolatban áll az anyaggazdálkodás és értékesítés modulokkal.

⁶ Magyar Közlöny: 1387/2015. (VI. 12.) Korm. határozat [online dok.] Letöltés időpontja: 2017.04.05.
Hozzáférés: URL: <http://www.kozlonyok.hu/nkonline/MKPDF/hiteles/MK15080.pdf>

⁷ Zalakerámia SAP kézikönyve

- SD modul (Sales Distribution) – Értékesítés

Az értékesítéssel kapcsolatos összes információt tartalmazza. Nyilvántartja az értékesítési csatornákat, üzletkötőket, az üzleti partnerekkel kötött szerződéseket, az értékesítendő termékeket, eladási árakat, a szállítást, számlázást. A számvitel modullal áll kapcsolatban.

Számvitel modulok

- AM modul (Assets Management) – Tárgyi eszköz gazdálkodás

Minden olyan feladat elvégzését segíti, amelyek a tárgyi eszközzel kapcsolatban felmerülnek. Pl.: bekerülés, aktiválás, értékcsökkenés elszámolás, selejtezés, analitikus nyilvántartás... stb.

- FI modul (Financial Accounting) – Pénzügy – Számvitel

A modul a gazdasági események könyvelését, havi, éves zárások elkészítését, analitika vezetését, mérleg összeállítását, lekérdezések, listák készítését... stb szolgálja. Összefoglalóan az általános könyvelést támogatja, és pénzügyi információkkal lát el. Kapcsolatban áll a kontrolling modullal.

- CO modul (Controlling) – Kontrolling

A modul feladatai közé tartozik a költségek tervezése, ellenőrzése, a jövedelmezőség elemzése, döntések előkészítése a vállalat felső vezetése és tulajdonosai számára.

3. Termelési folyamat számvitele⁸

Termelés alatt mindazon gazdasági folyamatokat értjük, amely során a vállalkozások anyagi javakat állítanak elő fogyasztói szükséglet kielégítése céljából. A termelési folyamat eredményeként beszélhetünk

- befejezetlen termelésről
- félkésztermékekről és
- késztermékekről,

azaz összefoglalóan a saját termelésű készletekről.

Befejezetlen termelés körébe, mindazon termékek tartoznak, amelyek megmunkálás alatt állnak, vagy további megmunkálásra várnak. A további megmunkálásnál fontos

⁸ Kardos Barbara – Veress Attila – Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Budapest: Saldo Kiadó, 2012. ISBN 978-963-638-418-0

szempont, hogy olyan termékekről legyen szó, amelyeken legalább egy lényeges munkaműveletet végrehajtottak.

Félkésztermékek csoportjába azok a termékek tartoznak, amelyek a vállalkozásnál legalább egy teljes megmunkálási folyamaton keresztülmentek, raktárra lehet venni, de még nem tekinthető készterméknek.

Késztermékek: Azok a termékek, amelyek az összes megmunkálási folyamaton átmentek, megfelelnek a hazai és nemzetközi előírásoknak, illetve raktárra vételük megtörtént, és értékesíthetők.

3.1 Törvényi előírások

A termelő tevékenységet folytató vállalkozások termékük előállításához eszközöket, tárgyakat és természetesen munkaerőt használnak fel. Ezeket összefoglalóan erőforrásoknak nevezzük. „Az erőforrás-felhasználások pénzben kifejezett értékét”⁹ költségnek nevezzük. Azokat a költségeket, amelyek a felmerülésük pillanatában pontosan beazonosíthatók, hogy a vállalkozás mely tevékenységéhez, költségviselőjéhez kapcsolódnak, közvetlen költségeknek, azokat a költségeket, amelyeknél a felmerülés pillanatában a tevékenység helyett a felmerülés helye, azaz a költséghelye határozható meg, közvetett költségeknek nevezzük. A költségeket a vállalkozásoknak minden esetben könyvelniük kell. Könyvviteli elszámolásukra törvényi előírások vonatkoznak, amelyek a következők:

- „Az 5. számlaosztály a költségeket költségnemek szerint csoportosítva kell, hogy tartalmazza.
- Az 5. számlaosztályon belül – az eredménykimutatást összköltség eljárással készítő vállalkozónak – elkülönítetten kell kimutatni az – egyébként költségnemnek, költségmegtérülésnek nem minősülő – aktivált saját teljesítmények tárgyevi értékeinek változását, mint a vele azonos nagyságú közvetlen költségek fedezetét, és az értékesítésre nem került teljesítmények közvetlen önköltséggel azonos értékét.
- A kiegészítő mellékletben a forgalmi költség eljárás szerinti eredménykimutatást készítő vállalkozásnak be kell mutatni az aktivált saját teljesítmények értékének

⁹ Kardos Barbara – Veress Attila – Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Budapest: Saldo Kiadó, 2012. p. 13



részletezését és a költségek költségnemenkénti megbontását a törvény 2. számú mellékletének megfelelő részletezettséggel.

- *A 8. számlaosztály forgalmi költség eljárással készülő eredménykimutatáshoz többek között tartalmazza az értékesítés közvetlen költségeit és az értékesítés közvetett költségeit (ezen belül az értékesítési, forgalmazási, az igazgatási és egyéb általános költségeket).*
- *A 6-7. számlaosztályok – a gazdálkodó döntéseinek megfelelően – használhatók a vezetői információk biztosítására. A számlaosztályok alkalmazása lehetővé teszi a vállalkozáson belüli egységek elszámoltatását, a költséggazdálkodás, az önköltségszámítás rendszerének kialakítását.”¹⁰*

3.2 Termelési folyamat elszámolásának módszerei

A vállalkozásoknak a számviteli politikájukban kell rögzíteni, hogy melyik költségelszámolási technikát alkalmazzák. A választásnál figyelembe kell venni a vállalkozás tevékenységi körét, a készletelszámolás módszerét, a készletnyilvántartás és értékelés módját az eredménykimutatás összeállításának módját. Mindezek alapján a következő módszerek közül választhatnak:

- A költségeket kizárólag az 5-ös számlaosztályban könyveli, azaz csak költségnemenkénti elszámolást végez: Választhatja, hogy mennyiségi és értékbeni nyilvántartást nem vezet, vagy csak mennyiségi nyilvántartást vezet, vagy mennyiségi és értékbeni nyilvántartást vezet, és az önköltséget utókalkuláció módszerével határozza meg, vagy tervezett, és tényleges önköltséget alkalmaz a készletváltozások elszámolásánál.
- A költségeket elsődlegesen az 5-ös számlaosztályban, másodlagosan a 6-7-es számlaosztályban könyveli, azaz elsődleges költségnem, másodlagos költséghely, költségviselőnkénti elszámolást végez: Nyilvántartásának vezetésénél a fenti utolsó két változat közül választhat.
- A költségeket elsődlegesen a 6-7-es számlaosztályban, másodlagosan az 5-ös számlaosztályban könyveli, azaz elsődleges költséghely, költségviselőnkénti,

¹⁰ Kardos Barbara – Veress Attila – Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Budapest: Saldo Kiadó, 2012. p. 72-74.



másodlagos költségnem elszámolást végez: Nyilvántartás vezetésének választására ugyanaz vonatkozik, mint az előzőre.

- Költségmenenkénti elszámolást végez részleges 6-os könyveléssel
- Költségmenenkénti elszámolást végez munkaszámok használatával

3.3 Saját termelésű készletek állományváltozásai

A saját termelésű készletek állományának növekedését és csökkenését az 5. számlaosztályban az 581. Saját termelésű készletek állományváltozása (továbbiakban STKÁV) főkönyvi számra kell elszámolni. Az STKÁV Tartozik oldalán az állománycsökkenéseket, a Követel oldalán az állománynövekedéseket kell kimutatni. Tartozik egyenlege eredményt csökkent, Követel egyenlege eredményt növel.

Állománycsökkenések	Állománynövekedések
<ul style="list-style-type: none">• Értékesítés• Leltár hiány• Káresemény• Értékvesztés• Apport átadás	<ul style="list-style-type: none">• Készletre vétel• Leltár többlet• Visszaküldés értékesítésből• Értékvesztés visszairás

Az eredménykimutatásban szereplő saját termelésű készletek állományváltozását a mérleg adatai alapján következőképpen lehet kiszámolni: Saját termelésű készletek záró értéke – Saját termelésű készletek nyitó értéke.

3.4 Saját termelésű készletek bekerülési értéke

A saját termelésű készletek bekerülési értéke a közvetlen önköltség. Azt, hogy a közvetlen önköltség milyen költségeket tartalmazhat a 2000. évi C. törvény 51.§-a szabályozza. Minden olyan költséget magában foglal, amelyek a termék előállításánál közvetlenül felmerültek, az előállítással szoros kapcsolatba hozhatók, illetve megfelelő mutatók segítségével elszámolhatók. Fontos megjegyezni azokat a költségeket is, amelyeket az önköltség nem tartalmazhat. Ezek az értékesítési költségek és minden olyan

igazgatási és egyéb általános költségek, amelyek az előállítással közvetlen kapcsolatba nem hozhatók.

A közvetlen önköltség kiszámítására vonatkozó módszereket a vállalkozás számviteli politikájának keretében elkészített önköltségszámításra vonatkozó belső szabályzata tartalmazza. Az Önköltség – Számítási Szabályzat elkészítésének feltételét a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény 14.§ (7) bekezdése szabályozza az alábbiak szerint.

Az a vállalkozás köteles készíteni, akinek

- az értékesítés nettó árbevétele, levonva belőle az eladott áruk beszerzési értékét és a közvetített szolgáltatások értékét, meghaladja az 1000 M Ft-ot, vagy
- a költségnemek szerinti költségek együttes összege meghaladja az 500 M Ft-ot.

Annak a vállalkozásnak, aki a fenti határértékeket átlépi, az üzleti évet követő évtől a saját előállítású termékek önköltségét utókalkuláció módszerével kell meghatározni. A későbbiekben ennek a kötelezettségnek a teljesítése alól nem mentesül.

3.5 Önköltségszámítás¹¹

Az önköltségszámítás egy kalkulációs tevékenység, amelynek középpontjában mindig a létrehozott javakhoz felhasznált erőforrások pénzben kifejezett értékének meghatározása áll, függetlenül attól, hogy az önköltség meghatározása törvényi szabályozás miatt, vagy a vállalat belső információs igényének (árképzéshez, eredménytervezéshez, vagy bármilyen gazdasági kalkulációhoz) biztosítása érdekében történik.¹²

Önköltségszámítás fajtái

Az önköltségszámítást attól függően lehet megkülönböztetni, hogy azt mikor, mely időpontban végzik. Ez alapján beszélhetünk:

- Előkalkuláció: Vagyis a termelési tevékenység megkezdése előtt határozzák meg a termék várható önköltségét.
- Közbenső kalkuláció: Ellenőrzés és esetleges beavatkozás céljából termelési tevékenység közben határozzák meg a termék önköltségét.

¹¹ Kardos Barbara – Veress Attila – Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Budapest: Saldo Kiadó, 2012. ISBN: 978-963-638-418-0

¹² Kardos Barbara – Veress Attila – Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Budapest: Saldo Kiadó, 2012. p. 166.



- Utókalkuláció: A termelési tevékenység lezárását követően, valamint év végén az elszámolásokban gyűjtött költségek szerint állapítják meg a termék tényleges közvetlen önköltségét, ami az év végi értékelés alapját is képezi. Továbbá információt szolgáltat a következő évi kalkulációhoz is. A vállalkozások a termelés során felmerült költségeket az alábbi kalkulációs séma alapján csoportosíthatják, ami egyben az önköltség meghatározásának sémája is.

„Közvetlen anyagköltség

+ Igénybe vett szolgáltatás értéke

+ Közvetlen bérköltség

+ Kiegészítő fizetések, bérpótlékok, egyéb bér, prémium, jutalom

+ Személyi jellegű egyéb kifizetések

+ Bérjárulékok

+ Félkész termék továbbfelhasználása

+ Gyártási különköltség

Elszámolt közvetlen önköltség

+ Felosztásra került, elszámolás szempontjából közvetett költségek

-Melléktermék

Kalkulált közvetlen önköltség

+ Értékesítési költségek, egyéb általános költségek, felosztásra nem került igazgatási költségek

Teljes önköltség”¹³

Az utókalkuláció alkalmazásának alapfeltétele, hogy a vállalkozások könyveiben a fenti költségek úgy jelenjenek meg, hogy azok jól elkülöníthetők legyenek egymástól, pontosan meghatározzák, hogy mivel kapcsolatban merültek fel. Erre a Zalakerámia a költséghely, költségviselő, munkaszámra való könyvelést, azaz az úgynevezett gyűjtőszámra való könyvelést alkalmazza.

¹³ Kardos Barbara – Veress Attila – Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Budapest: Saldo Kiadó, 2012. p. 175

Az önköltség megállapításához ki kell számolni a befejezett termelés értékét, azaz az elkészült termékek előállítási költségét, az alábbi összefüggés alapján:

$$\begin{array}{r} \text{Nyitó befejezetlen termelés értéke} \\ + \text{Tárgyidőszaki összes ráfordítás (a fenti séma összes ráfordításai)} \\ \hline - \text{Záró befejezetlen termelés értéke} \\ \hline \text{Befejezett termelés értéke} \end{array}$$

3.6 Termelési folyamatban felhasznált anyagok számvitele¹⁴

A vállalkozások a termelő tevékenységük zavartalan működéséhez anyagokat is felhasználnak. Az anyagok a mérlegben a B.I.1. helyet foglalják el, azaz a forgóeszközök, azon belül a vásárolt készletek csoportjába tartoznak. A vásárolt készletek olyan eszközök, amelyeket a vállalkozások a termékek gyártásánál és/vagy a szolgáltatások értékesítésénél felhasználnak, vagy azért szereznek be, hogy azokat változatlan formában továbbértékesítsék. Anyagoknak nevezzük azokat a forgóeszközöket, amelyeket a vállalkozás az értékesítendő termék előállításánál, és/vagy szolgáltatás nyújtásánál használ fel. A felhasználás során elveszítik eredeti megjelenési formájukat és beépülnek a termékek és szolgáltatások értékébe. Az anyagok csoportjába tartoznak azok az anyagi eszközök is, amelyek a vállalkozás tevékenységét legfeljebb egy évig szolgálják, és egyszer vagy többször felhasználhatóak. Ilyenek például a munkaruha, szerszám, műszerek... stb.

Az anyagok bekerülési értékére, értékelésére vonatkozó szabályokat a számviteli politika keretében elkészített Értékelési Szabályzat tartalmazza. Az Értékelési Szabályzat alapja a vállalkozás folytatásának elve. („A beszámoló elkészítésekor és a könyvvizetés során abból kell kiindulni, hogy a gazdálkodó a belátható jövőben is fenn tudja tartani működését, folytatni tudja a tevékenységét, nem várható a működés beszüntetése, vagy bármilyen okból történő jelentős csökkenése.”)¹⁵ Az anyagok bekerülési értékét a következőképpen kell meghatározni:

- Beszerzés esetén: Beszerzési ár; Tartalma: Engedménnyel csökkentett, felárral növelt vételár; szállítási költség; közvetítői díjak; le nem vonható forgalmi adó; vám; illetékek, adók; felvett hitel, kölcsön meghatározott díja és jutaléka.

¹⁴ Kardos Barbara (és mások): Pénzügyi számvitel. Budapest: Perfekt, 2016 ISBN: 978-963-394-843-9

¹⁵ Helgertné Szabó Ilona – Kurcsinka Tamásné: Számviteli alapismeretek. Budapest: Saldo, 2008. p. 197.



- „Apportként átvétel: Létesítő okirat szerinti érték
- Térítés nélküli átvétel, ajándék: Az állományba vétel időpontjában ismert piaci érték, kivéve, ha a jogszabály eltérően nem rendelkezik
- Követelés fejében történő átvétel: Megállapodás, vagy vagyonfelosztási javaslat szerinti érték
- Csere útján történő beszerzés: Csereszerződés szerinti értéke
- Többlet esetén: Leltározás időpontjában érvényes piaci érték”¹⁶

Az anyagok nyilvántartásának módjáról szintén a vállalkozás dönt. Választhatja, hogy

- év közben folyamatos mennyiségi és értéknyilvántartást vezet: Ez esetben minden állományváltozást rögzíteni kell. A készletnövekedéseket tényleges beszerzési áron, vagy elszámoló áron kell elszámolni. Tényleges beszerzési áras elszámolás esetén a készletcsökkenések nyilvántartása
 - egyedi beszerzési áron, vagy
 - súlyozott átlagos beszerzési áron: csúsztatott átlagár vagy éves átlagár, vagy
 - FIFO módszerrel (First in – first out): lényege, hogy a nyitó állományból, majd a legkorábbi beszerzésből származó készleteket értékesítik, vagy használják fel először, ezáltal a záró állomány az utolsó beszerzésekből tevődik össze, vagy
 - elszámoló áron történhet.
- év közben folyamatos mennyiségi készletnyilvántartást vezet: anyagbeszerzést az 5. számlaosztályban anyagköltséggént, árubeszerzést a 8. számlaosztályban eladott áruk beszerzési értékeként (továbbiakban ELÁBÉ) kell elszámolni, majd év végén, a záró készlet FIFO módszerrel megállapított értékét készletre kell venni, az anyagköltség illetve az ELÁBÉ csökkentése mellett.
- év közben nem vezet sem mennyiségi, sem értékbeni nyilvántartást: a készletnövekedéseket az 5. vagy 8. számlaosztályban számolják el, készletcsökkenést év közben nem kell elszámolni, év végén kötelező a mennyiségi leltárfelvétel.

¹⁶ Kardos Barbara (és mások): Pénzügyi számvitel. Budapest: Perfekt, 2016. p. 64.

4. Zalakerámia Zrt. termelő tevékenységének bemutatása

A Zalakerámia tófeji gyáregységében beltéri fal- és padlóburkolólapokat, a romhányi gyáregységében fagyálló és gres padlóburkolólapokat állítanak elő. A termelő tevékenységnek az alapja a termelésprogramozás. Ez egy két hónapra előre, a vevői igények és az esetleges készlethiány figyelembevételével összeállított termelési terv. Tartalmazza, hogy melyik üzemekben, milyen formátumú burkolólapot, mikor, mennyi ideig gyártanak. Összeállítása a termékmenedzser feladata. A termelő tevékenység folyamatának megértéséhez szükség lesz néhány fogalom meghatározására, amelyek a következők:

- BOM = Bill Of Material, ami magyarul receptet jelent. A burkolólap gyártásához felhasznált összes alapanyagot és csomagolási anyagot is tartalmazza. Az önköltségszámítás alapja.
- M001 raktár: A logisztika alapanyagraktárja, ide érkeznek meg a beszerzés során vásárolt alapanyagok. A termelés innen közvetlenül alapanyagot nem használhat fel.
- P001 raktár: Üzemi raktár. A termelés ebből az alapanyagraktárból dolgozik.
- T001 raktár: Tranzit raktár. Szintén a termelés területéhez tartozik.
- H001 raktár: Késztermék raktár, ami már a logisztikához tartozik.

4.1 Alapanyagbeszerzés

A beszerzési tevékenység kulcsfontosságú szerepet tölt be a vállalkozások és természetesen a Zalakerámia életében is. A jól meghozott döntés biztosítja a társaság tevékenységének zavartalan működését, ezzel szemben a rossz időben meghozott döntés akár jelentősen hátráltathatja is. Ez alatt például a rendelésre történő gyártást értem. Ugyanis a túl későn leadott beszerzési megrendelés egyfajta lavinát indíthat el, mert ez által késik a beszállítás, késik a gyártás, és késik a termék kiszállítása is. A túl korán leadott beszerzési megrendelés, viszont készletfelhalmozást és felesleges pénzkötést eredményezhet. A Zalakerámiánál folyamatosan az optimális időben leadott beszerzésre törekednek, így túl korán illetve túl későn leadott megrendelés nem fordulhat elő.

A beszerzési tevékenység minden év elején a szállító kiválasztásával kezdődik. Egyszerre több szállítótól árajánlatot kérnek, amit ár és fizetési határidő figyelembevételével



elemeznek. A legjobb három közül interjú alapján választják ki azt, akivel éves szerződést kötnek. Ezt a szerződést rögzítik az alkalmazott vállalatirányítási rendszerben. Feltöltésre kerülnek a szállító azonosító adatai, a futamidő időtartama (1 év, ez idő alatt lehet megrendeléseket leadni), anyagok, nettó árak... stb. Egyedi megrendelési igény esetén előfordulhat, hogy új szállítót választanak, a fent leírtak alapján, azzal a különbséggel, hogy nem kötnek vele éves szerződést. Bizonyos anyagok beszerzése meghatározza magát a szállítót, vagyis ilyen esetben nincsen lehetőség a szállító kiválasztására.

Az anyagbeszerzési rendelés összeállításának és a szállító felé történő leadásának időpontját két tényező befolyásolja, amelyek a készletfogyás és a szállítási határidő.

Az SAP rendszer a termelésprogramozás alapján napra pontosan megmutatja, hogy a meglévő anyagkészlet meddig elegendő. Így a beszerző a rendelés beérkezését, a szállítási határidő figyelembevételével, arra az időpontra időzíti, amikor a meglévő készlet elfogyna. A leadott megrendelést a szállító köteles minden esetben visszaigazolni. A megrendelés beérkezésekor az anyagokat, mennyiségi és minőségi ellenőrzés után, bevételezik és az SAP rendszerben egy 45-tel kezdődő megrendelésszámú technikai számra kerülnek a számla beérkezéséig.

A társasághoz beérkező számlákat iktatják, majd a pénzügyi – számviteli osztályra kerülnek, ahol elsőként elküldik leigazolásra, az arra illetékes személyeknek. Azért, hogy nyomon kövessék az igazolásra elküldött számlákat, egy listát vezetnek, ahol feltüntetik, hogy mikor érkeztek be a számlák, kinek és mikor küldték el leigazolásra. A leigazololó köteles a számlára feljegyezni azt a munkaszámot, vagy költséghelyet, amellyel kapcsolatban történt a beszerzés. Jelen esetben a beszerző hagyja jóvá a számlát, és aláírás után visszaküldi a pénzügyi – számviteli osztálynak. A számlák a visszaérkezés után a 45-tel kezdődő megrendelésszámú technikai szám alapján, munkaszám, vagy költséghely hozzáadásával könyvelésre kerülnek, és a fizetési határidő betartásával pedig kifizetésre.

A Zalakerámia az anyagokról évközben folyamatos mennyiségi és értékbeni nyilvántartást vezet, az állományának növekedését tényleges beszerzési áron, csökkenését az SAP rendszer bevezetésével egyidejűleg csúsztatott átlagáron számolja el, a korábbi FIFO módszer helyett. Tényleges beszerzési ár az engedményekkel csökkentett, felárral növelt vételár, és szállítási költség. Az SAP rendszerben vezetett analitikus nyilvántartás tartalmazza az anyagok megnevezését, mely időpontban, milyen

beszerzési áron vásárolták, az anyagok mennyiségét, a mennyiségében és értékében bekövetkezett változásokat, illetve az értékvesztést és az esetleges visszairást.

A termelési tevékenység során az alábbi anyagokat szerzik be és használják fel:

- nyers- és alapanyagok: massa-, máz-, dekor-, csomagoló és egyéb anyagok
- segédanyagok: őrlési-, égetési-, egyéb segédanyagok, présszerszám segédanyagok
- üzem- és fűtőanyagok: gázolaj
- fenntartási anyagok: tartalék alkatrészek

4.2 Saját termelésű készletek előállítása a tófeji gyáregységben

A Zalakerámia Zrt. tófeji gyáregysége porózus falburkoló termékeket állít elő, „Biccottura rapida”, azaz kétszeres gyorségetéses technológiával.

A társaság a tulajdonában lévő külszíni agyagbányából nyeri a termékeinek előállításához szükséges agyagot, amit agyagdepóban tárol. A depóban pihentetett agyagot vedersoros kotrógéppel szállítoszalagon keresztül juttatják az agyagraktárba.

Innen kerül a massa előkészítő üzembe, ahol digitális mérleg segítségével további anyagokat adagolnak hozzá. Pontosan az alapcsempe receptje (BOM) agyagból, mészkódarából, folyósító adalékanyagból, és cseréptörmeléből tevődik össze. Az így



5. ábra: Bisquit lapok
Forrás: Saját fénykép

összeállított keveréket egy folytonos üzemű őrlőmalomba juttatják, ahol víz és egyéb anyagok hozzáadásával előállítják az alapcsempe masszáját. Majd a rezgőszítán átáramlott masszát egy gázüzemű úgynevezett atomizer szárító berendezésben porrá szárítják. Ezt az alapanyagot serleges felvonó

segítségével 14 portároló silóba tárolják be, és innen adagolják a B2, B3, B4 üzemek présgépeibe, ahol magas nyomással nyers lapot préselnek belőle. Szárítás után történik a bisquit, vagyis az alapcsempe égetés. A bisquit lapok tároló eszközökre kerülnek, amíg a mázólo szalagon megmunkálásuk nem folytatódik.



6. ábra: Máz felvitele
Forrás: Saját fénykép

A termelésprogramozás előírja, hogy milyen formátumú és típusú burkolólapot, mennyi ideig és mekkora mennyiségben $-m^2$ -ben számolva- gyártanak. Ez alapján a gyártás technológus összeállítja a mázigényt, és továbbítja a máz előkészítő üzembe, ahol elkezdik a paszta, máz készítését. A bemérési recepten lévő alapanyagokat őrlő malmokban megőrölik és pneumatikus szivattyúval keverő-tároló edényekbe juttatják. Az előállított máz minőségbiztosítását gyártásközi ellenőr felügyeli, és engedélyezi a B2, B3, B4 üzemekbe való szállítását.



7. ábra: Kész burkolólapok
Forrás: Saját fénykép

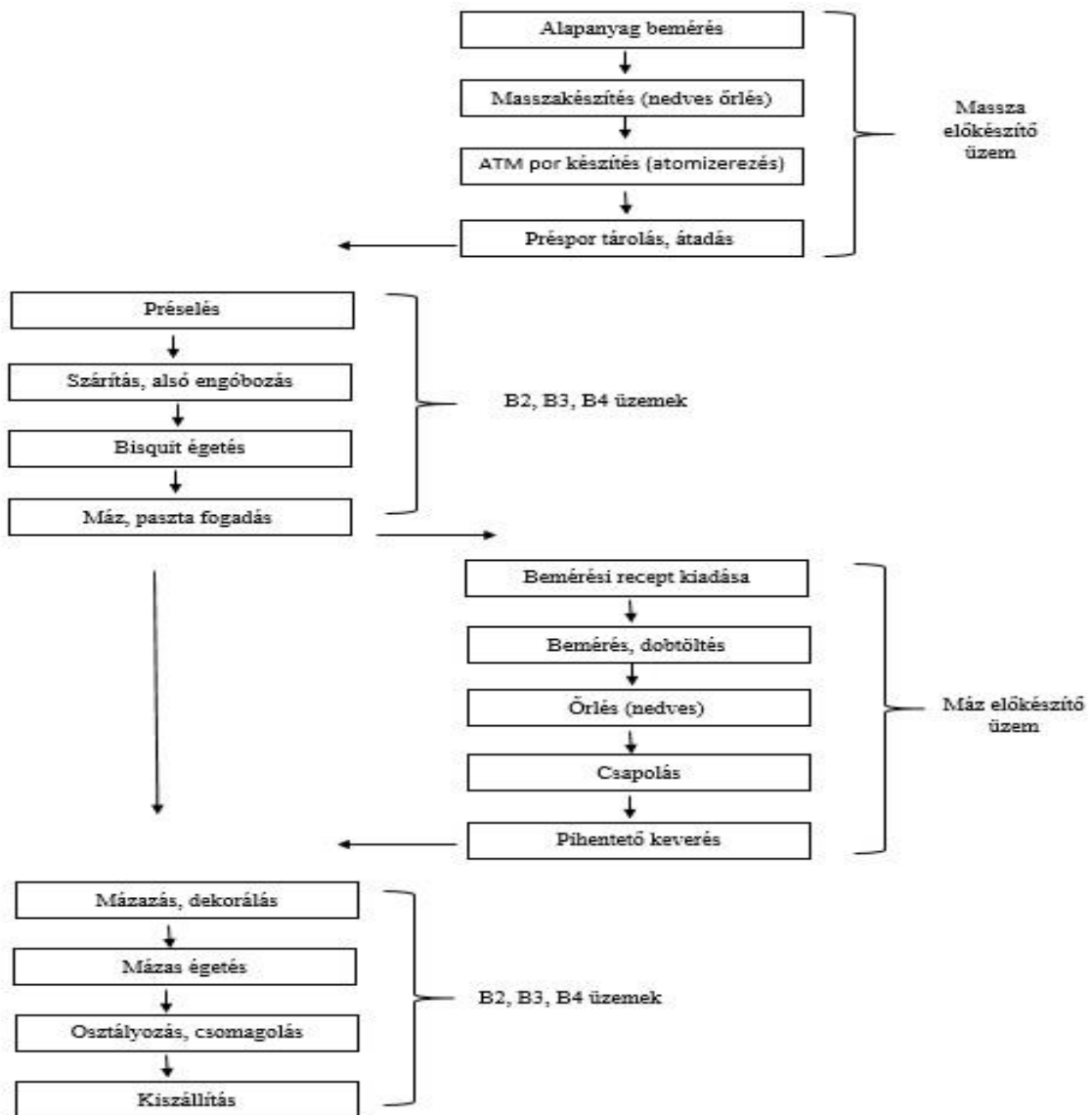
burkolólap tároló ládába kerül, és a csomagoló térbe szállítják.

Itt a készterméket osztályozzák, I. osztályú, vagy MS minősítést kap, és ennek megfelelően csomagolják, és átszállítják a késztermék raktárba.

Az üzemekben mázoló szalagon először vízpermetet kap a bisquit lap, azért, hogy az úgynevezett engób máz jobban a felületre tapadjon, majd az alapszint biztosító máz felvitele után a burkolólap dekorálása következik hengeres, vagy digitális módszerrel. A második égetés után a kész



Burkolólapgyártás folyamatábrája



8. ábra: Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia folyamatábrája alapján

A saját termelésű készletek előállításának SAP rendszerben történő lépései

1. A termelésprogramozás alapján a gyártástechnológus feladata összeállítani, hogy milyen alapanyagokra van szükség az adott burkolólapok előállításához.
2. Az összeállított anyagokat le kell foglalni az M001 alapanyagraktárban. Erre azért van szükség, mert a termelés ebből a raktárból közvetlenül nem használhat fel alapanyagokat.
3. Az alapanyagraktáros a lefoglalt anyagokat úgynevezett „MIGO könyveléssel” (azonnali készlet áthelyezés) áttárolja a P001 üzemi raktárba.



4. Az alapcsempe gyártásához szükséges cseréptörmeléket, és mészkődarát lefoglalni nem kell, mert a betárolása a P001 üzemi raktárban történik, itt tárolják ugyanis az ömlesztett alapanyagokat is.
5. A gyártástechnológus elkészíti a termeléshez szükséges mázigényt, és továbbítja a máz előkészítő üzembe, ahol az alapján előállítják a mázat, pasztát. A máz és paszta félkészterméknek számít, amit raktárra vesznek a P001 üzemi raktárban. A raktárra vétel az SAP rendszerben úgynevezett visszajelentéssel történik - naponta kell rögzíteni az elkészült félkésztermék mennyiségét az előző napi termelés alapján - és a máz előkészítő üzem technológusa készíti el. A visszajelentés annyit jelent, hogy az SAP rendszer a BOM (recept) alapján „beépíti” az alapanyagokat késztermékek értékébe, azaz alapanyagfelhasználás történik.
6. Az elkészült máz és paszta felhasználásával a B2, B3, B4 üzemekben legyártják a termelésprogramozásban előírt burkolólapokat.
7. A késztermékek mennyiségi és minőségi ellenőrzés után a T001 tranzit raktárba kerülnek. Visszajelentés alapján az SAP rendszer a BOM szerint a P001 üzemi raktárból felhasználja a félkésztermékeket és a csomagoláshoz szükséges alapanyagokat.
8. A késztermék raktáros „MIGO könyveléssel” raktárra veszi a késztermékeket a H001 késztermék raktárban.

Összefoglalva a termelés során az anyagfelhasználás, a félkésztermékek raktárra vétele, a termelésben való további felhasználása, a késztermékek raktárra vétele összesen 4 raktárban, raktárból valósul meg. A termelésben használt P001 üzemi raktárnak mindig van készlete, mert az alapanyagokat és félkésztermékeket is itt tárolják. A T001 tranzit raktárnak pedig csak a H001 késztermék raktárba történő áthelyezésig (1 nap) van készlete.

A termelési folyamat elengedhetetlen lépése a félkésztermékek és késztermékek minőségi ellenőrzése. A gyártásközi ellenőrök mintavétel alapján ellenőrzik a nedvességet, a méretet, a vastagságot, a hajlítószilárdságot, a törés- és kopásállóságot... stb, amelyeknek meg kell felelniük a rájuk előírt szabványoknak. Az Európai Unió meghatározta a burkolólapokra vonatkozó műszaki paramétereket az UNE-EN 10545 szabványcsomagjában. A Magyarországon hatályos Magyar Szabványok teljes

mértékben megegyeznek az Európai Unió által alkalmazott szabványokkal, és az MSZ EN ISO 10545 számozást viselik.¹⁷

A tófeji gyáregység 3 burkolólap gyártó üzemében 2016-ban összesen 9 különböző méretű burkolólapot és Bumzli lapot gyártottak. A Bumzli lapok, csak engób mázzal ellátott, kétszer égetett lapok, amelyeket a társaság külön rendelésre gyártja, nem tárolja, azonnal elszállításra kerülnek.

Formátumonkénti burkolólap gyártás mennyisége (adatok m²-ben)

Formátum	B2 üzemben termelt mennyiség	B3 üzemben termelt mennyiség	B4 üzemben termelt mennyiség	Összesen
150×150 mm	109 202,48			109 202,48
200×200 mm	369 327,44			369 327,44
200×250 mm	686 191,05	165 629,50		851 820,55
200×300 mm		572 074,62		572 074,62
300×300 mm		509 336,82		509 336,82
250×400 mm		32 343,5	792 962,1	825 305,6
250×503 mm			39 550,14	39 550,14
200×500 mm			374 336,6	374 336,6
200×600 mm			116 537,52	116 537,2
Egyéb			145 592,45	145 592,45
Összesen	1 164 720,97	1 279 384,44	1 468 978,81	3 913 084,22

1. táblázat: Forrás: Saját szerkesztés a Zalakerámia 2016-os termelés adatai alapján

A fenti táblázatból leolvasható, hogy a 200×250-es méretű burkolólapokat a B2 és B3 üzemben is, a 250×400-as méretű burkolólapokat a B3 és B4 üzemben is gyártanak. A legnagyobb kapacitással a B4 üzem működik, közel 1,5 millió m² burkolólapot gyártottak 2016-ban. A B3 üzem csaknem 1,3 millió m², a B2 üzem közel 1,2 millió m² burkolólapot gyártott.

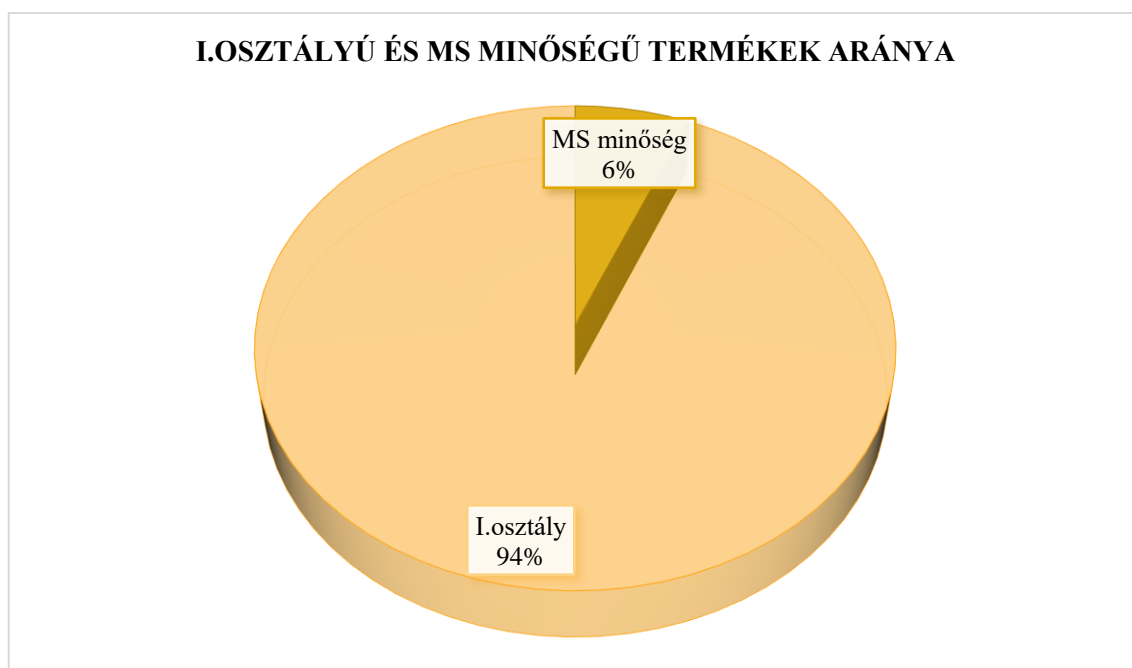
A leggyártott burkolólapok, minőségi ellenőrzést követően, I. osztályú vagy MS minősítést kapnak. Az MS minősítés alá eső termékek tulajdonságai eltérnek a szabványokban meghatározott értékektől, alacsonyabb árfekvésűek, mint az I. osztályú termékek, és utólagos reklamációt nem fogadnak el rájuk.

¹⁷Csempe Centrum: Kerámia burkolólapok tulajdonságai szabványai [online dok.] Letöltés időpontja: 2017.03.28. Hozzáférés, URL: http://www.csempecentrum.hu/gyakori_kerdesek/szabvanyok/

2016-ban gyártott I. osztályú és MS minőségű termékek mennyisége és aránya

Megnevezés	I.osztály m ²	Megoszlás %	MS minőség m ²	Megoszlás %	Összesen
150×150 mm	103 926,64	95,17	5 275,84	4,83	109 202,48
200×200 mm	353 335,48	95,67	15 991,96	4,33	369 327,44
200×250 mm	811 776,35	95,30	40 044,2	4,70	851 820,55
200×300 mm	532 014,66	90,43	40 059,96	9,57	572 074,62
300×300 mm	476 620,74	93,58	32 716,08	6,42	509 336,82
250×400 mm	770 616,5	93,37	54 689,1	6,63	825 305,6
200×500 mm	337 534,7	90,17	36 801,9	9,83	374 336,6
200×503 mm	35 969,72	90,95	3 580,42	9,05	39 550,14
200×600 mm	106 222,20	91,15	10 315,32	9,05	116 537,52
Összesen	3 528 016,99	93,64	239 474,78	6,36	3 767 491,77

2. táblázat Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia termelés adatai alapján



1. diagram Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia termelés adatai alapján

2016-ban a tófeji gyáregység B2-3-4 üzemek által gyártott burkolólapok 93,64%-a I. osztályú, 6,36%-a MS minősítést kapott. A 200×500 mm formátumú burkolólapokból gyártottak a legkisebb arányban I. osztályú terméket, viszont még így is meghaladják a 90%-ot. A legmagasabb arányú I.osztályú gyártás a 200×200 mm méretű burkolólapokból történt, pontosan 95,67% arányban.

4.3 A saját termelésű készletek bekerülési értéke, nyilvántartása, értékvesztése

A társaság saját termelésű készletei a következők,

- befejezetlen termelés és félkésztermékek: máz, paszta
- késztermékek: fal és padlóburkolólapok, középdekorok, szegélyek

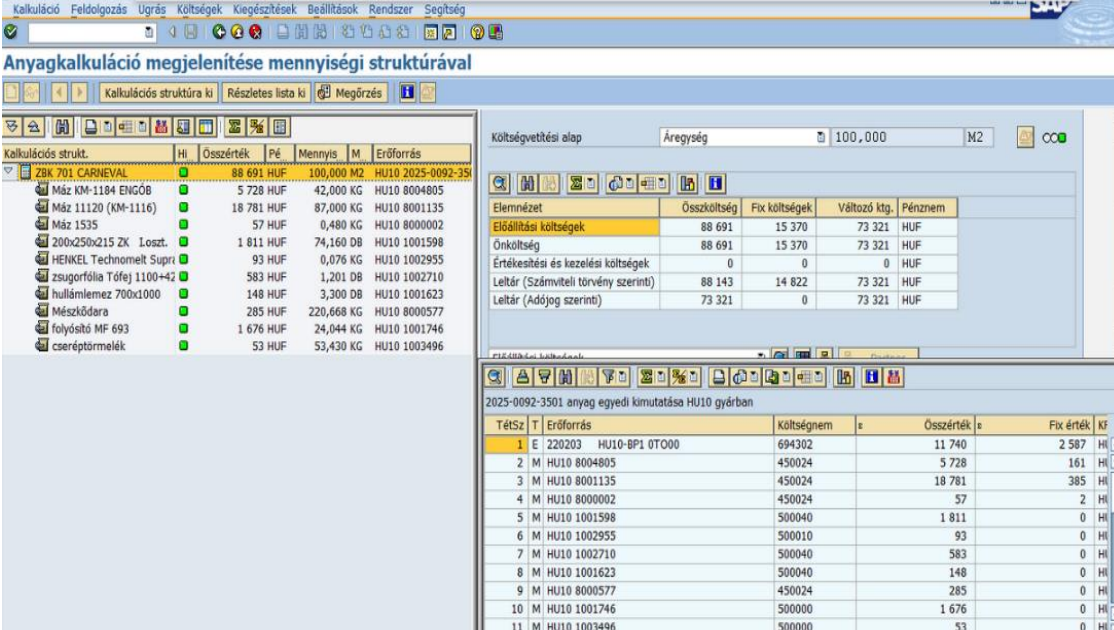
A Zalakerámia a számviteli törvényben az önköltségszámítási szabályzat elkészítésére megállapított értékhatárokat (3.4 pontban részletezve) meghaladta, ezért kötelesek voltak elkészíteni a szabályzatot, és a saját termelésű készletek önköltségét havonta elvégzett utókalkulációval határozzák meg. Az utókalkulációt adott hónap lezárását követően végzik el. Fontos, hogy minden szállítói számla le legyen könyvelve, költséghely, vagy munkaszám hozzáadásával, mert ez alapján azonosítható be, hogy mivel kapcsolatban történt a beszerzés. Az SAP rendszerben olyan beállításokat hajtottak végre, amely segítségével a rendszer figyelmeztet egy számla lekönyvelésekor, hogy költséghely, vagy munkaszám hozzáadása szükséges. Így gyakorlatilag nem fordulhat elő a költséghely és munkaszám megadása nélküli könyvelés.

Az önköltségszámításának tárgya, azaz kalkulációs egysége

- az adott hónap alatt termelt agyag, mészkódara; mennyiségi egysége: tonna,
- illetve az adott hónap alatt gyártott fal- és padlóburkolólapok, szegőcsempe, középdekor; mennyiségi egysége: m².

A kalkulációs lap (2. számú melléklet) korábban a Scala integrált vállalatirányítási rendszer alkalmazása mellett negyedévente került kiadásra. A SAP rendszer bevezetésével ez megszűnt. A kalkulációt a vállalatirányítási rendszerben hajtják végre. Az előállítási költséget a BOM és Rutin határozza meg. BOM az adott termék előállításához és csomagolásához szükséges anyagokat, a Rutin: A megmunkálási folyamat műveleteit tartalmazza. Ezek alapján a program kiszámolja az előállítási költséget.

Példa egy adott termék előállítási költségének kalkulációjára



Elemnézet	Összköltség	Fix költségek	Változó ktg.	Pénznem
Előállítási költségek	88 691	15 370	73 321	HUF
Onkoltségek	88 691	15 370	73 321	HUF
Értékesítési és kezelési költségek	0	0	0	HUF
Lejtár (Számvetéll törvény szerinti)	88 143	14 822	73 321	HUF
Lejtár (Adójog szerinti)	73 321	0	73 321	HUF

Télsz	T	Eroforras	költségnem	Összérték	Fix érték	KF
1	E	220203 HU10-BP1 0T00	694302	11 740	2 587	HI
2	M	HU10 8004805	450024	5 728	161	HI
3	M	HU10 8001135	450024	18 781	385	HI
4	M	HU10 8000002	450024	57	2	HI
5	M	HU10 1001598	500040	1 811	0	HI
6	M	HU10 1002955	500010	93	0	HI
7	M	HU10 1002710	500040	583	0	HI
8	M	HU10 1001623	500040	148	0	HI
9	M	HU10 8000577	450024	285	0	HI
10	M	HU10 1001746	500000	1 676	0	HI
11	M	HU10 1003496	500000	53	0	HI

9. ábra: Forrás: Zalakerámia SAP vállalatirányítási rendszere

A saját termelésű készletekről mennyiségben és értékben is vezetnek nyilvántartást, az állományának csökkenését az SAP rendszer bevezetésével standard áron számolják el, a korábbi FIFO módszer helyett. Az év végi értékelésnél összehasonlítják az előállítási költséget a mérlegkészítésig ismert, vagy várható eladási árakkal, és az alábbi esetekben számolnak el értékvesztést:

- 100%-os értékvesztés számolható el,
 - az 1 éve nem mozdult aktív késztermékekre, és félkész termékekre
 - 10 m² és 10 db alatti készletekre
- 50%-os értékvesztést kell elszámolni
 - a fél éve nem mozdult félkésztermékekre
 - a nem beárazott késztermékekre
- 25%-os értékvesztést kell elszámolni a negyed éve nem mozdult félkésztermékekre
- elfekvő, kifutó és kísérleti készletek 300 Ft/m², illetve 10 Ft/db értékig leértékelésre kerülnek
- a várható eladási ár mértékéig, ahol a nyilvántartási ár meghaladja azt.

5. Értékesítési folyamat számvitele¹⁸

Az értékesítés alatt a termékek és szolgáltatások vevőkhöz történő eljuttatását értjük, árbevétel realizálása mellett. Azaz az értékesítés folyamatát a nettó árbevétel alapján lehet figyelemmel kísérni. Az összköltség vagy forgalmi költség eljárással készült eredménykimutatás első három sora tartalmazza az árbevételt az alábbi bontásban:

01 Belföldi értékesítés nettó árbevétele

02 Exportértékesítés nettó árbevétele

I. Értékesítés Nettó árbevétele

Az értékesítés nettó árbevételeként kell elszámolni az üzleti évben eladott vásárolt és saját termelésű készletek általános forgalmi adót nem tartalmazó, engedményekkel csökkentett és felárral, ártámogatással növelt ellenértékét. A gazdasági esemény bizonylata az elismert, elfogadott számla.

Az értékesítés nettó árbevételének fenti bontása a tevékenység teljesítésének helye szerint történik. Belföldi értékesítés árbevétele a belföldi vevőnek eladott, exportértékesítés árbevétele a külkereskedelmi termékforgalomban külföldi vevőnek értékesített vásárolt és saját termelésű készletek értéke, függetlenül a kiegyenlítés pénznemétől, jellegétől (forint, deviza, valuta, termékimport). Továbbá „*belföldi értékesítés árbevételeként kell elszámolni a vámszabad és a tranzitterületen lévő vállalkozónak történő közvetlen értékesítés értékét, továbbá a vámszabad és a tranzitterületen lévő vállalkozónál a belföldi vállalkozónak, illetve a más vámszabad és tranzitterületen lévő vállalkozónak történő közvetlen értékesítés értékét.*”¹⁹

5.1 Vevőkre vonatkozó szabályok

Az értékesítés résztvevői a vállalkozások és a vevők. A vevők a mérlegben a B.II.1, azaz Forgóeszközök/Követelések/Követelések áruszállításból és szolgáltatásból helyet foglalják el. „*Követelések azok a különféle szállítási, vállalkozási, szolgáltatási és egyéb szerződésekből jogszerűen eredő, pénzértékben kifejezett fizetési igények, amelyek*

¹⁸ Kardos Barbara (és mások): Pénzügyi számvitel. Budapest: Perfekt, 2016. ISBN: 978-963-394-843-9

¹⁹ Kardos Barbara (és mások): Pénzügyi számvitel. Budapest: Perfekt, 2016. p. 360.



- *a vállalkozó által már teljesített, a másik fél által elfogadott, elismert, termékértékesítéshez, szolgáltatásteljesítéshez,*
- *hitelviszonyt megtestesítő értékpapír,*
- *tulajdoni részesedést jelentő befektetés értékesítéséhez,*
- *kölcsönnyújtáshoz, előlegfizetéshez (ideértve az osztalékkelőleget is) kapcsolódnak, valamint*
- *az egyéb követelések, ideértve a vásárolt követeléseket, a térítés nélkül és egyéb címen átvett követeléseket, a bíróság által jogszerűen megítélt követeléseket is.*"²⁰

A vevői követeléseket a következőképpen lehet csoportosítani,

- Pénznem szerint: Forint; deviza
- Lejárat szerint: lejárt (az időtartam vállalkozás egyéni döntése alapján kerül meghatározásra, pl.. 0-45 nap, 45-90 nap... stb.); le nem járt (éven belüli, vagy éven túli esedékesség)
- Biztosság szerint: Elismert; bizonytalan; behajthatatlan
- Keletkezés szerint: Eredeti; vásárolt követelés
- Időtartam szerint: Tartós; rövid távú követelés
- Tulajdonosi jelleg szerint: Kapcsolt; egyéb részesedési viszony, független
- Egyéb szempontok: Mérlegen belüli/kívüli; elszámolási viszony szerint követelés/tartozás

A vevők bekerülési értékére, értékvesztésére vonatkozó szabályokat a számviteli politika keretében elkészített Értékelési Szabályzat határozza meg. Ez alapján a bekerülési értéke lehet,

- Ft követelés: Elfogadott, elismert, ténylegesen kifizetett Ft összeg
- Devizás követelés esetén: Elfogadott, elismert devizaösszegnek a teljesítés napján érvényes, választott árfolyamon forintra átszámított összege

A vevőknél abban az esetben kell értékvesztést elszámolni, ha az adós minősítése alapján az üzleti év mérlegfordulónapján fennálló tartozását a mérlegkészítés időpontjáig pénzügyileg nem rendezte, és a várhatóan megtérülő összeg tartósan és jelentősen kisebb, mint a követelés könyv szerinti értéke. Ha a megtérülő összeg tartósan és jelentősen nagyobb, mint a követelés könyv szerinti értéke, akkor az értékvesztést visszaírással

²⁰ Sztanó Imre: A számvitel alapjai. Budapest: Perfekt, 2015. p. 263.

csökkenteni kell úgy, hogy a könyv szerinti érték nem haladhatja meg a követelés nyilvántartásba vételi értékét. A fent leírtakat a kiegészítő mellékletben be kell mutatni.

6. Termékértékesítés a Zalakerámia Zrt-nél

A Zalakerámia a termékeit belföldön és külföldön is egyaránt értékesíti. Belföldön a burkolólapok a végső felhasználóhoz közvetlen vagy közvetett úton jutnak el. Közvetlenül a Zalakerámia mintabolti hálózatán keresztül, közvetett módon pedig a társasággal kereskedelmi kapcsolatban álló üzleti partnereken keresztül. A külföldre történő értékesítés a tófeji vagy romhányi gyáregységből közvetlenül történik.

Értékesítés megoszlása (adatok %-ban)

Megnevezés	Megoszlás
Belföldi értékesítés	92,45
Külföldi értékesítés	7,55
Összesen	100,00

3. táblázat: Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia 2016-os értékesítés adatai alapján



2. diagram: Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia 2016-os értékesítés adatai alapján

A fenti diagramról leolvasható, hogy a Zalakerámia tulajdonképpen a belföldi piacra termel. Az exportértékesítés 8%-os aránya elenyészőnek tekinthető. Az okok

megállapításához további adatokra lesz szükség, amelyeket a következő pontban részletezek.

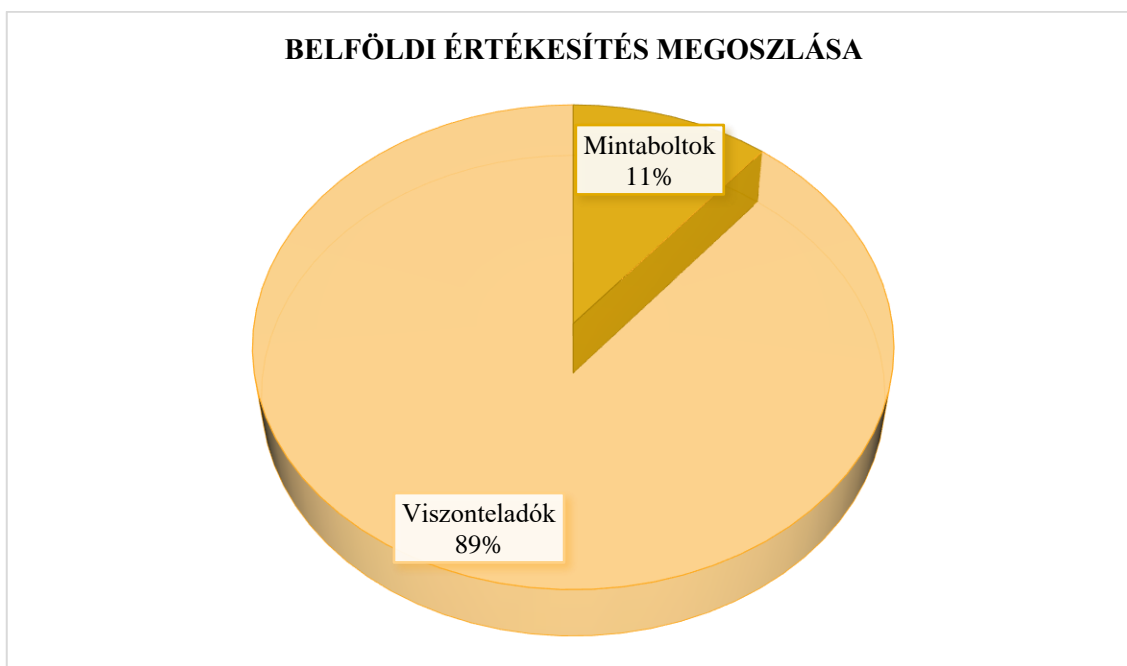
6.1 Belföldi értékesítés

A belföldön történő értékesítés viszonteladókon és mintaboltokon keresztül valósul meg.

Belföldi értékesítés megoszlása (adatok %-ban)

Megnevezés	Megoszlás
Viszonteladók	88,99
Mintaboltok	11,01
Összesen	100,00

4. táblázat: Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia 2016-os értékesítés adatai alapján



3. diagram: Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia 2016-os értékesítés adatai alapján

Megállapítható, hogy a vizsgált időszakban a belföldi értékesítés gyakorlatilag a viszonteladókon keresztül valósult meg. A Zalakerámia által működtetett mintaboltok részaránya csupán 11%.

A társaságnál eltöltött idő alatt arra a következtetésre jutottam, hogy a belföldi értékesítés kimagasló aránya, ami szinte megegyezik a viszonteladói értékesítéssel egyértelműen a széles termék palettának és a készlethiánynak köszönhető. Ugyanis a gyáregységek a jelenlegi gyártósor kapacitással nem tudnak mennyiségben és választékban annyi terméket előállítani, mint amennyit el tudnának adni. A viszonteladókkal kötött

kereskedelmi szerződés értelmében pedig a társaság elsősorban a viszonteladók igényeit, rendelkezéseit elégíti ki, mert amennyiben nem teszik, a kereskedelmi szerződésben meghatározott kötbért számolnak fel. Így a raktáron maradt készlet nem elegendő a nagyobb arányú mintabolti és exportértékesítésre.

6.1.1 Viszonteladók

A Zalakerámia a termékeit kereskedelmi szerződéssel rendelkező üzleti partnereknek, azaz viszonteladóknak értékesíti. A viszonteladókkal létesített kereskedelmi szerződést minden évben újra kell kötni. A szerződésben megállapodnak többek között az éves megrendelt mennyiségben, a fizetés módjában, a fizetési határidőben, a rendelkezésre álló hitelkeret nagyságában továbbá, hogy milyen feltételek teljesülése esetén kaphatnak különböző engedményeket. A kereskedelmi szerződés megkötését követően a viszonteladók a Zalakerámia termékkatalógusából kiválasztják és megrendelik azokat a termékeket, amelyeket értékesíteni fognak. Ez alapján a társaság biztosítja számukra a mintaanyag üzem által bemintázott, a termékek bemutatására szolgáló állványokat. A Zalakerámia az állványokat tárgyi eszközként tartja nyilván. Ha a megrendelt termékekből készlethiány áll fenn, akkor a termékmenedzser feladata a termelésprogramozást úgy összeállítani, hogy a készlethiányt rövid időn belül megszüntesse. A megrendelt termékek szállítását, a kereskedelmi szerződés alapján, vagy a Zalakerámia vagy a viszonteladó vállalja.

A társaság a kereskedelmi szerződésben meghatározott engedményeket márkatermékek és nem márkatermékek megvásárlása után adja, amelyek a következők lehetnek:

- A számla kiállításakor, a számla összegéből azonnal levont engedmény.
- Skontó: Meghatározott fizetési határidőn belül történő teljesítés után adott százalékban kifejezett engedmény.
- Rabatt - bónusz: Utólag adott, nem számlázott, a kereskedelmi szerződésben meghatározott időszak alatt, meghatározott teljesítmény elérése alapján, százalékban kifejezett engedmény.

A bónusz engedmény érvényesítéséhez a viszonteladónak a kereskedelmi szerződéssel egyidejűleg bónuszszerződést is kell kötni a társasággal. A pénzügyi osztály köteles a szerződést rögzíteni az SAP rendszerben. A bónuszszerződésre ugyanazok a feltételek vonatkoznak, mint a kereskedelmi szerződésre, vagyis minden év december hónapjában

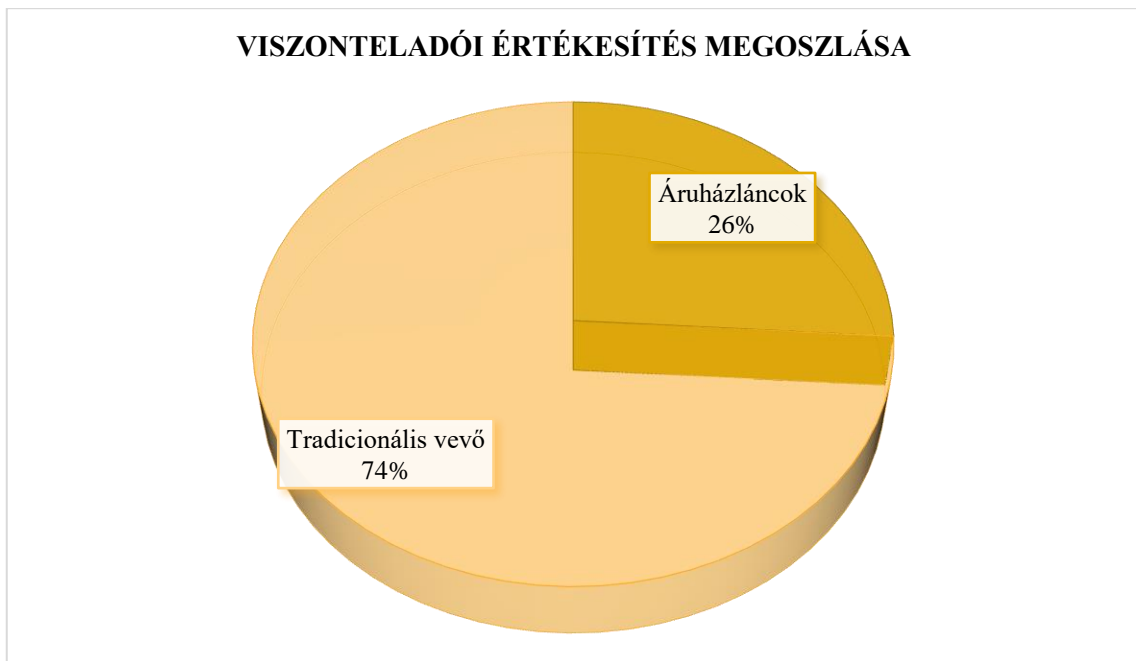
újra kell kötni. Azért ebben az időszakban, mert a viszonteladók már december hónapban leadhatják a rendelésüket a következő évre, és így a bónuszelszámolásnál ezt a mennyiséget is figyelembe veszik.

A Zalakerámia a viszonteladóit, mint tradicionális vevők és áruházláncok tartja nyilván.

Viszonteladói értékesítés megoszlása (adatok %-ban)

Megnevezés	Megoszlás
Tradicionális vevők	73,98
Áruházláncok	26,02
Összesen	100,00

5. táblázat: Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia 2016-os értékesítés adatai alapján



4. diagram: Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia 2016-os értékesítés adatai alapján

A viszonteladói értékesítés $\frac{1}{4}$ részét az áruházláncok alkotják, ami véleményem szerint elfogadható arány, tekintve, hogy az áruházláncok körébe pontosan 3 partner tartozik, míg a tradicionális vevők köre ennél jóval több partnert foglal magában.

A fenti csoportosításnak a bónusz engedmény elszámolásakor is van jelentősége.

A tradicionális vevők esetében a bónusz engedmény elszámolása negyedévente történik. A Zalakerámia bónuszlevélben értesíti a vevőket a kereskedelmi szerződésben meghatározott és elért teljesítmény alapján járó engedményről. A vevő által elfogadott engedmény a társaság vállalatirányítási rendszerében rendelésként kerül rögzítésre, és

mínusz összegben könyvelésre. A pénzügyi osztályon ezt az összeget összevezetik a vevő még fennálló tartozásával.

Az áruházláncok esetében a bónusz engedmény elszámolása havonta történik, a kereskedelmi szerződésben meghatározott és elért teljesítmény alapján. A bónuszlevelet az áruházláncok küldik el a Zalakerámiának. A jogosságot minden esetben ellenőrzi az arra illetékes személy. A jóváhagyás után a rögzítés, könyvelés, összevezetés megegyezik a fent leírtakkal. Az áruházláncok bizományosi szerződés megkötésével is vásárolhatnak. A szerződésben meghatározott mennyiség kiszállítását követően az áruházláncok kötelesek havonta a Zalakerámiának visszajelenteni a készletfogyást. A társaság ez alapján állítja ki utólag a számlát rövidebb fizetési határidővel. A területi képviselő feladata rendszeres időközönként leltározást végrehajtani, ellenőrzés céljából. A Zalakerámia bizományosi szerződés alapján kiszállított készletét, idegen helyen tárolt készletnek nevezzük.

6.1.2 Mintaboltok



10. ábra: Tófeji mintabolt

Forrás:

http://www.zalakeramia.hu/distributors/detail?id_dist=150

A Zalakerámia első mintaboltját Zalaegerszegen nyitotta meg a '90-es években. Jelenleg 14 mintaboltot üzemeltet, saját tulajdonú, vagy bérelt üzlethelységekben, amelyek Zalaegerszegen, Tófejen, Pécssett, Nagykanizsán, Miskolcon, Romhányban, Budakalászon, Szigetszentmiklóson és

Budapesten található. Budapesten a már meglévő 3 bolt mellé az elmúlt évek során még 3 boltot nyitottak, vagyis jelenleg 6 mintaboltban lehet a társaság által gyártott burkolólapokat megvásárolni. (Bécsi úton, József körúton, Soroksári utcában, Jászberényi utcában, Újbuda Centerben és Auchan, Étel udvarban).

A mintaboltok bemutatóteremként működnek, ezért külön raktárhelységgel is rendelkeznek. Ez alól kivételt képeznek a budapesti mintaboltok, mert a 6 mintaboltot összesen 3 raktár látja el készlettel. Véleményem szerint ez egyszerre előny és hátrány is. Előny, mert lehetőség nyílt olyan helyen is mintaboltot üzemeltetni, ahol az üzlethelység

méretéből és elhelyezkedéséből adódóan csak, mint bemutatóterem érvényesül, lásd Budapest Auchan, Újbuda Center. A hátránya ugyanezen két tényezőnek köszönhető, mert raktár nélkül a vásárló kénytelen felkeresni azt a mintaboltot, amelyik raktárral is rendelkezik, és így akár ott ki is fizetheti a vásárolni kívánt terméket. Ha a fent említett előnyök és hátrányok az egész társaságra vonatkozó hatását figyelem, számszerűsíteni kell, hogy a mintaboltok számának emelésével elért árbevétel meghaladja e az azok nyitásával és üzemeltetésével kapcsolatban felmerült költségeket.

A mintaboltokban a társaság által gyártott burkolólapokon kívül a burkoláshoz szükséges egyéb árukat is értékesítenek. Áruknak nevezzük azokat a nem tartós eszközöket, amelyeket a vállalkozás változatlan formában történő továbbértékesítés céljából vásárolt meg. Megkülönböztetünk:

- kereskedelmi árukat
- betétdíjas göngyölegeket: olyan tárolási eszközök, edények, amelyeket többször fel lehet használni, és a szállítás és tárolás során megvédik a terméket a megrongálódástól, illetve a kibocsátó, vagy forgalmazó visszaváltja azokat. Saját és idegen göngyöleget különböztetünk meg.

A mintaboltokban a burkoláshoz szükséges egyéb áruk és azok beszállításánál használt eszközök a következők:

- kereskedelmi áruk: fugázó, ragasztó, élvédő szilikon, fugakereszt, mélyalapozó, aljzat kiegyenlítő... stb.
- betétdíjas göngyöleg: raklap

A Zalakerámia az árukról év közben folyamatos mennyiségi és értéknyilvántartást vezet, az állományának növekedését tényleges beszerzési áron, a csökkenését csúsztatott átlagáron számolja el. Tényleges beszerzési ár az engedményekkel csökkentett, felárral növelt vételár, és szállítási költség.

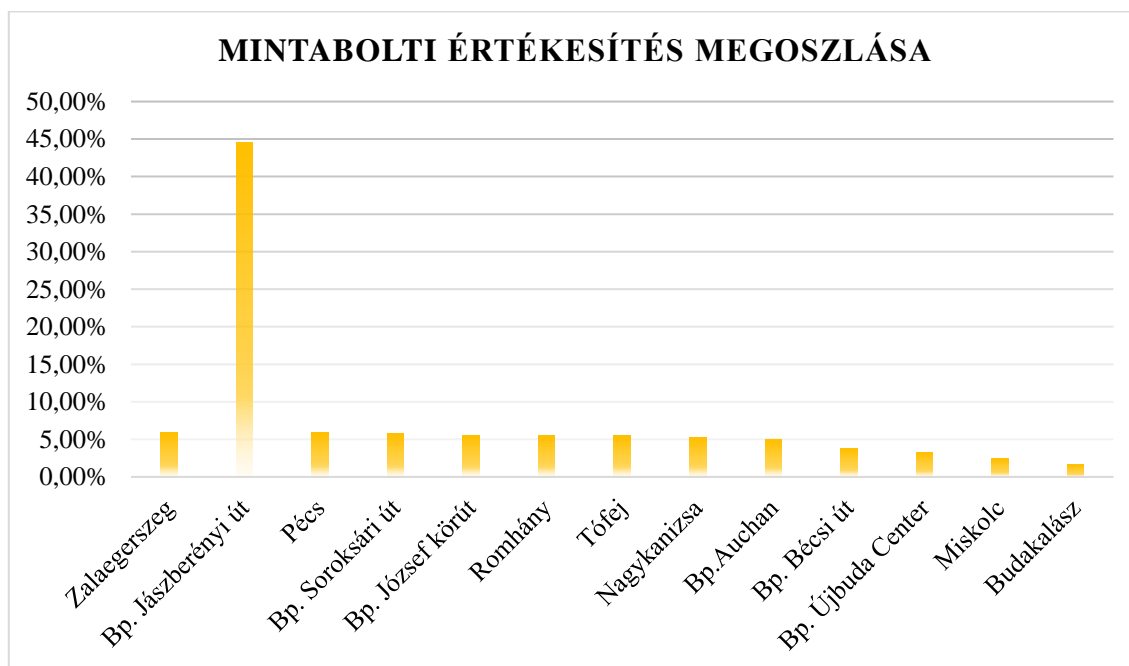
A mintaboltokban a számlákat Ft-ban állítják ki, vagyis a vevői követelések bekerülési értéke a Ft követelés. Az értékesítésről a mintaboltok üzletvezetői kötelesek hetente pénztárjelentést készíteni és elküldeni a pénzügyi – számviteli osztály részére, ahol a pénztárjelentést és az SAP rendszerben rögzített értékesítést összevetik és ellenőrzik a mintabolt nyitó- záró pénzkészletét, a napi értékesítését, és pénzfeladását. Továbbá kötelesek minden hónap végén havi zárást is elvégezni, amely alapján a pénzügyi – számviteli osztály lezárja az adott hónapot.

Minden év végén előfordul, hogy a mintabolt kiállítja a számlát a vevő nevére, a pénzügyi teljesítés megtörténik, de a termék kiszállítása nem, azt a Zalakerámia tárolja és elkülönítve tartja nyilván. Ezek a társaság úton lévő készletei.

Mintabolti értékesítés megoszlása (adatok %-ban)

Mintaboltok	Megoszlás	Mintaboltok	Megoszlás
Bp. Jászberényi út	44,54	Nagykanizsa	5,25
Zalaegerszeg	5,89	Bp. Auchan	4,99
Pécs	5,88	Bp. Bécsi út	3,79
Bp. Soroksári út	5,79	Bp. Újbuda Center	3,28
Bp. József körút	5,54	Miskolc	2,43
Romhány	5,50	Budakalász	1,64
Tófej	5,49	Összesen	100,00

6. táblázat: Forrás: Saját szerkesztés, a Zalakerámia 2016-os értékesítés adatai alapján



5. diagram: Forrás: Saját szerkesztés a Zalakerámia 2016-os értékesítés adatai alapján

Mint a fenti diagram is mutatja a mintabolti értékesítés csaknem felét a budapesti Jászberényi úti mintabolt forgalma teszi ki. Ez annak is köszönhető, hogy a legnagyobb raktárral, ezáltal a legnagyobb árukészlettel, illetve a leghosszabb nyitva tartással rendelkezik. Az átlagértékesítéstől három mintabolt, a miskolci-, a budakalászi-, és az Újbuda Center mintaboltok maradnak el. A két utóbbi mintaboltot a közelmúltban nyitották, tehát még a bevezetés szakaszában vannak, ezért elfogadható az alacsonyabb

forgalom. Miskolci mintabolt 2%-os aránya egyértelműen a nagyon erős viszonteladói jelenlétnek köszönhető. A táblázatból és a diagramról hiányzik a szigetszentmiklósi mintabolt azért, mert ezt a mintaboltot 2017 áprilisában nyitották.

6.1.3 A vevői követelések kezelése

Az értékesítési folyamat lezárásához hozzátartozik a vevői követelések nyomon követése, ami a pénzügyi – számviteli osztály feladata. Ennek érdekében hetente korosított listát készítenek (2. melléklet), amely tartalmazza a vevő nevét, a vele szemben fennálló összes követelést, a fizetési határidőn belüli és a különböző intervallumban lejárt követeléseket is. A kiállított korosított listát kötelesek a vállalat felső vezetése részére továbbítani. A lejárt követelések behajtása a területi képviselő feladata, aki köteles személyesen felkeresni az érintett vevőt. Ha a területi képviselő személyes megkeresése után sem történik meg a lejárt tartozás pénzügyi rendezése, akkor a társaság ügyvédje többszöri felszólítás után megkezd a végrehajtási eljárást. Amennyiben a végrehajtási eljárás során sem jut a társaság a pénzéhez, mert nincsen fedezet, a lejárt követelést behajthatatlan követelésként kell kezelni, és év végén értékvesztést kell elszámolni. „*A behajthatatlan követelés az a követelés,*

- a. amelyre az adós ellen vezetett végrehajtás során nincs fedezet, vagy a talált fedezet a követelést csak részben fedezi. Amennyiben a végrehajtás közvetlenül nem vezetett eredményre és a végrehajtást szüneteltetik, az óvatosság elvéből következően a behajthatatlanság – nemleges foglalási jegyzőkönyv alapján – vélelmezhető;*
- b. amelyet a hitelező a csődeljárás, a felszámolási eljárás, az önkormányzatok adósságrendezési eljárása során egyezségi megállapodás keretében elengedett,*
- c. amelyre a felszámoló által adott írásbeli igazolás (nyilatkozat) szerint nincs fedezet,*
- d. amelyre a felszámolás, az adósságrendezési eljárás befejezésekor a vagyonfelosztási javaslat szerinti értékben átvett eszköz nem nyújt fedezetet,*
- e. amelyet eredményesen nem lehet érvényesíteni, vagyis amelynél a fizetési meghagyásos eljárással, a végrehajtással kapcsolatos költségek nincsenek arányban a követelés várhatóan behajtható összegével (a fizetési meghagyásos eljárás, a végrehajtás veszteséget eredményez vagy növeli a veszteséget),*



amelynél az adós nem lehető fel, mert a megadott címen nem található és a felkutatása „igazoltan” nem járt eredménnyel;

- f. amelyet bíróság előtt érvényesíteni nem lehet,*
- g. amely a hatályos jogszabályok alapján elévült.”²¹*

A Zalakerámia a behajthatatlanság tényét a végrehajtás sikertelenségének alátámasztását szolgáló jegyzőkönyvvel bizonyítja. A lejárt követelés rendezése érdekében akármelyik hitelező indíthat felszámolási eljárást. A társaságnak minden esetben be kell jelenteni a felszámolónak a követelés igényét. A behajthatatlanság tényét a felszámoló által a fedezethiányról írásban kiállított nyilatkozata, vagy a vagyonfelosztási javaslat bizonyítja.

6.2 Külföldi értékesítés

A társaság értékesítés nettó árbevételének mindösszesen 7,55 százaléka származik külföldi értékesítésből. Azt, hogy a Zalakerámia miért ilyen alacsony százalékban értékesít külföldre a 6.1 pontban részleteztem.

A Zalakerámia Budapesti Központjában állítják ki a külföldi követelésről szóló, azaz export számlákat. Pénzneme az euro, bekerülési értéke a teljesítéskor érvényes választott árfolyamon forintra átszámított összeg, jelen esetben a Magyar Nemzeti Bank (továbbiakban MNB) által közzétett árfolyamon forintra átszámított összeg. A követelés pénzügyi rendezésekor attól függ az árfolyam átszámítás, hogy a vevő elszámolási betétszámlára vagy deviza betétszámlára fizeti ki a fennálló tartozását. Amennyiben az elszámolási betétszámlára érkezik az ellenérték, úgy a pénzügyi teljesítéskor érvényes vételi árfolyamon kell elszámolni a pénzügyi rendezést. Ha pedig a deviza betétszámlára utal a vevő, akkor a pénzügyi teljesítéskor érvényes választott árfolyamon, jelen esetben az MNB által közzétett árfolyamon kell elszámolni. A könyv szerinti érték és a pénzügyi teljesítéskori érték közötti különbség a realizált árfolyam különbség. Realizált árfolyamnyereséget pénzügyi műveletek egyéb bevételei között, a realizált árfolyamvesztéset pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai között kell kimutatni. A devizás tételeket év végén értékelni. A Zalakerámia Zrt. a külföldi pénzügyi értékekre szóló

²¹ Kardos Péter – Szakács Imre – Tóth Mihály: A számvitel nagy kézikönyve. Budapest: Wolters Kluwer, 2015. p. 102.

követeléseinek értékelésére vonatkozó szabályokat az Értékelési Szabályzatában rögzítette. A szabályzat kimondja, hogy a Magyar Nemzeti Bank által közzétett árfolyamon kell értékelni a külföldi pénzürtékre szóló követeléseket. A forinttal szemben nem jegyzett valuta forint értékének meghatározása, a Napi Gazdaság „Világ valutái” között meghatározott valuta USD értékének és a Magyar Nemzeti Bank által közzétett árfolyamának hányadosaként állapítható meg.

Közösségen belüli értékesítés

Az a vállalkozás, amely kereskedelmi kapcsolatba kíván lépni az Európai Közösség (továbbiakban Közösség) bármely tagországával, köteles közösségi adószámot igényelni. Kereskedelmi kapcsolat alatt a termékbeszerzést és értékesítést, illetve szolgáltatás nyújtását és igénybevételét értjük.

A Zalakerámia rendelkezik közösségi adószámmal, és Közösségen belüli adómentes és adóköteles termékértékesítést végez. Az adómentességnek a következő feltételei vannak:

- *„a vevő más tagállamban közösségi adószámmal rendelkező adóalany legyen,*
- *a termék az értékesítés következményeként – igazoltan – más tagállamba jusson el. A termék más tagállamba történi el fuvarozásának, eljuttatásának ténye fuvarokmánnyal vagy más hitelt érdemlő módon igazolható.”²²*

Közösségen belüli adómentes kiskereskedelmi értékesítés esetén a vevői megrendelésen fel kell tüntetni a fuvarozó autó rendszámát, a kiszállítás helyét és minden esetben alá kell írni a vevőnek. A kiállított számlán minden esetben fel kell tüntetni a vevő közösségi adószámát, továbbá „Az általános forgalmi adó megfizetésére a vevő kötelezett!” szöveggel is el kell látni. Az adómentes számla kiállításának további feltétele, egy a vevő által kitöltött nyilatkozat, melyben kijelenti, hogy rendelkezik közösségi adószámmal és befizeti az általános forgalmi adót az államkasszába. A nyilatkozatot a Zalakerámia által kiállított számla saját példányához kell csatolni.

²² Nemzeti Adó- és Vámhivatal: Az általános szabályok szerint adózó áfa-alanyoknak a Közösségen belüli termékbeszerzéseik, szolgáltatás-igénybevételük, termékértékesítéseik, szolgáltatásnyújtásaik után teljesítendő áfa-kötelezettségének legfontosabb szabályai [online dok.]. Letöltés időpontja: 2017.03.12. PDF fájl. Hozzáférés: https://www.nav.gov.hu/nav/inf_fuz

Közösségen belüli adóköteles kiskereskedelmi értékesítésről akkor beszélhetünk, ha a társaság olyan vevőnek értékesít, aki nem rendelkezik közösségi adószámmal. Ilyen esetben, a számlában a hatályos általános forgalmi adót fel kell számítani.

Közösségen belüli adómentes nagykereskedelmi értékesítés igazolására szolgáló okmány Cargo Movement Requirement, továbbiakban CMR fuvarlevél. A CMR hivatalos magyar fordítása az „Egyezmény a nemzetközi közúti áru fuvarozási szerződésről”²³ A CMR fuvarlevél tehát a nemzetközi közúti fuvarozás okmánya, ami meghatározza a szerződés tárgyát, a felek (feladó, fuvarozó, címzett) kötelezettségeit, a fuvarozó felelősségét. Három eredeti példányban kell kitölteni, az első példányt a feladó, a második példányt a vevő, a harmadik példányt a fuvarozó kapja. Nincsen kötelezően előírt formátuma, csak kötelező tartalmat határoztak meg, amelyek a következők

- a feladó, címzett, fuvarozó neve és címe
- a kiállítás helye, ideje
- árura vonatkozó adatok
- kiszolgáltatás helye, ideje
- berakodás helye, ideje
- jármű rendszáma
- fuvarozó aláírása, étvevő aláírása, időpontja

6.3 Az értékesítés összetételének változása

Az előzőekben bemutattam, hogy a Zalakerámia hol, és hogyan értékesíti a termékeit. Az alábbiakban pedig megnézem, hogyan alakult 2014 és 2016 között az értékesítés aránya.

Értékesítés megoszlása 2014-2016 (adatok %-ban)

Megnevezés	2014	2015	2016
Belföldi értékesítés	88,80	90,06	92,45
Exportértékesítés	11,20	9,94	7,55
Összesen	100,00	100,00	100,00

7. táblázat: Saját szerkesztés, a beszámoló adatai alapján

²³ 1971. évi 3. törvényerejű rendelet a „Nemzetközi Közúti Áru fuvarozási Szerződésről” szóló, Genfben, az 1956. évi május hó 19. napján kelt Egyezmény kihirdetéséről [2017.05.10-én hatályos állapot szerint]

**Belföldi értékesítés megoszlása 2014-2016 (adatok %-ban)**

Megnevezés	2014	2015	2016
Viszonteladók	88,45	88,14	88,99
Mintaboltok	11,55	11,86	11,01
Összesen	100,00	100,00	100,00

8. táblázat: Saját szerkesztés, a Zalakerámia értékesítés adatai alapján

A felső táblázat is azt mutatja, hogy a társaság célja az elmúlt években is a belföldön történő termékértékesítés volt, és valószínűsíthető, hogy a jövőben is az marad. A megállapításomat a belföldi értékesítés arányának folyamatos emelkedése támasztja alá. A belföldi értékesítés összetételét tekintve, a viszonteladói értékesítés mindhárom évben 88-89%-os arányú. A mintaboltok annak ellenére nem tudták növelni részarányukat, hogy 2014-ben 11 mintabolt, míg 2016-ban már 13 mintabolt működött.

Összefoglalva hosszabb távon is helytálló az a következtetésem, hogy a Zalakerámia nagyrészt belföldön értékesíti a termékeit, illetve a jelenlegi termelés kapacitással és a partnerekkel kötött kereskedelmi szerződés feltételeivel szinte csak a viszonteladók igényeit képes kielégíteni.

6.4 A burkolólapok iránti vevői elégedettség

A burkolólapok iránti vevői elégedettséget a vállalkozások külső és belső információk alapján vizsgálhatják.

Külső információt a vásárlók és viszonteladók szolgáltatnak. A vásárlóktól kérdőívek segítségével jutnak információhoz. A kérdőívek előnye, hogy olcsók és a vállalkozások rövid idő alatt nagy mennyiségű adathoz jutnak. Hátránya, hogy a kapott információ nem mindig a valóságot tükrözi. A viszonteladók visszajelzéseiből pedig a versenytársak termékeinek minőségére következtethetnek, hiszen a viszonteladók több gyártó azonos termékét is forgalmazzák, illetve összehasonlíthatják azok minőségét a saját termékeikkel.

A Zalakerámia kérdőíveit a mintaboltokban és a társaság honlapján tölthetik ki a vevők. Az 5 pontból álló kérdőíven arra keresik a válaszokat, hogy a vevő mennyire elégedett a megvásárolt termék tulajdonságaival, a szakszerű kiszolgálással, az ügyfélszolgálattal, a reklamációs ügyintézésével. Az így kapott adatokat elemzik, és felhasználják a folyamatosan változó vevői igények még pontosabb kielégítésére.

Belső információforrások a vevői reklamációk. A Zalakerámia a tófeji és romhányi gyáregységekben gyártott burkolólapokra, és a társaság által forgalmazott termékekre fogad el reklamációt. A jótállás 2 év, az új építésű épületek burkolásánál, a kivitelezési munka vonatkozásában 5 év. A reklamáció bejelentése történhet írásban, és telefonon, érkezhetsz közvetlenül a végső felhasználótól, vagy a viszonteladóktól, mintaboltoktól. A telefonon történő bejelentést kötelező írásba foglalni. A reklamációs ügyintézés megkezdésének feltétele, hogy a bejelentő számlával rendelkezzen a kifogásolt termékről, ellenkező esetben a reklamáció elutasításra kerül. A helyszíni kivizsgálást a területi képviselő, és a reklamációs ügyintéző végzi, akik kötelesek az esetről 3 példányban jegyzőkönyvet felvenni (1. példányt a reklamációs ügyintéző, 2. példányt a vevő, 3. példányt a kivizsgálást végző személy kapja). Amennyiben bebizonyosodik a jogos reklamáció, a vevőt árendegmény, vagy árucserre illeti meg.

A társaság a reklamáció oka alapján minőségi és egyéb reklamációt különböztet meg. Leggyakrabban előforduló minőségi panaszok a színárnyalat, mintahiba, mázfel pattogás. Egyéb reklamációk körébe pedig azok a kifogások tartoznak, amelyek nem a termék tulajdonságaira vonatkoznak, hanem egyéb okok miatt következtek be, ilyenek például a szállítás alatti törés, dobozból hiányzó, vagy sérült burkolólapok.

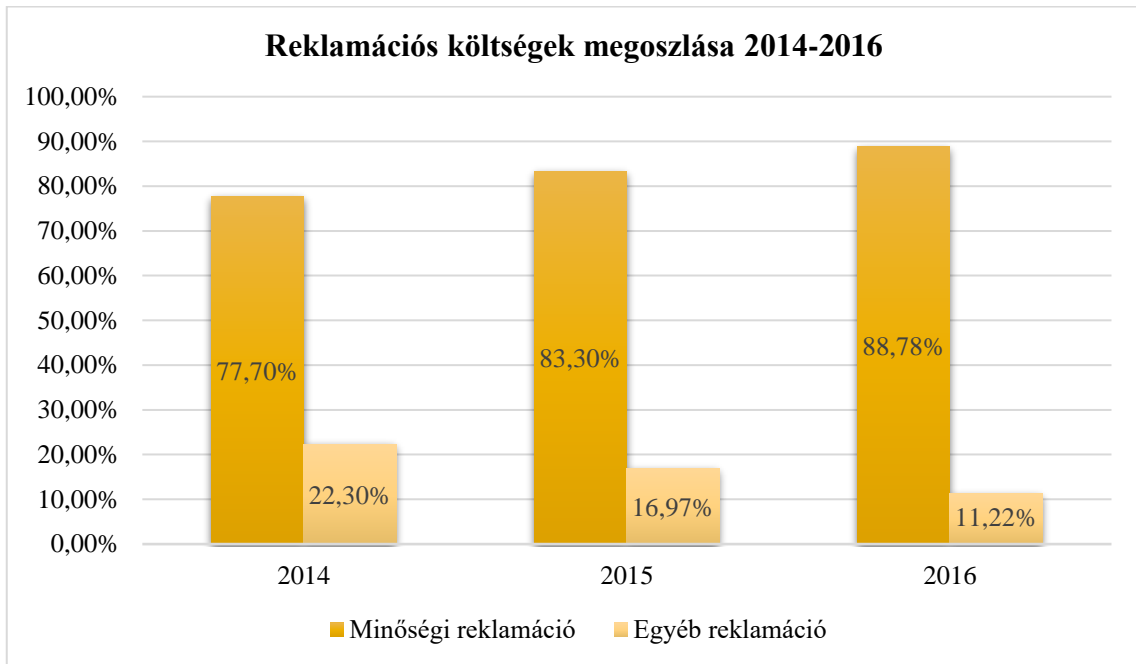
Az elfogadott reklamációról mennyiségi és értékbeni nyilvántartást vezetnek havi bontásban, amelyet összehasonlítanak az előző év azonos időszakában kifizetett reklamációval.

A reklamációt egyéb ráfordítások között számolják el. A társaságnak év végén lehetősége van céltartalékot képezni a várható kötelezettségekre és költségekre. A Zalakerámia él ezzel a jogával és a folyamatban lévő minőségi reklamációkra céltartalékot képez.

Reklamációs költségek megoszlása 2014-2016 (adatok %-ban)

Megnevezés	2014	2015	2016
Minőségi	77,70	83,03	88,78
Egyéb	22,30	16,97	11,22
Összes reklamációs költség	100,00	100,00	100,00

9. táblázat Forrás: Zalakerámia adatbázisa alapján



6. diagram: Forrás Zalakerámia adatbázisa

A fenti diagramon jól látható, hogy a minőségi reklamációk részaránya minden évben meghaladja a 77%-ot vagyis a társasághoz beérkezett panaszok döntő többsége minőségi okokra vezethető vissza. A vizsgált időszakban az egyéb reklamációk részaránya évről évre csökkent, ezáltal a minőségi reklamációk részaránya növekedett. A reklamációs költségeket egyéb ráfordításként kell elszámolni, vagyis ha emelkedett a reklamációs költség, akkor emelkedett az egyéb ráfordítások összege, ami pedig rontja az eredményt. A reklamációs költségeket érdemes megvizsgálni az árbevétel arányában is.

Árbevételarányos reklamációs költségek 2014-2016 (adatok %-ban)

Megnevezés	2014	2015	2016
Minőségi reklamációk aránya	0,032	0,053	0,089
Egyéb reklamációk aránya	0,009	0,010	0,011
Összes reklamációs költség	0,041	0,063	0,100

10. táblázat: Forrás: Zalakerámia adatbázisa

A fenti táblázatból leolvasható, hogy az árbevételarányos reklamációs költségek nagysága évről évre növekedett. DE! Ha a reklamációk értékét nézem, megfigyelhető, hogy a növekedés ellenére egyik évben sem haladják meg az árbevétel 1/10-ét, azaz az árbevétel arányában az összes reklamációs költség, véleményem szerint, elenyészőnek tekinthető.

7. Következtetések, javaslatok

A Zalakerámiánál eltöltött idő alatt az alábbi következtetéseket vontam le, és javaslatot teszek néhány fennálló problémára mind a termelés, mind az értékesítés folyamatában.

1. Termelés

- A bejövő számlák leigazolása „hagyományos módon” történik, vagyis elküldik a leigazoló személynek és előfordul, hogy a számla elkeveredik. A mai világban minden az internetről szól, ezért először úgy gondoltam, hogy a számlák leigazolását emailben kellene megoldani. Így a számla nem keveredik el, a leigazolást pedig mellé lehet csatolni. Ezzel a megoldás javaslattal elkerülhető lenne a számlák eltűnése, viszont a számlák szkennelése még mindig ugyanannyi időt venne igénybe, mint a hagyományos módszer (felírás-elküldés-visszaérkezés). Ezért mindkét problémára a legkorszerűbb megoldást az elektronikus számla bevezetése jelentené.
- A késztermékek visszajelentésekor, azaz a készletre vételkor előfordul, hogy a rendszer nem tudja automatikusan felhasználni az előállításhoz, vagy csomagoláshoz szükséges anyagokat (pl.: cseréptörmelék, zsugórfólia, doboz), mert nem áll rendelkezésre az üzemi raktárban. Havi záráskor ez jelentős többletmunkát jelent, mert utólag egyedileg kell korrigálni. Javaslatom egy olyan a rendszerben elvégzett beállítás lenne, amely mindaddig figyelmeztet, amíg az üzemi raktár foglalását a logisztika raktár teljes mértékben ki nem elégíti. Ezzel elkerülhető lenne az utólagos egyenkénti módosítás.

2. Értékesítés

- Említésre méltó az értékesítés viszonteladói fölénye, és ennek köszönhetően a mintabolti és export értékesítés alacsony százaléka. A kimagasló részarány oka a készlethiány, vagyis a társaság szinte csak a viszonteladókat tudja kiszolgálni a jelenlegi termelés kapacitásával. A termelő tevékenység teljesítő képességének növelése beruházással érhető el. A Zalakerámia jól reagált erre a problémára, mert a romhányi gyáregységben 2016 őszén új gyártósor beruházást indítottak, amely 2017 tavaszán került átadásra. A beruházásnak köszönhetően a gyáregység kapacitása remélhetőleg 2,5 szeresére emelkedik, ami hozzájárul a magasabb arányú mintabolti értékesítés eléréséhez.

- Az exportértékesítés évek óta 10% alatt mozog, ezért arra a következtetésre jutottam, hogy a Zalakerámia céljai között nem szerepel az exportértékesítés növelése. Köszönhető egyrészt az előző pontban felsorolt okoknak, másrészt a külföldi versenytársaknak is, ugyanis a Zalakerámia árai nem tudják felvenni a versenyt a konkurencia áraival szemben.

8. Összefoglalás

A szakdolgozatomban a Zalakerámia burkolólap gyártás és értékesítés gazdasági és műszaki feladatainak bemutatását tűztem ki célul. A Zalakerámia az egyedüli burkolólap gyártó cég Magyarországon. A tervem az volt, hogy az agyag kitermelésétől kezdve a kész burkolólap értékesítésig, majd az azt követő vevői visszajelzésig mutassam be a társaság tevékenységét.

A dolgozatomban első részében a társaság múltját idéztem fel és bemutattam a számviteli politikáját. Majd vázoltam az alkalmazott integrált vállalatirányítási rendszerét, amely a SAP rendszer. A SAP rendszer bevezetése jó döntésnek bizonyult és időszerű is volt, egyrészt mert a Lasselsberger Csoport minden tagja (Zalakerámia 2004-től tagja) ezt a vállalatirányítási rendszert alkalmazza, másrészt pedig a Scala ügyviteli rendszerrel ellentétben, a költségszámítás, különféle lekérdezések, beszámoló elkészítése... stb. mind egy helyen a SAP rendszerben valósul meg. Végül összefoglaltam a saját termelésű készletekre vonatkozó szabályokat.

A dolgozatomban következő szakaszában a Zalakerámia termelő tevékenységének zavartalan működéséhez szükséges alapanyagbeszerzéssel foglalkoztam, kezdve a szállító kiválasztásától a rendelés összeállításán át az alapanyag raktárra vételéig. Majd részletesen bemutattam a burkolólapgyártás menetét, illetve a SAP rendszerben történő feldolgozását, a burkolólapok előállítási költségét, I.osztályú és MS minősítésű termékek arányát.

Az utolsó fejezetben a belföldi és külföldi értékesítés összetételét, és folyamatát, valamint a vevői elégedettséget mutattam be.

Úgy vélem, a Zalakerámia a több mint 60 éves múltjával, a jelenlegi magas arányú (94%) I. osztályú termékek előállításával, az alacsony százaléku reklamációjával méltán képviseli a színvonalat. Véleményem szerint ez elvárható egy piacvezető társaságtól.

Irodalomjegyzék

1. 2000. évi C törvény a számvitelről [2017. március 8-án hatályos állapot szerint]
2. 1971. évi 3. törvényerejű rendelet a „Nemzetközi Közúti Árufuvarozási Szerződésről” szóló, Genfben, az 1956. évi május hó 19. napján kelt Egyezmény kihirdetéséről [2017.05.10-én hatályos állapot szerint]
3. Blumné Bán Erika – Kresalek Péter: A vállalati tevékenységek elemzésének módszertana I., Budapest: Perfekt, 2011. ISBN 978-963-394-804-0
4. Helgertné Szabó Ilona – Kurcsinka Tamásné: Számviteli alapismeretek, Budapest: Saldo, 2008. ISBN 978-963-638-247-6
5. Kardos Barbara – Miklósyné Ács Klára – Siklósi Ágnes – Simon Szilvia – Sisa Krisztina – Szekeres Bernadett – Veress Attila – Zatykó Zsuzsanna: Pénzügyi számvitel, Budapest: Perfekt, 2016. ISBN 978-963-394-843-9
6. Kardos Barbara – Veress Attila – Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Budapest: Saldo, 2012. ISBN 978-963-638-418-0
7. Kardos Péter – Szakács Imre – Tóth Mihály: A számvitel nagy kézikönyve Budapest: Wolters Kluwer, 2015. ISBN 978-963-295-474-5
8. Sztanó Imre: A számvitel alapjai, Budapest: Perfekt, 2015. ISBN 978-963-394-842-2

Felhasznált belső dokumentációk:

1. Zalakerámia Zrt. Számviteli politikája
2. Zalakerámia Zrt. Értékelési szabályzata
3. Zalakerámia Zrt. Önköltségszámítási szabályzata
4. Zalakerámia Zrt. SAP kézikönyve
5. Zalakerámia Étékesítés támogatás katalógus

Elektronikus dokumentumok:

1. Nemzeti Adó- és Vámhivatal: Az általános szabályok szerint adózó áfa-alanyoknak a Közösségen belüli termékbeszerzéseik, szolgáltatás-igénybevételük, termékértékesítéseik, szolgáltatásnyújtásaik után teljesítendő áfa-kötelezettségének legfontosabb szabályai [online dok.]. Letöltés időpontja: 2017.03.12. PDF fájl. Hozzáférés: https://www.nav.gov.hu/nav/inf_fuz

Internetes források:

1. Magyar Közlöny: 1387/2015. (VI. 12.) Korm. határozat [online dok.] Letöltés időpontja: 2017.04.05. Hozzáférés: URL: <http://www.kozlonyok.hu/nkonline/MKPDF/hiteles/MK15080.pdf>
2. Zalakerámia Zrt: Történeti áttekintés [online dok.] Letöltés időpontja: 2017.03.01. Hozzáférés: URL: <http://www.zalakeramia.hu/menu/rolunk>
3. Csempe Centrum: Kerámia burkolólapok tulajdonságai szabványai [online dok.] Letöltés időpontja: 2017.03.28. Hozzáférés, URL: http://www.csempecentrum.hu/gyakori_kerdesek/szabvanyok/

Ábrák és táblázatok jegyzéke

Ábrajegyzék

1. ábra: Zalakerámia tófeji gyáregysége
2. ábra: Zalakerámia bemintázott állványai
3. ábra: A vállalatirányítási rendszer váltásának célja
4. ábra: SAP modulok
5. ábra: Bisquit lapok
6. ábra: Máz felvitele
7. ábra: Kész burkolólapok
8. ábra: Burkolólapgyártás folyamatábrája
9. ábra: Példa egy adott termék előállításának költségének kalkulációjára
10. ábra: Tófeji mintabolt

Táblázatjegyzék

1. táblázat: Formátumonkénti burkolólapgyártás mennyisége
2. táblázat: 2016-ban gyártott I. osztályú és MS minőségű termékek mennyisége és aránya
3. táblázat: Értékesítés megoszlása
4. táblázat: Belföldi értékesítés megoszlása
5. táblázat: Vízonteladói értékesítés megoszlása
6. táblázat: Mintabolti értékesítés megoszlása
7. táblázat: Értékesítés megoszlása 2014-2016
8. táblázat: Belföldi értékesítés megoszlása 2014-2016
9. táblázat: Reklamációs költségek megoszlása 2014-2016
10. Árbevételarányos reklamációs költségek 2014-2016

Diagramok

1. diagram: I. osztályú és MS minőségű termékek aránya
2. diagram: Értékesítés megoszlása
3. diagram: Belföldi értékesítés megoszlása
4. diagram: Vízonteladói értékesítés megoszlása
5. diagram: Mintabolti értékesítés megoszlása
6. diagram: Reklamációs költségek megoszlása 2014-2016

Mellékletek listája

- 1. Részlet a Zalakerámia számlakeret-tükréből**
- 2. Scala kalkulációs lap**
- 3. Vevőkorosítás lista**
- 4. Reklamációs költségek és értékesítés adatok**

Mellékletek

1. számú melléklet

Részlet a Zalakerámia számlakeret- tükréből

Magyar számlaszámok	Számlatükör	Osztrák számlaszámok
211100	Massza alapanyagok	100000
211200	Máz alapanyagok	100010
211300	Dekor alapanyagok	100020
211400	Csomagoló alapanyag	100040
211500	Egyéb alapanyagok	100030
212110	Csomagoló anyagok	134000
212180	Csomagoló anyagok érték. és annak visszairása	134200
221100	Őrlési segédanyagok	130000
221300	Présszerszám és bélyeg segédanyagok	130020
221400	Mázolási folyamat segédanyagok	130030
221500	Égetési segédanyagok	130040
232110	Félkész termék	150000
232180	Félkész termék é.vesz. és annak viír.	151000
251110	Késztermék	160000
251120	Késztermék helyi főkönyvben	160030
251180	Késztermék é.vesz. és annak viír.	161000
261110	Áruk	120000
261210	Áruk uton	121000
261810	Áruk értékvesztése és annak visszairása	124000
281110	Raklap	132000
311100	Belföldi vevőköv. rövid lejáratú	200000
311200	Belföldi vevőköv. hosszú lejáratú	200001
311700	Belföldi vevőköv. árfolyam különbözete	200005
311800	Belföldi vevők.speciális é.vesz.adó.lev.	209000
311900	Belföldi vevők. általános é.vesz.	209100

2. számú melléklet

Scala kalkulációs lap

Termék megnevezése				
Költségviselő dimenzió				
Megnevezés	Bázisidőszak költségei (Ft)		Bázisidőszak költségei (Ft)	
	Összes	Egységre jutó	Összes	Egységre jutó
Anyagköltség		0.00		0.00
Csomagolóanyag		0.00		0.00
Gáz energia		0.00		0.00
Villany energia		0.00		0.00
Egyéb anyag		0.00		0.00
Anyagjellegű ráfordítások	0	0.00	0	0.00
Közvetlen bérköltség		0.00		0.00
Egyéb bérjellegű költség		0.00		0.00
Társadalombiztosítási járulék		0.00		0.00
Személyjellegű ráfordítás	0	0.00	0	0.00
Befejezetlen termelés állományv.		0.00		0.00
Félkész- és késztermék felhasználás		0.00		0.00
Pasztá, massa, máz		0.00		0.00
Gyártási különköltség		0.00		0.00
Egyéb közvetlen költség		0.00		0.00
Üzemi általános költség		0.00		0.00
Összesen	0	0.00	0	0.00
Időszaki termelés	1	m²	1	m²



Zalakerámia



BGE

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
ALKALMAZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

SZERZŐI NYILATKOZAT

Alulírott, Sente Mónika büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerzés során.

Zalaegerszeg, 2017. június 1.

Sente Mónika s.k.

hallgató aláírása



Zalakerámia



BGE

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
ALKALMAZOTT TUDOMÁNYOK EGYETEME

GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG

ÖSSZEFOGLALÁS

(benyújtandó két példányban)

Termelés és értékesítés a Zalakerámia Zrt. gyakorlatában

Szente Mónika

Levelező, BA

Pénzügy és számvitel szak

Számvitel szakirány

A szakdolgozatomat a több mint 60 éves múlttal rendelkező, Magyarországon egyedüli burkolólap gyártó cégről, a Zalakerámia Zrt-ről készítettem. A társaság fal- és padlóburkoló lapok, gres lapok gyártásával, illetve belföldön és külföldön való értékesítésével foglalkozik. A szakdolgozatom célja a fenti tevékenységek bemutatása, vagyis azon gazdasági és műszaki feladatok bemutatása, amelyeket a Zalakerámiának el kell végezni, ahhoz, hogy az egyszerű agyagból a konyhákat, és fürdőszobákat díszítő burkolólapokat állítson elő és értékesítsen, kiegészülve a társaság felé történő vevői visszajelzésekkel.

A dolgozatom 3 részre tagolható. Az első részben bemutattam a Zalakerámiát, kitértem a társaság múltjára, telephelyeire, számviteli politikájára, és az alkalmazott vállalatirányítási rendszerére.

A második részt a termelési folyamat számviteli elszámolásának elméleti tudnivalóival kezdtem. Megfogalmaztam a költség, saját termelésű készletek, önköltségszámítás, anyagok fogalmát. Részletesen foglalkoztam a költségelszámolási technikákra, a saját termelésű készletek és anyagok bekerülési értékére vonatkozó szabályokkal. Majd bemutattam a Zalakerámia tófeji gyáregységének termelő tevékenységét, az



anyagbeszerzéssel kezdve, a burkolólapok fizikai előállításán, és annak ügyviteli feldolgozásán át, a burkolólapok bekerülési értékének, értékvesztésének meghatározásáig.

Az utolsó rész az értékesítésre és vevőkre vonatkozó számviteli szabályokkal indult. Ezt követte a társaság belföldön történő viszonteladói és mintabolti értékesítésének bemutatása, kitérve a vevői követelések kezelésére is. Majd a külföldi értékesítés folyamatának és a Közöségben belüli értékesítés bemutatása következett. Végül a termékek iránti vevői elégedettséggel foglalkoztam, mint kérdőívek és reklamáció.