

**PANNON EGYETEM
GAZDÁLKODÁSI KAR ZALAEGERSZEG**

Beszámoló a szakmai gyakorlatról

**Pirosné Csik Julianna
alapképzés
levelező tagozat
pénzügy számvitel szak
pénzügy szakirány**

2024.

Tartalom

Első fejezet - A vállalkozás bemutatása	2
Második fejezet – Gyakorlati napló	5
Harmadik fejezet – Munkám bemutatása részletesen	7

Első fejezet - A vállalkozás bemutatása

Szakmai gyakorlatomat a Z.E.H. Energetikai és Építőipari Kft-nél töltöttem, a türjei telephelyükön, amely vállalkozás 2008-ban alakult. Elsősorban olyan termékek gyártása volt a cél, ami a 21. energiatakarékosság és vízhatékonyság területén minőségi utat mutat. Első körben szennyvíztisztítók, eső-és szennyvíztárolók, tűzivíz tartályok, és bortartályok gyártásával és szükség esetén telepítésével foglalkozik. Amennyiben a megrendelő telepítést is kér a megvásárolt termék mellé, úgy az az előnyük más hasonló vállalkozással szemben, hogy saját, szakmailag tapasztalt telepítő csapattal rendelkeznek, akik szakszerűen helyezik el a helyükre a tartályokat.

A Z.E.H. Kft előnye abban rejlik, hogy egészen a tervezéstől, a gyártáson át a kivételezésig az egész munkafolyamat egy kézben fut, és nem aprózódik el több vállalkozóra. A hatóságilag elismert termékeket, magas szaktudású, hitelesített és gyártói technológiával rendelkező beépítő csapat építi a helyükre. Ezzel az ügyfél rengeteg pénzt és időt spórol meg egyrészt azzal, hogy nem kell más telepítő csapatot keresnie, hogy elhelyezzék a tartályt, másrészt így a vállalkozás garanciát vállal a munkájára és a termékére, továbbá a rendszerek kiépítésekor nincs szükség betonozásra, így 1 nap alatt megvalósul a telepítés.

A szennyvízkezelés fontos a mai világban, főleg ha Magyarországot tekintjük, ahol sajnos még sok helyen nincs kiépítve a csatornarendszer, emiatt sok háztartásban még mindig nincs megfelelően kezelve a szennyvíz. Emiatt kezdte a vállalkozás a szennyvíztisztító tartályokat gyártani, melyek segítenek a szennyvízkezelésben. Ez a tartály több kamrából áll, és minden kamra ahogy telik, egyre tisztább szennyvizet kapunk, mely az utolsó kamra után egy szikkasztómezőn keresztül kerül vissza a talajba. A folyamat alatt különböző mikroorganizmusok végzik a bontást, így a folyamat végén, egy káros baktériumoktól mentes tisztított vizet kapunk.

A vállalkozás vezetője nem csak a szennyvíztisztító tartályok gyártását tartotta fontosnak, hanem kihasználva a tartály formáját, különböző termékeket gyártott belőle. Ilyenek például az esővíz tároló, zsírfogó, olajfogó, és a legújabb a party medence, ezen kívül nagy vállalatok számára gyárt tűzi víztartályokat, melyek számára az Országos Tűzvédelmi Szabályzat 54/2014 (XII.5.) számú BM rendelete alapján biztosítaniuk kell oltó vizet. ¹

A vállalkozás igyekszik a jelenleg kihirdetett pályázatokat sikeresen elnyerni melyekből az alábbiakat sikerült is:

¹ <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1400054.bm>

- GINOP_PLUS – 1.1.2-21-2022-00115 A Z.E.H. Energetikai és Építőipari Lft. multivá válását segítő fejlesztések
- GINOP – 8.3.5 – 18/B A Mikro-, Kis- és Középvállalkozások Technológiai korszerűsítése (2021.09.03. – 2022.09.02.)
- GINOP – 8.3.5 – 18/B A Mikro-, Kis- és Középvállalkozások Technológiai korszerűsítése (2022.12.09. – 2023.12.08.)
- GINOP – 1.2.11 -20 – 202- 00049 Rotációs öntéstechnológia bevezetéséhez eszközbeszerzés. Ezen pályázat keretein belül tudta a vállalkozás megvásárolni az új rotációs öntőcsarnokba az öntőgépet.
- GINOP – 1.2.11 – 20 – 202 – 00049 A munkavállalók és vállalatok alkalmazkodóképességének és termelékenységének javítása munkaerő fejlesztésen keresztül történő támogatásáról.

Az utolsó elnyert pályázatuk azt a célt szolgálta, hogy számos képzésen vehettek részt a munkavállalók Pécsen és Türrjén egyaránt, amellyel hozzájárultak a vállalkozás termelékenységéhez.

A projekt keretein belül az alábbi képzések valósultak meg:

- Együttműködés-fejlesztés 4. csoportban;
- Haladok a korrall informatikai ismeretek Excel (haladó)
- Hatékony kommunikáció és kommunikációs gyakorlatok
- Időgazdálkodás 7 csoportban;
- Lean alapok szemléletformálás 3 csoportban;
- Képzések – vezetők fejlesztése;
- Vezetők fejlesztése teljesítményrendszer;
- Angol nyelvi képzés 80 órában.

A cég felépítését tekintve úgy néz ki, hogy a cég székhelye Mihályfán található, az egyik telephelye, ahol a termékek öntése és összeszerelése zajlik, Türrjén, az árajánlatok, a műszaki tervek és az engedélyeztetés pedig Pécsen. Az ügyfél árajánlat kérése a pécsi kollégákhoz kerül, akik körülbelül 24 órán belül el is készítik azt. Elküldik az ügyfélnek, és amennyiben megfelel mind a két félnek, egyeztetik a szállítás és a telepítés részleteit, és a sikeres üzletkötést követően kerül a munkalap a gyártósorra, ahol szintén pár napon belül elkészül a megrendelt termék. A rövid idő azt jelenti, hogy az árajánlatkéréstől számítva 10 napon belül telepítve van a tartály a megrendelőnél. A vállalkozásnak számos rakodó gépe, teherautója van. ami megint csak előnyt jelent, mivel így nem szükséges külön fuvarozó céget megbízni a

szállítással, és másik céget a telepítéssel. Továbbá amennyiben a Z.E.H. Kft. szakemberei végzik a telepítést, úgy garanciát is vállalnak az elhelyezett tartályokért. A szakmérnökök az árajánlat elkészítésével egy időben a szükséges teljes körű engedélyezési tervdokumentációt is elkészítik.

A szennyvíztisztítók nagy előnye, hogy amint fentebb már részleteztem a több kamrának köszönhetően mindig tisztább vizet kapunk, míg a végén egy szikkasztómezőn keresztül kerül vissza a természetbe. Ezzel csupán annyi plusz feladata van a tulajdonosnak, hogy évente egyszer szippantós autóval ki tisztíttatja, és így újra használható a tartály. Ehhez opcionálisan lehet kérni egy napelemes szintjelzőt is, amely azt mutatja, ha szükséges a tartály tisztítása. Amennyiben olyan településről beszélünk, ahol a csatornahálózatot már kiépítették, de a háztulajdonos még nem kötött rá, de vásárolt egy szennyvíztisztító tartály, ott lehetősége van a jegyző engedélyével egy szippantós számla ellenében a talajterhelési díj alól mentesülni. Ez a jegyzői engedély kizárólag lakossági használókra érvényes és 500 m³/év alatti vízfogyasztás esetén. A talajterhelési díj alap mértéke 1.200,- Ft, amelyhez hozzá kell tenni a területérzékenységi szorzót, mely Sümeg környékén 1,5. Vagyis így a kapott érték 1.800,- Ft/m³. Természetesen itt fontos kiemelni azt is, hogy a tartály által a környezetvédelemhez is nagyban hozzá járul a tulajdonos.

További termékei még a vállalkozásnak az alábbiak:

- bortartály;
- tüzivíz tartály;
- esővíz gyűjtő tartály;
- zsírfogó, olajfogó;
- party medence.

Második fejezet – Gyakorlati napló

1. hét

Az első héten a vállalkozás alapjait ismertem meg, hogy mikor alapították, milyen céllal, ki az ügyvezető, és jelenleg hol tartanak. Körbevezettek a türjei telephelyen, megismertem minden munkaállomást beleértve a műanyaghegesztő-, a lakatos-, szerszámkészítő-, és az autószerelő műhelyt is, illetve a ROTO öntőcsarnokot.

2. hét

Az elkészült munkákhoz tartozó számlákat, és átadási dokumentumokat készítettem el, majd ezen a héten ezeket gyakoroltam.

3. hét

Fizetési felszólításokat készítettem, illetve az átadási dokumentumokat készítettem továbbra is, és megmutatták, hogy telephelyi tartály átvétel esetén mi a teendő.

4. hét

A rám bízott legújabb feladat, mely a legnagyobb projektem is volt, hogy olyan egészségbiztosítási csomagokat kellett keresnem, ami megfelel mind anyagilag, mind szolgáltatásban az ügyvezetőnek

5. hét

Átadási dokumentumok, fizetési felszólítások készítése, árajánlatok fogadása a különböző biztosítótól

6. hét

A kapott árajánlatokat összegeztem, és a következtetések levonása után javaslatot tettem, hogy mely biztosító ajánlatát kellene elfogadni

7. hét

Az ügyvezetővel való egyeztetés után tárgyalást folytattam le a biztosító kapcsolattartójával, ahol igyekeztem a nagy létszámra hivatkozva némi kedvezményben, vagy plusz szolgáltatásban megegyezni

8. hét

Miután a biztosító kapcsolattartója és én is leegyeztettük a kapott információkat a vezetőkkel, a szerződéskötésre került a sor, amihez minden munkavállaló adatát össze kellett készíteni, és elküldeni a biztosító számára

9. hét

Míg a biztosító feldolgozta a kapott adatokat, és elkészítette az összes szerződést, addig én a könyvelővel egyeztettem a vevő kintlévőségeket, és felszólító leveleket küldtem nekik, hogy rendezzék a tartozásukat

10. hét

A csoportvezetőnek segítettem az autó vásárlások során felmerülő kérdések megoldásában, illetve lízingszerződéseket is segítettem kitölteni, továbbá az elkészült bortartályokat postáztam a posta programmal

11. hét

Még nem kapta vissza a vállalkozás a biztosítótól a szerződéseket, ezért ismét én készítettem el az elkészült munkákhoz tartozó számlákat és az átadási dokumentumokat, illetve volt jó néhány olyan vállalkozás, ahonnan számla másolatot kellett kérnem, mert nem kerültek el a pénzügyre, így a könyvelőnek nem tudtuk továbbítani, így pedig nem tudta lekönyvelni azokat a tételeket.

12. hét

Erre a hétre megkaptam az összes munkavállalóra (100 fő) vonatkozó szerződéseket, melyeket alá kellett íratnom mindegyikjükkel, majd az aláírás után vissza kellett küldenem a biztosítónak. Minden részlegre kellett készítenem egy rövid tájékoztatót, amely tartalmazta a Z.E.H. Kft által kötött szerződésben található szolgáltatásokat, illetve minden alap információt, mely alapján a munkavállalók időpontot tudtak foglalni az egyes vizsgálatokra

13. hét

Az első héten bonyodalom akadt a szolgáltatás igénybe vételével, mert a call centerben a hölgy más információkat mondott egy kollégának, mint amilyen információkat kaptunk a biztosító által tartott tájékoztató napon, így emiatt sok e-mailt kellett írnom, hogy mely információ valós és mely nem

14. hét

Miután minden kétely elszállt mindenkiből, és minden téves információ a helyére került, el kellett kezdenem egy szűrőnapot szervezni, amelybe egy alap labor vizsgálat tartozott. Ez sok egyeztetést kívánt a részlegvezetőkkel, mert főleg a telepítő csapatokat volt nehéz a telephelyre vezényelni egy adott időpontra, hogy a munka se álljon le sok időre, de a vizsgálatot is igénybe tudják venni

Harmadik fejezet – Munkám bemutatása részletesen

Munkám során megismerkedhettem a vállalkozás napi pénzügyi feladataival. Az első hét nehézségei után, amikor is megismertem a vállalkozás telephelyét, illetve az ott lévő részlegeket és kollégákat, bevezettek a pénzügyi munkakör rejtelmeibe. Minden munkaterületen jártam, így megismertem, hogy kik dolgoznak a műanyaghegesztő részlegen, kik a szerszámkészítő-, kik az autószerelő, és kik a roto csarnok részlegen. Minden részen megismertem a folyamatokat, amennyire azt egy pénzügyesnek tudni szükséges.

Az első nagyobb feladatom az volt, hogy megtanuljam mi a feladat az elkészült és vagy átvett, vagy telepített tartályokkal kapcsolatban. Ilyenkor az első feladat az volt a folyamatban, amennyiben telephelyi átvételről volt szó, hogy a műanyaghegesztő vezetőtől megkaptuk az elkészült munka munkalapját, amin szerepelt a megrendelő telefonszáma, fel kellett hívni, és értesíteni, hogy elkészült az általa megrendelt termék. Ilyenkor általában minden ügyfél egy-két napon belül el is jött, és átvette a terméket. Amikor megérkezett a tartályért, akkor ki kellett állítanom a számlát, amit a Naturasoft programmal készítettem el, majd ezek után kellett egy átadás átvételi jegyzőkönyvet nyomtatni, és végül kapott egy pakolási listát, mely alapján a raktáros kolléga tudta, hogy mit kell felpakolniuk az autóra.

Ha szállítást kért az ügyfél például egy bortartály esetében, akkor azt nekem kellett rögzítenem a vállalkozás által használt posta programban, amelyet a rögzítés után a postásnak át kellett adnom, és ellenőriznem kellett, hogy jó terméket vigyen el.

Amennyiben nem a telephelyen történt az átvétel, hanem telepítést vagy szállítást kért az ügyfél, akkor a pénzügyi vezetőnkől kaptuk meg utasításban, hogy melyik számú munkát kell számlázni, illetve milyen átadási dokumentumokat kell el készíteni hozzá. Amit biztos, hogy el kellett készíteni, az a számla volt, majd ezt követően használati utasítást kellett nyomtatni, mely részletesen bemutatta az ügyfél által megvásárolt terméket, illetve hogy hogyan kell azt szakszerűen használni, hogy elkerülje a korai elhasználódást. Ezen túlmenően pedig kapott egy olyan dokumentumot is, amellyel igazoltuk, hogy a Z.E.H. Kft munkatársai végezték el a telepítését a tartálynak.

A következő feladatomban a vevő kintlévőségek egyeztetése volt, melyet a könyvelővel közösen végeztünk el. A könyvelő a programból tudott lekérni egy listát, mely alapján minden vállalkozásnak, vagy magánszemélynek tudtam készíteni egy fizetési felszólítást, hogy rendezzék a tartozásukat. Volt olyan ügyfél, ahol elegendő volt csupán egy első számú fizetési felszólítást küldeni, amiben felszólítottuk, hogy 15 napon belül rendezze a tartozását, azonban volt olyan is, akinél szükség volt a második számú fizetési felszólítás kiküldésére is. Ritka volt az az eset, ahol át kellett adni a munka számot az ügyvédnek, hogy ügyvédi felszólítást küldjön ki, vagy esetleg végrehajtásra vigye az ügyet. Számos olyan vállalkozás volt, ahol valamilyen likviditási probléma lépett fel, és részletfizetési kérelmet nyújtottak be, melyben ütemezést is kaptunk, hogy milyen időközönként és milyen összegben tudják / kívánják a tartozásukat rendezni a vállalkozással szemben.

A harmadik feladatomban, hogy a hiányzó számlákat be kellett kérnem a vállalkozásoktól. Nagyobb vállalkozások esetében könnyebb volt a dolgom, azonban az egyéni vállalkozók esetén nehezebb, mert sokan általános névvel rendelkeztek, így könnyen összekeverhetőek voltak, vagy nem találtam hozzájuk elérhetőséget. Volt olyan esetem is, ahol a vállalkozó megtagadta a számla másolat kiadását arra hivatkozva, hogy túl csekély mértékű a számla értéke, ezért nem állítja ki, és nem küldi meg a cég számára. A bekérés útján megkapott számlákat, illetve a kérvény nélkülieket is rendszerezés után elküldtem postai úton a könyvelőnek. A nyomon követhetőség és a digitalizáció miatt azonban a küldés előtt minden számlát, amit nem elektronikus formában küldtek meg be szkenneltem, és mindegyik vállalkozásnak volt egy mappája a szerveren, ahova elmentettem, így a későbbiekben egy esetleges egyeztetés esetén megvoltak.

Végül a legnagyobb feladatomban / projektben, melyet az ügyvezető rém bízott az az egészségbiztosítás volt. Célja az volt, hogy a munkavállalóknak szeretne adni plusz juttatást, és Ő az egészségbiztosításra gondolt, mivel szerinte az egészség az, amibe a legfontosabb, hogy fektessen az ember, mert ha nincs egészség, akkor nem lesz munkavállaló, és ha nincs munkavállaló, akkor a gyártás, telepítés, fejlesztés sem megy, vagyis a vállalkozás nem lesz sikeres. Célja az volt ezzel, hogy a munkavállalók körében megpróbálja megértetni, hogy mennyire fontos az egészség védelme, és nem csak akkor kell elmenni a háziorvoshoz, vagy szakorvoshoz, amikor már baj van, hanem igenis prevenciós céllal is szükséges. Az ügyvezető

egy olyan biztosítási csomagot szeretett volna vásárolni, ami minden alap megelőző vizsgálat megtalálható, és azt rövid időn belül igénybe lehet venni, akut esetben akár már másnap.

Ehhez négy vállalkozástól kértem árajánlatokat, amelyek beérkezése után egy excel táblázatba vezettem minden szolgáltatásról az információkat, azt, hogy melyik csomagnak milyen ára van, mennyi annak az adója, illetve hogy milyen plusz szolgáltatások találhatók benne esetlegesen a vezetői kör számára.

A nehézséget az jelentette, hogy az ügyvezetőnk ebben az időszakban sok időt töltött a pécsi irodában, így nehéz volt vele összehozni azokat az időpontokat, amikor volt legalább fél óránk leegyeztetni a kapott információkat. Ahogy jöttek sorba az ajánlatok úgy szűkült a lehetséges biztosítók köre, mivel két nagy biztosító nagyon drága csomagajánlatokat küldött. Ezt a kettőt is egyértelmű volt, hogy fel kell vezetnem a táblázatba, de az összegek láttán el is vetettük a szerződéskötés ötletét. Végül maradt egy vállalkozás, mely a legkedvezőbb csomagajánlatot adta mind szolgáltatásban, mind a szolgáltatás árában.

Miután az ügyvezetővel egyeztettem, és javaslatot tettem, hogy velük kössük meg a szerződést, kérte, hogy próbáljak meg kedvezőbb ajánlatot kérni. Ezután több tárgyalást kellett lefolytatnom a kapcsolattartóval, hogy ekkora létszámnál legyen esélye a vállalkozásnak vagy több szolgáltatást vagy díjkedvezményt igénybe venni. Végül a nagy létszámra való tekintettel sikerült a díjkedvezményben megegyeznünk.

A csomagban található volt egy alap prevenciószűrési csomag, mely alap labor vizsgálatot jelentett, illetve külön specializálódott a vizsgálat férfiakra és nőkre egyaránt. Az előnye az volt véleményem szerint, hogy minden vizsgálatot korlátlan számban lehetett igénybe venni a szerződéskötés időszaka alatt, kivéve a nőgyógyászati és a bőrgyógyászati vizsgálatokat, melyekre egy évre három alkalom vonatkozott személyenként. A rendszer úgy működött, hogy a három alkalomig még ingyenes volt, azonban az ezt meghaladó vizsgálatokért ugyanúgy kellett fizetni a munkavállalóknak, mint más esetben amennyiben egy magán orvoshoz ment el vizsgálatra. Miután minden részlet leegyeztettem az ügyvezetővel, a biztosító kapcsolattartójának jeleztem, hogy szeretnénk megkötni a szerződést. A kapcsolattartó el is küldte, hogy milyen dokumentumokat kell kitölteni, illetve milyen adatokra van szükség a munkavállalóktól. Nagy munka volt a munkavállalók alapadatait egy táblázatba gyűjteni, mivel 100 fő volt a kezdő létszám. Mikor elkészült a táblázat, elküldtem

azt a kapcsolattartónak, aki miután rögzítettek minden egyes munkavállalót a rendszerükbe, elküldte nekem a munkavállalók szerződéseit. Ezeket a szerződéseket rövid határidőn belül alá kellett íratnom mindenkivel, és postai úton visszaküldenem a biztosítónak.

A szerződés aláírása után egyre több munkavállalóban merültek fel a szolgáltatásokkal kapcsolatban, amelyekre a kapcsolattartó már nem tudott kellő gyorsasággal válaszolni, emiatt egy tájékoztató napot kellett szerveznem, ahol online kaptunk választ minden kérdésre.

A szolgáltatás indulása és a tájékoztató nap után egyből adódott egy gyorsan megoldandó ügyem, mivel az egyik munkatárs szerette volna igénybe venni akut probléma miatt gyorsan az egyik szakrendelést, azonban a call centeres kollégájunktól teljesen más információkat kaptam, mint amiket én és a kapcsolattartó átadott. Emiatt gyorsan kellett választ találnom a munkatárs kérdéseire, melyet a kapcsolattartóval egy nap alatt megoldottunk.

Miután mindenki be lett regisztrálva, minden hónapban kellett egyeztetnem, hogy alkalmazott a vállalkozás új munkavállalót, mert akkor az Ő adatait el kellett küldenem a kapcsolattartónak, illetve amennyiben kilépő dolgozó volt, természetesen őt is. Ami mindennapos feladatomból volt vele, ha a munkatársakban kérdés merült fel, akkor engem kereshettek meg, mert volt olyan, amire én is tudtam a választ, de volt olyan, ami miatt a kapcsolattartóval kellett beszélnem.

Az egészségbiztosítással kapcsolatban a legnagyobb feladatomból a szűrés megszervezése volt minden munkavállaló számára. Ez nagy fejtörést okozott elsőre, mert nehéz volt úgy megszervezni, hogy egyszerre csak kilenc fő tudott volna utazni a céges autóval, és ők legalább három órára kiestek volna a gyártásból, telepítésből, fejlesztésből. A második probléma az volt, hogy nem volt lehetőség időpont nélkül elmenni a laborvizsgálatra. Míg végül egyeztetés után a biztosító a nagy létszámú vállalkozásunkra tekintettel ajánlatot tett, hogy nem kell megszerveznünk kilenc főnként a fuvarát a vizsgálatához, hanem küldenek nekünk egy előre leegyeztetett napra egy szűrőbuszt a telephelyre. Így egyszerűbb volt a szervezés, mivel nem kellett a Túrje – Zalaegerszeg fuvarát megszervezni, hanem a telephelyre érkező buszhoz kellett egy beosztást készíteni.

A Z.E.H. Kt.-nél töltött gyakorlatomból számos ismerettel lettem gazdagabb. Megtapasztalhattam, hogy milyen egy olyan vállalkozásnál dolgozni, ahol az egyszerű

álmokból folyamatosan bontakozik ki egy olyan cég, ahol a folyamatos fejlődés a cél, és a vezető megbecsüli a munkavállalókat, és különböző ösztönző programokkal segíti az újabb és újabb innovációs ötletek születését. Sok alkalommal fordult elő, hogy egy közös platformon indított úgy nevezett ötlet börzét, hogy a munkavállalók szerint mi lehetne az az új termék, amely hiányzik a piacról, és képes lenne legyártani a vállalkozás. Azok, akik jó ötlete adtak, és esetleg megvalósult a termékgyártás is, plusz juttatásokat kaptak változó formában, az ötlet nagyságától függően.

Itteni munkám során megtapasztaltam, hogy milyen egy jó és összetartó csapatban dolgozni, ahol elengedhetetlen, hogy a különböző tevékenységet folytató részlegek minden nap kommunikáljanak. Amennyiben volt egy –egy olyan eset, amiben azt gondolta bárki is, hogy a másik megkérdezése nélkül meg tudja oldani az adott problémát, és intézkedett, általában nagyobb probléma keletkezett belőle, mintha szánt volna rá pár percet, hogy egyeztessen.

Összességében a gyakorlati idő hozzájárult ahhoz, hogy megtanuljam milyen a csapatban való munka, segített a kommunikációm javításában, és természetesen abban segített, hogy átlássam egy vállalkozás pénzügyi működését is.