

*Budapesti Gazdasági Főiskola
Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg*

Horváth Krisztina Mária

Pénzügy-számvitel, vállalkezési szakirány

*TARAVIS Kft. önköltség számítási gyakorlata és
értékelése*

2015.

Horváth Krisztina Mária

Pénzügy-számvitel, vállalkozási szakirány

TARAVIS Kft. önköltség számítási gyakorlata és

értékelése

2015.



NYILATKOZAT

a szakdolgozat digitális formátumának benyújtásáról

A hallgató neve: Horváth Krisztina Mária

Szak/szakirány: Pénzügy - számvitel, vállalkozási szakirány

Neptun kód: XDDROY A szakdolgozat megvédésének dátuma (év): 2015.

A szakdolgozat pontos címe:

A TARAVIS Kft. önköltség számítási gyakorlata és értékelése

Belső konzulens neve: Péterfi Mónika

Külső konzulens neve: Dankovics Hajnalka

Legalább 5 kulcsszó a dolgozat tartalmára vonatkozóan:

Önköltségszámítás, alkalmazott önköltség számítási módszerek, önköltség kategóriák, kalkulációs séma, költségdefiníciók, termékfejlesztés.

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

(Kérjük a megfelelőt aláhúzni! Titkosított dolgozat esetén kérjük a titkosítási kérelem egy eredeti példányát leadni: a kérelem digitális másolatának a szakdolgozat digitális formátumában szerepelnie kell.)

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

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

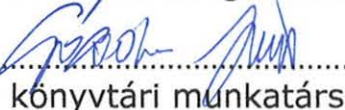
Dátum: 2015. május 15.


hallgató aláírása

A digitális szakdolgozat könyvtári benyújtását és átvételét igazolom.

Dátum: 2015. MÁJ 16.


Budapesti Gazdasági Főiskola
Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg Könyvtára
8900 Zalaegerszeg
Gasparich u. 18/A
Adószám: 15329822-2-42


könyvtári munkatárs

TARTALOMJEGYZÉK

1. Bevezetés	1
2. Költségdefiníciók, alapfogalmak.....	2
2.1. Költség	2
2.2. Közvetlen költség.....	2
2.3. Közvetett költség.....	3
3. A TARA VIS Kft tevékenysége, termékei	3
3.1. A cég bemutatása	3
3.2. A cég termékei	5
3.3. Termékfejlesztés.....	5
4. A cég önköltség számítási szabályzata.....	6
4.1. Kalkulációs egység.....	6
4.2. Alkalmazott önköltség kategóriák.....	6
4.3. Önköltség számítási módszerek	7
4.3.1. Előkalkuláció.....	7
4.3.2. Utókalkuláció	7
4.3.3. Vegyes kalkuláció	8
4.4. Kalkulációs séma.....	9
4.5. Az önköltség számítási adatok szolgáltatásáért és ellenőrzéséért felelős személyek, szervezetek, munkakörök megjelölése	10
5. Serpenyős termékcsalád, termékfejlesztés	10
5.1. Sajátos költségek	12
5.2. Termékfejlesztést megelőző önköltség levezetése	14
5.3. Termékfejlesztést követő önköltség levezetése.....	16
6. Összegzés, javaslatok	20
7. Irodalomjegyzék.....	21
8. Mellékletek.....	22
1. számú melléklet	22
2. számú melléklet	23
3. számú melléklet	24
4. számú melléklet	25

1. Bevezetés

A GALLUS Kft leányvállalatánál a TARAVIS Kft-nél töltöttem a szakmai gyakorlatomat, ahol megismerkedtem az egyes osztályok munkájával.

A cég termékei között félkész ételek is vannak, melyek kiválóak arra, hogy hazamegyünk, megsütjük, és már fogyaszthatjuk is. Manapság ebben a rohanó világban nem mindig jut egy fiatal hölgynek, diáknak arra ideje, hogy miután hazaért a tanulás vagy egyéb teendők mellett még a főzésre is energiát fordítson.

A TARAVIS Kft. a félkész termékeivel elnyerte az „Év terméke díjat 2015-ben”, mely rangos elismerés mind a cég részére, mind a termékcsaládot illetően. A fogyasztók körében sikeres termékcsalád a cég menedzsmentjének döntése értelmében továbbfejlesztésre került. Az eddigi tanulmányaimat felhasználva a cég belevont az új termékek önköltségszámításának elkészítésébe, így ezt választottuk a vállalati konzulensemmel a záró dolgozatom témájának.

A dolgozatom a TARAVIS Kft önköltség számítási gyakorlatát és elemzését mutatja be.

Az első fejezet, a témaválasztás indoklása és a dolgozatom rövid ismertetése.

A téma közel áll az eddigi tanulmányaimhoz és egyben a szívemhez is.

Nagyon szeretek számokkal foglalkozni és így ez a legmegfelelőbb téma számomra.

A második fejezet arról szól, hogy az önköltségszámításhoz először is meg kell ismerni néhány kulcsfontosságú fogalmat, hogy el tudjunk igazodni az önköltségszámítás világában. Ilyen például a költség, közvetett és a közvetlen költség fogalma.

A harmadik fejezetben a TARAVIS Kft. tevékenységét és termékeit szeretném bemutatni.

A TARAVIS Kft a GALLUS Kft. leányvállalataként működik és teljes egészében magánszemélyek tulajdonában áll.

A cég fagyasztott és friss csirke termékek gyártását, illetve forgalmazását végzi.

A TARAVIS Kft-nél vágás, feldolgozás teljes folyamata magas szintű minőségirányítási rendszerek működtetése mellett valósul meg.

A cég csak ellenőrzött terméket szállít ki a forgalomba, a vevői számára.

A negyedik fejezet a cég önköltség számítási szabályzata, mely egységes szerkezetben 2013. 01.01-től hatályos.

Az önköltségszámítás menetét, a kalkulációs séma tartalmát, az önköltségszámítás módszereit a törvényben meghatározott vállalkozásoknak szabályzatba kell foglalniuk. Például az alkalmazott önköltség kategóriát, az önköltség számítási módszereket, ezen belül a cég esetében az elő – és utókalkulációt, valamint, hogy az elvégzett számításokért ki a felelős.

A cég a Serpenyős termékcsalád bevezetését követően, a sikeres vevői fogadtatás eredményeként termékfejlesztést tervezett. Az ötletet a fogyasztók körében végzett felmérések, majd próbagyártások és kóstoltatások követték. A termékfejlesztést követően létrejött új termékek önköltség számítását szeretném szemléltetni az ötödik fejezetben. Bemutatom, hogy milyen költségek merültek fel a termékfejlesztést megelőző és követő időszakban.

2. Költségdefiníciók, alapfogalmak

2.1. Költség

A költség az erőforrás-felhasználások pénzben kifejezett értéke. Ebből következően azt kell vizsgálni, hogy a tevékenység folytatásához milyen erőforrásokat használunk fel. A tevékenységek sokszínűsége következtében sokféle erőforrás kerül felhasználásra. Ezeket megfigyeljük és összeállíthatjuk a kalkulációt. Annak függvényében, hogy milyen költségeket veszünk figyelembe, különböző költségkategóriákat számíthatunk ki.¹

2.2. Közvetlen költség

A közvetlen költségek alatt érthetjük azokat a költségeket, amelyekről a felmerülésük időpontjában meghatározható, hogy mely termékkel, szolgáltatással kapcsolatosak, vagyis egyértelmű, hogy mely költségviselőt milyen mértékben terhelnek.

A közvetlen költségek tehát pontosan meghatározhatóak, mivel fizikailag mérhetőek és így a költségszámítás adott tárgyhóhoz közvetlenül hozzá rendelhetőek, arra elszámolhatóak.

¹ Kardos Barbara – dr. Veress Attila – dr. Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Saldo kiadó, Budapest 2012.

2.3. Közvetett költség

A közvetett költségek esetén a felmerülés időpontjában nem tudjuk megnevezni a költségviselőt, vagyis csak a felmerülés helye, azaz a költséghely ismert. Azt a szervezeti, területileg, funkcionálisan elhatárolható egységet, ahol a költség felmerült költséghelynek nevezzük.

Közvetett (általános) költség az a költség, amely a felmerülés időpontjában specifikusan és mérhetően nem rendelhető hozzá a költségszámítás tárgyához. Ezeket a költségeket elsődlegesen a felmerülésük helyén – költséghely – gyűjtjük össze.

A közvetett költségek esetében a költségszámítás adott tárgyhöz közvetlenül nem rendelhető hozzá, ezért például az egyes termékek által felhasznált erőforrások mértékét illetően becslésre vagyunk utalva. Így minél több költséget tudunk közvetlen költségként azonosítani, annál pontosabb lesz a költségszámításunk. ²

3. TARA VIS Kft tevékenysége, termékei

3.1. A cég bemutatása

A Gallus Kft leányvállalatánál a TARA VIS Kft-nél töltöttem a szakmai gyakorlatomat.

A cégcsoport éves nettó árbevétele 2009-ben 16 milliárd Ft volt, mely érték a 2011-es évben elérte a 21 milliárd forintot, 2013-ben pedig meghaladta a 22 milliárd forintot is.

A vállalat broiler szülőpár baromfineveléssel és tenyésztéssel, a tenyésztés során keletkező tenyésztojás keltetésével, valamint takarmánykeveréssel foglalkozik. ³

Nagy gondot fordítanak az élő állatok nevelésére, táplálására. A csirkék fejlődésének számára optimális, hogy magyar vidéki környezetben nevelkednek. Saját összetételű, szigorúan ellenőrzött tápot kapnak, a takarmányuk alapja a GMO mentes búza és kukorica. Fehérjeforrásként törekszenek a GMO mentes szója használatára, és az ásványi anyag

² Bosnyák János – Gyenge Magdolna – Pavlik Livia – Székács Péterné: Vezetői számvitel, Saldo kiadó, Budapest, 2010.

³ www.gallus.hu [2015.02.10.]

kiegészítéseken kívül semmilyen hozamfokozót, antibiotikumot és állati fehérjét sem kapnak a csibék. Így válik a húruk rostosabbá, ízletesebbé és egészségesebbé!

A jelen és jövő üzleti környezete megköveteli az IFS, BRC, HACCP rendszerek folyamatos működtetését, a logisztikai és csomagolástechnikai hatékonyságot is. Ezek teljesítését egy jól nyomon követhető, a fogyasztó számára minőségi és biztonsági garanciát jelentő rendszerbe foglalták; ez a TELJES INTEGRÁCIÓ. A Teljes Integráció azt jelenti, hogy a szántóföldi gabonakalászkodtól, szülőpártelepeken, a naposcsibe-keltetőkön, a broiler telepeken keresztül a késztermékekig a folyamat egy felelős és elhivatott csapat, a Szabó család irányítása alatt áll. A szakmai, kutatási, minőségellenőrzési munkáknál szoros kapcsolatban állnak a Georgikon Egyetemmel.

A TARA VIS Kft. teljes mértékben magánszemélyek tulajdonában áll. A TARA VIS Kft. baromfi termékek feldolgozásával és értékesítésével foglalkozik. Termékeiből belföldre és külföldre is szállít. A tevékenységének fő iránya a saját termelésű értékesítés. A cég stratégiai partnerei között találjuk a hazai és multinacionális áruházláncokat, valamint a társaság nagy mennyiségű exportot is bonyolít, elsősorban az EU tagállamaiba, továbbá kisebb mértékben Európa nem uniós tagországai részére is.

1. számú melléklet fényképek a TARA VIS Kft-ről és üzeméről

*SUPERBRANDS 2014 – Gallus Kft. – Taravis Kft.*⁴

A szakma 2014-ben úgy látta, hogy jó úton halad a GALLUS Kft, ezért második alkalommal is BUSINESS SUPERBRANDS díjazott lett.

2013-ban a GALLUS Kft tulajdonosi köre átvette az irányítást a TARA VIS Kft-ben is. Az új szellemiség és az itteni kollégák kitartó munkája meghozta a gyümölcsét, hiszen 2014-ben a TARA VIS is Superbrands lett.

2. számú melléklet a Gallus Kft és a Taravis Kft elhelyezkedését mutatja be a SUPERBRANDS fán.

2015-ben a cég elnyerte az Év terméke díjat, melyet fogyasztói döntés alapján ítéltek oda. Ez a cégnek egy nagyon pozitív visszajelzés volt, hogy nem csak a szakma, hanem a fogyasztók is elismerik.

⁴ www.superbrands.hu/2014/dijazottak-2014/ [2015. 02.19]

3. számú melléklet az Év terméke díj logóját szemlélteti.

2005-től megkezdte működését a Taravis Plusz Kft. baromfihús továbbfeldolgozó üzeme.

A cégesoport harmadik tagja a Taravis Plusz Kft., mely cég a bakonypölöskei üzemében nagy hozzáadott értékű továbbfeldolgozott, fűszerezett, illetve konyhakész marinádózott termékeket állít elő. A TARAVIS Plusz Kft. 2014-es árbevétele 240 Millió forint, a foglalkoztatottak száma 69 fő.

3.2. A cég termékei

A TARAVIS Kft. saját vágóhídján levágott brojlercsirkéket a feldolgozást követően elsősorban friss, kisebb részarányban fagyasztott késztermékként állítja elő. Mind a friss, mind a fagyasztott szortiment tartalmazza az egész és a darabolt csirke termékeket. A cég sokféle csomagolási módot is alkalmaz, a korszerű technológiáknak köszönhetően magas minőségű termék előállítására valósul meg.

A vállalat termékpalettája igen széles.

A cég termékpalettáján friss, és fagyasztott elsődlegesen feldolgozott egész és darabolt csirketermékek valamint a továbbfeldolgozott félkész, pácolt, marinádózott termékcsalád szerepel.

4. számú melléklet a cég termékpalettáját szemlélteti, az alkalmazott csomagolástechnológiák szerint részletezve.

3.3. Termékfejlesztés

A TARAVIS Kft-nél a termékfejlesztési folyamat az ötletgyűjtéssel kezdődött. Az ötletek a vevői visszajelzésekből és saját kutatási forrásokból származnak. A többféle módszerrel – pl. folyamatos vevőmegkérdezéssel, figyeléssel – feldolgozott információk elemzéséből alakul ki a **termékfejlesztési koncepció**.

Ezt követően történtek a próbagyártások különböző összetételű és ízvilágú termékekből, majd ezek tesztelése következett, amit a cég úgy hajtott végre, hogy a saját dolgozói körében egy próbakóstoltatást végzett, amit a kóstolók írásban értékelték. Ez volt az első tesztelés. Az első tesztelés eredménye összesítésre és kiértékelésre került, majd a termékeket továbbfejlesztette. Az előzőleg megízlelt termékek egy továbbfejlesztett változatából próbagyártás történt majd kóstoltatás keretében ismét tesztelésre került, ezt követően alakult ki a végleges receptúra.

A termékfejlesztés végeredményeként létrejött új Serpenyős termékekkel már a HORECA szegmensben is találkozhatunk.

4. A cég önköltség számítási szabályzata⁵

A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény 14. § 5-8. bekezdése szerint azon gazdálkodóknak, akik egy üzleti évben egymilliárd forintnál nagyobb árbevételt (elábéval és közvetített szolgáltatások értékével csökkentett nettó árbevételről van szó) vagy ötszáz millió forintot meghaladó termelési költséget érnek el számviteli politikájuk keretében el kell készíteniük az önköltségszámítás rendjére vonatkozó belső szabályzatukat.⁶

4.1. Kalkulációs egység

Az a termék, tevékenység, amelyre az adott kalkuláció készül. A kalkulációs egység valamilyen mérőszám segítségével jól mérhető. Ez a mérőszám lehet természetes mértékegység (például db, kg), amelyet a termelés esetén a termékértékesítéskor használt mértékegységéhez igazítani kell.

A dolgozatomban a Serpenyős termékcsaládot tekintem kalkulációs egységnek.

4.2. Alkalmazott önköltség kategóriák

A TARA VIS Kft a szűkített önköltségszámítást használja.

A TARA VIS Kft esetében a **szűkített önköltségen** értékelt termékek tartalmazzák a közvetlen költségeket, gyártási általános költségek változó részét, a gyártási általános költségek fix részét és a *gyártási költség részét nem képező üzemi költségeket*.

Közvetlen önköltség

Kizárólag a termék, tevékenység egységére felmerült közvetlen költségeket (anyagjellegű, személyjellegű, értékcsökkenés) tartalmazza. A vállalatnál anyagjellegű ráfordítások, személyjellegű ráfordítások és értékcsökkenési leírás merülnek fel. Az előbb említett költségeket példákkal szemléltetem: vásárolt vágócsirke, védőfelszerelések, csomagolóanyag, gépek és berendezések javítása és karbantartása, raktározás költségei, valamint számfejtett munkabér,

⁵ Önköltségszámítási Szabályzat TARA VIS Kft. Sárvár, 2013. 01.01-től egységes szerkezetben

⁶ http://njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=49554.285036 [2015. 03.18.]

munkába járás költsége, béren kívüli juttatás (Erzsébet utalvány) továbbá terv szerinti értékcsökkenés és egyösszegű értékcsökkenés.

Szűkített önköltség

A közvetlen költségeken felül a felosztott üzemi költséget (pl. javítóműhely, segédüzemek, főágazati vagy üzemi általános költségek) is tartalmazza.

Teljes önköltség

A felosztott központi irányítási költségekkel megnövelt szűkített önköltség. Ez a kategória a mérlegkészítésnél nem alkalmazható, viszont árajánlatok alapjául alkalmasabb, mint az előbbiek.

4.3. Önköltség számítási módszerek

4.3.1. Előkalkuláció (tervkalkuláció)

A tevékenység megkezdése előtt végzett önköltségszámítás. (hagyományos tervezés, gazdasági kalkuláció)

Az a gazdasági- műszaki tevékenység, amellyel a vállalkozó a termelés (tevékenység) megkezdése előtt – a műszaki és technológiai előírások figyelembevételével – meghatározza a termék várható önköltségét.

A cég az új Serpenyős termék bevezetése előtt előkalkulációt végez, hogy meghatározza a termék várható önköltségét.

4.3.2. Utókalkuláció

Az utókalkuláció az a műszaki – gazdasági tevékenység, amellyel a vállalkozó a tevékenység befejezése után, illetve az üzleti év végén az elszámolásokban gyűjtött költségek alapján a termék tényleges közvetlen önköltségét kiszámítja. A tényleges önköltség alapján értékelhetők a saját termelésű készletek az időszak végén, ráadásul a tényleges önköltség biztosíthat információt a következő időszakra készített gazdasági kalkulációkhoz is.

A számviteli törvény csak az utókalkulációt teszi kötelezővé az üzleti év végével. Ilyenkor teljes körű önköltségszámítást végeznek, vagyis minden termékre és tevékenységre kiszámítják az adott önköltséget, és ennek megfelelően helyesbítik a könyvelt értékeket, és

zárják a számlákat. Év közben ilyen számítást csak saját rezsiz beruházások kapcsán végeznek.

A TARA VIS Kft. az üzleti év végén az összegyűjtött költségek alapján kiszámolja a termék tényleges közvetlen önköltségét.

4.3.3. Vegyes kalkuláció

A cég az osztó és a pótlékoló kalkulációt együttesen alkalmazza.

Osztó kalkuláció

Az osztókalkuláció az egyszerűségében különbözik a többitől. A tevékenység során felmerült költségeket nem bontjuk szét különböző szempontok szerint, nem osztályozzuk, hanem az összköltséget egyszerűen elosztjuk az előállított produktum, teljesítmény mennyiségével.

Megkülönböztetnek:

- *Egyszerű osztókalkulációt:* ha a termelésben csak egy főtermék keletkezik, úgy a főtermék termelési költségét kell elosztani a főtermék mennyiségével.
- *Egyenértékszámú osztókalkulációt:* ez esetben egyenértékszámok segítségével meg kell állapítani a termékek mennyiségét, majd ennek ismeretében a termékek önköltsége meghatározható.

Pótlékoló kalkuláció

Olyan utókalkulációs módszer, amelynek alkalmazása során egyes kalkulációs tételeket (elemi vagy összetett költségeket) valamilyen vetítési alap segítségével osztjuk szét azokra a termékekre, tevékenységekre, amelyek érdekében az érintett költség felmerült.

Ezen belül létezik

- Költség kigyűjtésen alapuló pótlékoló kalkuláció esetében egy vetítési alapot alkalmaznak.
- A válogató pótlékoló kalkuláció alkalmazása során több vetítési alapot alkalmaznak.

Vetítési alap: általában természetes mértékegységben (naturáliában) meghatározott mérőszám, mellyel az általános költség alakulása a legjellemzőbb módon összefügg, amely egy adott költségfüggvény alakulását döntően befolyásolja.

A pótlékoló kalkuláció pontosságát alapvetően a vetítési alapok helyes kiválasztása, mérhetősége, számításának bonyolultsága, a korreláció szorossága és az általános költségek csoportjainak (költségfüggvényeinek) a megfelelő meghatározása, valamint számos emberi tényező is befolyásolja.

4.4. Kalkulációs séma

Az utókalkulációs séma az utókalkuláció tételeinek rendszerbe foglalása.

Valamennyi kalkulációs séma a számviteli törvény által meghatározott költségnemekből épül fel, amelyek szervezeti egységként illetve termelési folyamatként, eljárásként csoportosíthatóak.

A kalkulációs séma felépítése:

- + Közvetlen anyagköltség
 - + Központi irányítás költségei
 - + Közvetlen bérköltség
 - + Üzemi általános költségek
 - + Közvetlen bérek járulékai
 - + Egyéb közvetlen költségek
 - Melléktermék
-
- = Szűkített önköltség összesen

4.5. Az önköltség számítási adatok szolgáltatásáért és ellenőrzéséért felelős személyek, szervezetek, munkakörök megjelölése

Az önköltség számítási szabályzat a számviteli politika része, ennek megfelelően elkészítésére és módosítására annak szabályait kell alkalmazni.

Az egyes szervezeti egységek termelési – műszaki adatainak pontosságáért, pénzügyi adatainak biztosításáért, valamint azok határidőre történő beérkezéséért a területileg illetékes termelési, minőségbiztosítási vezetők felelősek. Határidő: havi szinten a tárgyhót követő hónap 8. munkanapja.

Az adatok analitikába valamint főkönyvbe való helyes felvitelének ellenőrzéséért az adott tevékenységet rögzítő – ellenőrző könyvelő felel.

Az utókalkuláció szabályszerű elvégzéséért a mindenkori főkönyvelő felel. Határidő: a mérlegkészítés időpontja.

Az önköltség számítási szabályzatot évente felülvizsgálják, és a szükségessé vált változásokat elvégzik. A javaslatétel határideje november 30-a. A felülvizsgálatot a számviteli igazgató és a főkönyvelő együtt végzi.

Amennyiben olyan módosításokra kerülne sor, amelyek a mérlegfőösszeget jelentősen befolyásolja (a jelentős összegű hiba nagyságrendjét eléri), a módosítás(ok) hatásait a kiegészítő mellékletben számszerűsítve be kell mutatni.

5. Serpenyős termékcsalád, termékfejlesztés

A mai rohanó világban egyre többen úgy érezhetjük, hogy nem elég a napi 24 óra. A feszített tempóban gyakran az egészségünkre figyelünk legkevésbé, és az ehhez szükséges vitamindús, tápláló, ám mégis ízletes táplálkozásra. Erre kínál egy alternatívát a Taravis Baromfi- és Élelmiszeripari Kft. Serpenyős termékeivel, melyek 2014-ben bevezetett „A mi csirkénk” brand egyik termékcsaládjának tagjaiként, 2015-ben elnyerték az Év terméke díjat!

1. sz. kép: A négy Serpenyős termék



Forrás: vállalati anyag

A Serpenyős csirketálak jelenleg négyféle ízesítésben kaphatóak egy vezető áruházláncban Magyarországon. Mindegyik friss csirkemellfilé és különféle hozzávalók, fűszerek hozzáadásával készül.

Az ERDÉSZ csirketál a karakteres ízeket kedvelők nagy kedvence, melyet friss csirkemájjal, szalonnával és gombával elegyítenek.

A MEXIKÓI tál egy kissé pikánsabb, csípősebb ízvilág jegyeit hordozza, vörösbabbal, kukoricával és piritaminpaprikával gazdagítva.

A HAWAII csirketál összetevője az elmaradhatatlan ananász, egy kis szalonnával megbolondítva.

A GÖRÖG tál pedig az ínycsevek favoritja, feltehetően az ecetes csemegeuborka és a kukorica adta kellemesen édes-savanyú jegyei miatt.

„A mi csirkénk” csirketálak nagy előnye, hogy gyorsan elkészíthetjük, egy serpenyőbe helyezve, nagyjából 2 dl víz hozzáadásával megpároljuk, és húsz perc alatt a családi asztalra varázsolhatjuk az egészséges, ízletes, tápláló vacsorát, egy általunk választott tetszőleges köret kíséretében.

A kezdő szakácsok számára is ideális választás lehet, hiszen minimális erőfeszítéssel, mégis egy szuper vacsorával vagy ebéddel kápráztathatják el szívük választottját, rokonokat és barátokat.⁷

A termékei előnyei közé tartozik a kiemelkedő frissesség, egészséges alapanyagok, az elérhető legnagyobb élelmiszerbiztonság és rugalmas logisztikai rendszer. Számukra a legnagyobb elismerés a vevők folyamatos bizalma.

Mielőtt egy új terméket a piacra dobna a vállalat, előtte a saját dolgozóival tesztelteti úgynevezett próbakóstoltatás formájában. Többféle ízben elkészítik a termékeket, és tesztelés alapján kiválasztják a legmegfelelőbb ízű és fajtájú terméket. Ekkor a dolgozók minősítik a termékeket rangsorolással, majd az így kapott eredményeket értékelik.

Személyesen én is részt vettem egy ilyen próbakóstoláson, mint egy nagycsalád adtuk egymásnak körbe a különböző módon elkészített termékeket.

Majd egy héttel később a vállalat ismét tartott egy próbakóstolást ahol már az előző héten végig ízlelt termékeket egy továbbfejlesztett változatát kóstolhattuk meg.

Saját magamat nem vallom nagy szakácsnak, de a csirketálakkal nem tudtam mellé fogni. Egyik szombat délután folyamán eljöttek hozzám az ismerőseim és gyorsan kellett finom és ízletes vacsorával előrukkolnom, ekkor eszembe jutottak a cég félkész termékei. Elkészítettem kettő csirketálat majd választottam hozzá köretet, szépen tálaltam, és nagyon jó érzés volt, hogy annyi pozitív dolgot mondtak az ételről igazi profi szakácsnak éreztem magamat. De a dicséreték közepette elmondtam, hogy én mindössze annyit csináltam, hogy egy serpenyőben megpároltam és tálaltam az ételt, a csirketál előkészítése a cég érdeme, hogy finom, ízletes ám nem utolsó sorban egészséges ételt tálalhattam.

5.1. Sajátos költségek

A Serpenyős termékekhez kapcsolódó költségeket szeretném bemutatni, melyek a következők:

⁷ Cseh Andrea: Serpenyős csirketálak: a gyors, ám mégis egészséges étkezés nagykövetei, Trade magazin, 2014. júniusi száma, 2014.

Közvetlen anyagköltség

Közvetlen anyagköltséggént kell az önköltségszámítás során figyelembe venni a kalkulációs egység terhére utalványozható, elszámolható anyagfelhasználások (nyers-, alap-, segéd-, üzem-, építési- és egyéb anyagok) bekerülési értékét (vételár + felár - engedmény + anyabeszerezéshez kapcsolódó szállítási-rakodási költségeket, bizományi és közvetítői díjak, vámterhek stb.).

A közvetlen anyagköltséget ugyanakkor csökkenteni kell a termelés, a tevékenység, a szolgáltatás során keletkezett, a kalkulációs egységre megállapítható gyártási vagy selejtes termék hulladékának az értékével.

Közvetlen bérköltség

Közvetlen bérköltséggént állítható a kalkulációba minden olyan teljesítmény- vagy időbérként, munkadíjként számfejtett, elszámolt összeg (járandóság, kereset), ami a kalkulációs egységhez kapcsolható. Közvetlen bérköltségnek kell tekinteni a kalkulációs egységhez kapcsolható, mérhető alkalmazásban vagy munkavégzésre irányuló egyéb jogviszonyban állók alap- vagy törzsbérét, bérpótlékát (különleges feltételek miatt járó bért), kiegészítő fizetését (le nem dolgozott időre - fizetett ünnep, fizetett szabadság - után járó bért), jutalmakat és prémiumokat.

Közvetlen bérek járulékai

A közvetlen bérköltségek után, azok meghatározott százalékában kifejezhető fizetendő, a vállalkozást terhelő adók és járulékok. (Például a nyugdíj-biztosítási és egészségbiztosítási járulék, az egészségügyi hozzájárulás, a munkaadói járulék stb.)

Központi irányítás költségei

A központi irányítás költségei vagy más néven vállalati általános költségek közé soroljuk azokat a közvetett költségeket, amelyek a vállalkozás működésének egészét szolgálják.

Ide tartoznak:

- Az értékesítési és forgalmazási költségek: késztermék csomagolás, raktározás, szállítás költségei, az értékesítő részlegek, irodák költségei, reklám, propaganda és piackutatás költségei kerülnek itt kimutatásra.

- Az igazgatási költségek: a vállalkozás központi irányításának személyi és dologi költségei (javítás-karbantartás, adatfeldolgozás, fűtés, világítás, takarítás, munkavédelmi és egyéb költségek), valamint az üzemi és központi épületek értékcsökkenési leírása található itt.

Üzemi általános költségek

A közvetett költségek közül üzemi általános költségnek nevezzük a területileg vagy szervezetenként körülhatárolható költséghelyeken (olyan divíziókban, ahol a termék előállítása történik) felmerülő költségeket.

5.2. Termékfejlesztést megelőző önköltség levezetése

A következőkben szemléltetem, hogy hogyan épül fel az önköltsége a Serpenyős termékeknek. Mind a négy Serpenyős termékre bemutatom az 1 kg termékre jutó önköltséget.

Mexikói tál

A vizsgált időszakban, azaz 2014-ben 4.466 kg termék értékesítése valósult meg, melyhez az alábbi költségek társultak:

+ Közvetlen anyagköltség	2.650.142 Ft
+ Központi irányítás költségei	1.043.526 Ft
+ Közvetlen bérköltség	91.990 Ft
+ Üzemi általános költségek	9.683 Ft
+ Közvetlen bérek járulékai	17.780 Ft
+ Egyéb közvetlen költségek	14.224 Ft
<hr/>	
= Szűkített önköltség összesen	3.827.345 Ft
∑ mennyiség	4.466 kg

1 kg termékre jutó önköltség

$$\frac{3.827.345 \text{ Ft}}{4.466 \text{ kg}} = 856,96 \text{ Ft/kg}$$

Erdész tál

A vizsgált időszakban, azaz 2014-ben 6.773 kg termék értékesítése valósult meg, melyhez az alábbi költségek társultak:

+ Közvetlen anyagköltség	4.380.671 Ft
+ Központi irányítás költségei	1.112.961 Ft
+ Közvetlen bérköltség	191.208 Ft
+ Üzemi általános költségek	21.068 Ft
+ Közvetlen bérek járulékai	36.323 Ft
+ Egyéb közvetlen költségek	25.399 Ft
<hr/>	
= Szűkített önköltség összesen	5.767.630 Ft
∑ mennyiség	6.773 kg

1 kg termékre jutó önköltség

$$\frac{5.767.630 \text{ Ft}}{6.773 \text{ kg}} = 851,62 \text{ Ft/kg}$$

Görög tál

A vizsgált időszakban, azaz 2014-ben 4.402 kg termék értékesítése valósult meg, melyhez az alábbi költségek társultak:

+ Közvetlen anyagköltség	2.580.740 Ft
+ Központi irányítás költségei	1.082.915 Ft
+ Közvetlen bérköltség	108.133 Ft
+ Üzemi általános költségek	11.481 Ft
+ Közvetlen bérek járulékai	20.762 Ft
+ Egyéb közvetlen költségei	16.604 Ft
<hr/>	
= Szűkített önköltség összesen	3.820.634 Ft
∑ mennyiség	4.402 kg

1 kg termékre jutó önköltség

$$\frac{3.820.634 \text{ Ft}}{4402 \text{ kg}} = 867,93 \text{ Ft/kg}$$

Hawai tál

A vizsgált időszakban, azaz 2014-ben 5.810 kg termék értékesítése valósult meg, melyhez az alábbi költségek társultak:

+ Közvetlen anyagköltség	3.849.638 Ft
+ Központi irányítás költségei	1.313.848 Ft
+ Közvetlen bérköltség	121.393 Ft
+ Üzemi általános költségek	12.821 Ft
+ Közvetlen bérek járulékai	23.402 Ft
+ Egyéb közvetlen költségek	18.720 Ft
<hr/>	
= Szűkített önköltség összesen	5.339.823 Ft
∑ mennyiség	5.810 kg

1 kg termékre jutó önköltség

$$\frac{5.339.823 \text{ Ft}}{5.810 \text{ kg}} = 919,15 \text{ Ft/kg}$$

5.3. Termékfejlesztést követő önköltség levezetése

A cég kikérte a véleményemet, hogy nekem milyen ötletem lenne? Esetleg én, hogyan fejleszteném tovább a Serpenyős terméket? Két ötlet jutott eszembe, hogy mi lenne, ha az egyik továbbfejlesztett változat célcsoportja a közétkeztetésben részt vevő óvodás és iskoláskorú gyermekek lennének, akiknek nagyon fontos lenne a fejlődés szempontjából a helyes táplálkozás másrészt az egészségügyi intézményekben, otthonokban étkező gyermekek és felnőttek. Ez az ötlet azért jutott az eszembe, mert én is voltam menzás még kisiskolás koromban, majd kollégista, mind középiskolában, mind itt a főiskolán. A zöldségek és friss csirkemell filé egészséges és tápláló a közétkeztetésben részt vevők számára, viszont figyelni kellett az új termék hozzávalóira, hogy a 37/2014. (IV. 30.) EMMI rendelet⁸ alapján tilos só tartalmú ételport használni. A rendelet a közétkeztetésre vonatkozó táplálkozás-egészségügyi előírásokról szól és leírja, hogy tilos só tartalmú ételport, leveskockát, ételízesítő krémet használni, valamint nem helyezhetnek el az asztalokon só – és cukortartókat.

⁸ www.kozlonyok.hu/nkonline/MKPDF/hiteles/MK14061.pdf [2015.04.14.]

A másik ötletem az volt, hogy éttermek, vendéglátóegységek részére lehetne fejleszteni egy Serpenyős csirketálat. Vegyünk egy példát, ha elutazunk egy hétvégére egy szállodába ott is szívesen választok egy olyan terméket az étlapról, melynek már a neve is jól hangzik és még ráadásul egészséges is. Vagy ha elmegyünk a családdal, barátokkal egy vendéglátóhelyre ott is felfigyelnék rá.

A közétkeztetésben részt vevő óvodás és iskoláskorú gyermekeknek szóló csirketál nevére a következőt a javasoltam, „Serpenyős tavaszi csirketál”, a tál neve is sugallja már a hozzávalókat, melyben friss csirkemell és zöldségek találhatóak. Fent már említettem, hogy tilos a sótartalmú ételport, leveskockát használni az ételek ízesítésénél, ezért egy olyan ételt kellett kitalálni, hogy a rendeletben foglaltaknak megfelelő legyen.

Az étterem és vendéglátóegységeknek szóló Serpenyős tál a „Serpenyős ínycsirkeraagu” nevet kapta, mert mint említettem fent is egy jól hangzó név kell, amire az emberek felfigyelnek. Egy ízletes, egészséges, finom ételt kaphatunk, mely különböző fűszerek hozzáadásával és az ínycsirkének bacon szalonnával és gombával gazdagítva.

Az eredeti Serpenyős csirketálat önköltsége a HORECA szegmens résztvevőinek magas volt, így a továbbfejlesztett Serpenyős tál önköltsége alacsonyabb az eredetieknél. Ezáltal a célcsoportnak lehetősége lesz a terméket megvásárolni és így a cég is magasabb árbevételhez jut.

A továbbfejlesztett termékek egyedi csomagolására javaslatom a 2,5 kg-os kiszerelés volt, és a gyűjtőcsomagolás 4-szer 2,5 kg-os. A kiszerelés tekintetében kedvezőbb lenne, mert az előző Serpenyős termékekhez tálcát és fóliát használt fel a cég, míg ez a termék egy tasakban lenne, így kedvezve ezzel a konyháknak és egyéb intézményeknek (például óvodák, kórházak).

Szemléltetni szeretném a két új termék önköltségét és receptúráját, hogy milyen hozzávalókból áll össze.

A közétkeztetésnek szánt Serpenyős tavaszi csirketál az alábbi hozzávalók felhasználásával készül és a hozzávalók, költségek segítségével szemléltetem az új termék önköltségét:

Recept cikknév	mértékegység	mennyiség	költség (Ft/ 10kg)	költség (Ft/kg)
Tisztított mell belső filé	KG	4	3649,08	364,91
Étolaj	KG	0,48	151,32	15,13
Víz	KG	1,2	0	0
Vöröshagyma	KG	0,33	352,04	35,2
Tavaszi marinád	KG	0,49	416,55	41,65
Zöldség mix	KG	3,5	873,32	87,33
Bianco címke 10 x 10 cs-es	DB	1	1,77	0,18
MED TT címke 50 x 60 mm-es HU66	DB	4	2,96	0,296
MED DT címke 104 x 61,5 mm	DB	1	1,74	0,17
Tasak 200 x 300 mm	DB	4	240	24
Kötözőzsineg	GR	0,4	1,12	0,112
Költség			5689,9	568,978
Raktározás			59,8	5,98
Gyártási költség			1553,7	155,37
Szűkített önköltség			7305,08	730,328

Az éttermeknek, vendéglátóegységeknek az ínycsiklandó ízbombával megbolondított Serpenyős ínycsirkera gú hozzávalói és önköltsége az alábbiak:

Recept cikknév	mértékegység	mennyiség	költség (Ft/ 10kg)	Költség (Ft/ kg)
Tisztított mell belső filé	KG	4	3649,08	364,91
Étolaj	KG	0,53	167,08	16,71
Víz	KG	1,3	0	0
Vöröshagyma	KG	0,24	256,03	25,6
Kakukkfűves marinád	KG	0,43	371,99	37,2
Bacon szalonna	KG	1,62	1519,99	151,99
Natúr gombaszelet	KG	1,88	603,99	60,4
Bianco címke 10 x 10 cs-es	DB	1	1,77	0,18
MED TT címke 50 x 60 mm-es HU66	DB	4	2,96	0,296
MED DT címke 104 x 61,5 mm	DB	1	1,74	0,17
Tasak 200 x 300 mm	DB	4	240	24
Kötözőzsineg	GR	0,4	1,12	0,112
Költség			6817,43	681,568
Raktározás			59,8	5,98
Gyártási költség			1553,7	155,37
Szűkített önköltség			8430,93	842,918

A két új termékkel jobban járt a két célcsoport, mert egy olcsóbb, kiszerelésben szintén előnyökkel rendelkező terméket tudnak megvásárolni, de ne feledkezzünk meg arról sem, hogy egészséges és ízletes ételek varázsolhatóak belőlük.

Mindkét célcsoportnak megfelelő az új termék, mert a közétkeztetésben részt vevő gyermekek fejlődéséhez hozzájárul a friss csirkemell és a zöldségek pedig az egészséges életmódhoz. Ezt az állításomat az élelmezésvezetők is alátámasztják.

A termékfejlesztést összegezve a közétkeztetés esetében megállapítható, hogy 144 Ft-tal csökkent a termék önköltsége, az eredeti Serpenyős termékek átlagos önköltségéhez képest.

Az éttermek, vendéglátóegységek esetében szintén csökkent az új termék önköltsége 31 Ft-tal, az eredeti Serpenyős termékek átlagos önköltségéhez képest.

Számokkal is alátámasztom:

Közétkeztetés esetében:

Eredeti Serpenyős termékek átlagos önköltsége	874 Ft
- Serpenyős tavaszi csirketál önköltsége	- 730 Ft
<hr/>	
Különbség	144 Ft

Éttermek, vendéglátóegységek esetében:

Eredeti Serpenyős termékek átlagos önköltsége	874 Ft
- Serpenyős ínyenc csirketál önköltsége	- 843 Ft
<hr/>	
Különbség	31 Ft

6. Összegzés, javaslatok

Nagyon jól esett, hogy a cég megkérdezett, hogy nekem, mint újonnan érkező „munkatársnak” vagy kívülálló fiatalnak, milyen ötletem lenne a Serpenyős csirketálak továbbfejlesztéséhez, hogy milyen ételt fogyasztanék szívesen. A szakmai gyakorlatomat eredményesnek mondhatom, mert két új termékkel tudtam bővíteni a cég termékpalettáját.

Az új továbbfejlesztett Serpenyős termékek sikeres vevői fogadtatásban részesültek a meghatározott célcsoportoknál, melyet személyesen megkérdezhettem a cég partnerei között nyilvántartott iskolai konyhák és óvodai konyhák élelmezésvezetőit.

Ők is örültek neki, hogy nem kell külön- külön beszállítótól megrendelni a csirkemell filét és az ételek mellé a zöldségeket. Elmondásuk szerint nekik ez a termék egy nagy segítség volt.

Az éttermeknek, vendéglátóegységeknek készített Serpenyős ínycsirkeraгу is megállta a helyét, mert az éttermek, vendéglátóegységek pozitív visszajelzést küldtek a cég részére.

Összességében sikeresnek mondhatom a termékfejlesztés, mert mindkét célcsoportnál sikeres volt a fogadtatás. Az élelmezésvezetők kalkulálnak a termékkel, hogy a következő havi közétkeztetési étlapon szerepeltetik a Serpenyős tavaszi csirketálát. Az éttermek, vendéglátóegységek is tervezik a következő hónaptól az étlapjuk bővítését a Serpenyős ínycsirkeraгуval.

A TARA VIS Kft egy jól szervezett cég. Ugyanakkor látni kell, folyamatosan rákényszerül a vevői igényekhez való rugalmas alkalmazkodásra, a piaci rések folyamatos kutatására, miközben a konkurensaival árversenyt vív, ami az árbevétel növelés mellett egyértelműen a költségcsökkentés irányába mutató tevékenységet feltételez.

7. Irodalomjegyzék

Bosnyák János – Gyenge Magdolna – Pavlik Livia – Székács Péterné: Vezetői számvitel, Saldo kiadó, 2010.

Cseh Andrea: Serpenyős csirketálak: a gyors, ám mégis egészséges étkezés nagyköveti, Trade magazin, 2014. júniusi száma, 2014.

Dr. Sztanó Imre: A számvitel alapjai, Perfekt kiadó, 2013.

http://njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=49554.285036 [2015. 03.18.]

<http://www.bilanzbuchhalter-weiterbildung.de/finanzwesen.html> [2015.04.10.]

Kardos Barbara – dr. Sztanó Imre – Veress Attila: A vezetői számvitel alapjai, Saldo kiadó, Budapest 2007.

Kardos Barbara – dr. Veres Attila – dr. Sztanó Imre: A vezetői számvitel alapjai, Saldo kiadó, Budapest 2012.

Kardos Barbara, Miklósné Ács Klára, Sisa Krisztina, dr. Szekeres Bernadett, dr. Veress Attila: Példatár a vezetői számvitel alapjaihoz, Saldo kiadó, Budapest 2012.

Önköltségszámítási Szabályzat TARAVIS Kft Sárvár, 2013.01.01-től egységes szerkezetben

Pauline Weetman: A vezetői számvitel alapjai, Nemzeti tankönyvkiadó, Budapest 1997.

www.gallus.hu [2015.02.10.]

www.kozlonyok.hu/nkonline/MKPDF/hiteles/MK14061.pdf [2015.04.14.]

www.taravis.hu/kezdo.htm [2015. 02.09.]

8. Mellékletek

1. számú melléklet: Fényképek a TARA VIS Kft-ről és üzeméről

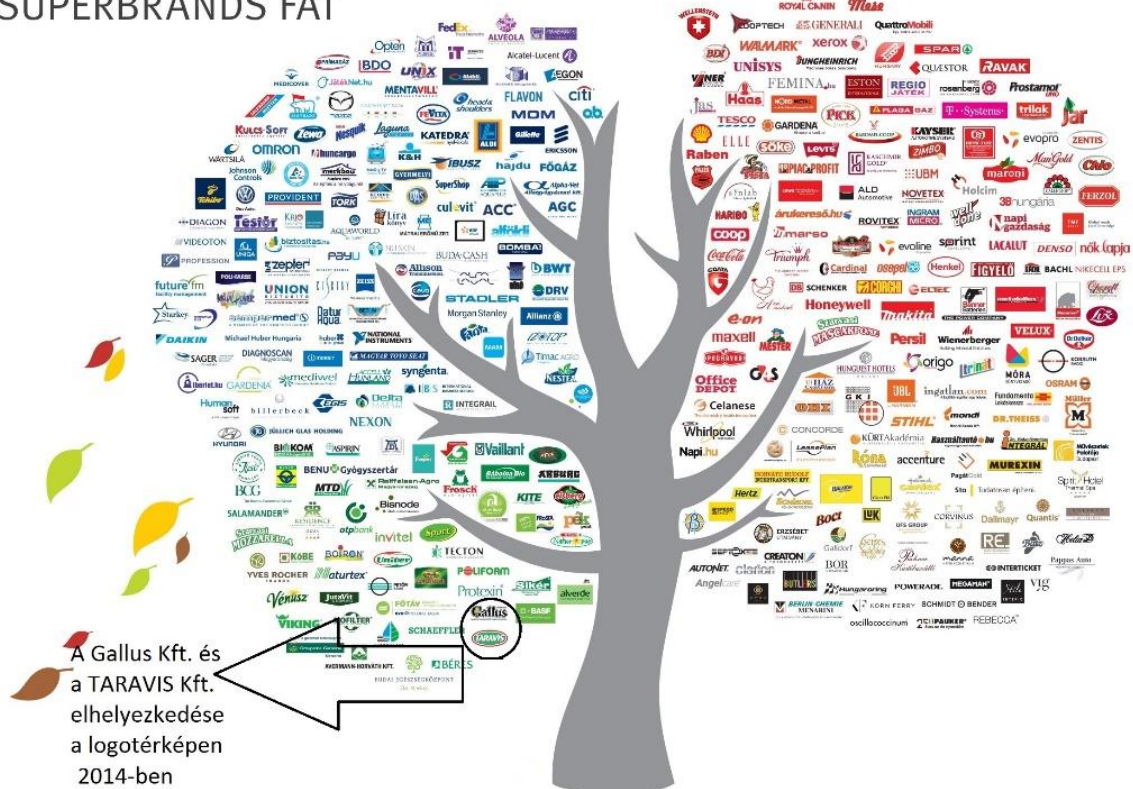


Forrás: saját fényképezés a TARA VIS Kft. üzeméről

2. számú melléklet: SUPERBRANDS DÍJ

SUPERBRANDS DÍJ 2014 – Gallus Kft., TARAVIS Kft

GYÜMÖLCSEIRŐL ISMERHETJÜK MEG A SUPERBRANDS FÁT



Forrás: saját szerkesztés vállalati anyagok alapján

3. számú melléklet: „ÉV TERMÉKE DÍJ 2015” logója



Forrás: vállalati anyag

4. számú melléklet: TARAVIS Kft. termékpalettája és prospektusa

TARAVIS KFT FŐBB TERMÉKCSOPORTJAI CSOMAGOLÁSI MÓDOK SZERINT

Friss egész és darabolt csirke termékek

- Habsztirol tálcás sztreccsfóliás csomagolásban
- PE tasakos csomagolással
- Védőgázos tálcás csomagolással
- Vákuumcsomagolással
- Zsugortasakos csomagolásban

Gyorsfagyasztott egész és darabolt csirke termékek

- PE tasakos csomagolással
- Blokk fagyasztott ömlesztett csomagolással

Egyedileg gyorsfagyasztott darabolt csirke termékek

- Hordtáskás PE tasakos csomagolással

Továbbfeldolgozott termékek

- Friss, pácolt marinádózott darabolt csirke termékek védőgázos tálcás csomagolásban
- Serpenyős termékcsalád védőgázos tálcás csomagolásban

Horváth Krisztina Mária
Pénzügy-számvitel, vállalkozási szakirány
Szakmai gyakorlati beszámoló
2015.

TARTALOMJEGYZÉK

1. A vállalkozás rövid, átfogó ismertetése	1
1.1. Gallus Kft (anyavállalat)	1
1.2. Taravis Plusz Kft (leányvállalat)	3
1.3. Taravis Kft (leányvállalat)	3
2. Pénzügyi osztály feladatai és kapcsolata a vállalkozás más osztályaival....	5
2.1. Pénzügyi osztály feladatai	5
2.2. Pénzügyi osztály kapcsolata a vállalkozás más osztályaival	7
3. Finanszírozási módok rövid ismertetése.....	8
3.1. Faktoring.....	8
3.1.1. Faktorálás lényege	8
3.1.2. Faktorálás folyamata.....	9
4. Vevőállomány kezelése	10
4.1. Vevőállomány kezelése, ellenőrzése	10
4.2. Fizetési határidő, fizetési módok	11
4.3. Késedelmes fizetés, lejárt követelés	11
5. Irodalomjegyzék	13
6. Gyakorlati napló	14

1. Vállalkozás átfogó, rövid ismertetése

1.1. Gallus Kft

A szakmai gyakorlatomat a Gallus Kft. leányvállalatánál a TARAVIS Kft-nél töltöttem. Az anyavállalat teljes mértékben magánszemélyek tulajdonában van, és 1991. szeptember 1-jén kezdte meg tevékenységét. A vállalat broiler szülőpár baromfineveléssel és tenyésztéssel, a tenyésztés során keletkező tenyésztojás keltetésével, valamint takarmánykeveréssel foglalkozik.

Nagy gondot fordítanak az élő állatok nevelésére, táplálására. A csirkék fejlődésének számára optimális, hogy magyar vidéki környezetben nevelkednek. Saját összetételű, szigorúan ellenőrzött tápot kapnak, takarmányuk alapja a GMO mentes búza és kukorica. Fehérjeforrásként törekszenek a GMO mentes szója használatára, és az ásványi anyag kiegészítéseken kívül semmilyen hozamfokozót, antibiotikumot és állati fehérjét sem kapnak a csibék. Így válik húsuprostosabbá, ízletesebbé és egészségesebbé!

A jelen és jövő üzleti környezete megköveteli az IFS, BRC, HACCP rendszerek folyamatos működtetését, a logisztikai és csomagolástechnikai hatékonyságot is. Ezek teljesítését egy jól nyomon követhető, a fogyasztó számára minőségi és biztonsági garanciát jelentő rendszerbe foglalták; ez a TELJES INTEGRÁCIÓ.

A Teljes Integráció azt jelenti, hogy a szántóföldi gabonakalászkodtól, szülőpártelepeken, a naposcsibe-keltetőkön, a broilertelepeken keresztül a késztermékekig a folyamat egy felelős és elhivatott csapat, a Szabó család irányítása alatt zajlik. A szakmai, kutatási, minőségellenőrzési munkákban a Georgikon Egyetemmel működnek szorosan együtt.

A vállalat életében több mérföldkő is volt, 1960-ban a baromfinevelés elindult a Devecseri ÁG-ben, majd 1991-ben megalakult a Gallus Kft. 2002-ben megépült a sárvári vágóhíd, majd 2011-ben elindult a jelentős technológiai felszereltségű és kapacitású keltető, ezután pedig 2013-ban jelentős kapacitásbővítés a broilertartási rendszerben. Hamarosan bevezetik a baromfihústermékek legújabb brandjét, a Mi csirkénket!

A 2014-es évet a Mi csirkénk márka bevezetését dedikálja egy több csatornás, összehangolt többkommunikációs marketing kampány keretében. A márka küldetése, hogy Magyarországon vezető szerepet töltsön be a broiler csirke ágazatban. Törekszik a legjobb

minőségű termék előállítására, folyamatosan fejleszti baromfitartás-, keltető- és takarmányozási technológiáját, melyek állandó minőségbiztosítási kontroll alatt állnak.

A márka számokban is tud beszélni:

- 22 éve stabil márka
- 3-szor nyert Breeder awardot, 1-szer Foodapest különdíjat és 2-szer Business Superbrands díjat
- évente 55 millió naposcsibét nevel
- évi 13 millió naposcsibét értékesít a sárvári vágóhídján keresztül ⁹

A Gallus megépítette az ország legmodernebb baromfikeltetőjét és az üzemeltetéséhez szükséges kiszolgáló létesítményeket, valamint kiemelkedő jelentőséget tulajdonítanak a minőségügynek és az élelmiszerbiztonságának.

Legfőbb céljuk, hogy a termékeik minősége folyamatosan megfeleljen a vevők által meghatározott és elvárt igényeknek.

A Devecserben működő broiler napos csibe keltető üzemét Európai Uniós támogatás segítségével újjáépítette jelen korunk elvárásainak megfelelően. Ennek köszönhetően üzembe helyezték Magyarország legnagyobb kapacitású és modernebb broiler naposcsibe keltetőjét. Ez az üzemméret az Európai Unióban közepes méretű vállalkozásnak számít.

A cégcsoport törekszik a teljes termékpálya lefedésére, a szántóföldtől az asztalig. A célok elérése érdekében a Gallus Kft. 2001-ben¹⁰ elindította a TARA-VIS Kft-t, mely vállalat broiler csirke integrációt működtet, és ezen integrációban felnevelt csirkéket levágja, feldolgozza, csomagolja és értékesíti. A vállalat szinte mindegyik magyarországi élelmiszerláncnak beszállítja termékeit, valamint nagy mennyiségű exportot is bonyolít.

⁹ Business Superbrands, Áttekintés Magyarország vezető B2B márkáiról 2013, 2013

¹⁰ www.gallus.hu [2015.02.12.]

1.2. Taravis Plusz Kft.

2005-től kezdte meg a működését, mint baromfihús továbbfeldolgozó üzem, a cégcsoport harmadik tagja a Taravis Plusz Kft. A cég bakonypölöskei üzemében nagy hozzáadott értékű továbbfeldolgozott, fűszerezett, illetve konyhakész marinádozott termékeket állít elő. A TARA VIS Plusz Kft. 2014-es árbevétele 240 Millió forint, a foglalkoztatottak száma 69 fő.

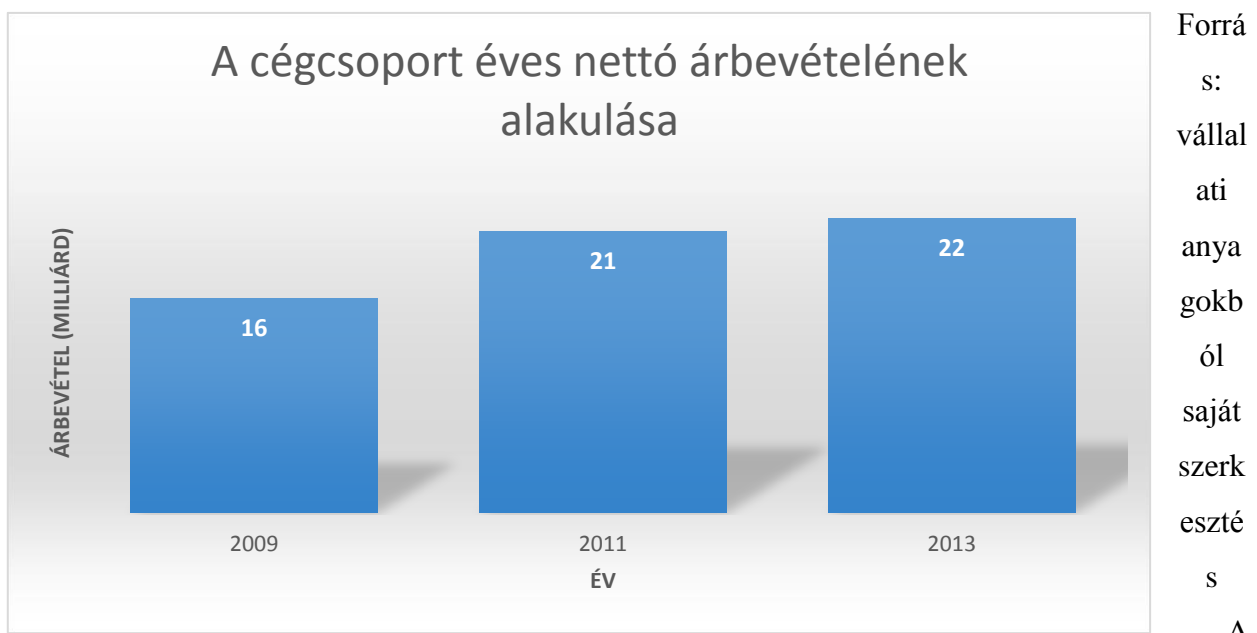
1.3. TARA VIS Baromfi - és Élelmiszeripari Kft.

A vállalat baromfi termékek feldolgozásával és értékesítésével foglalkozik. Termékeiből belföldre és külföldre is szállít. Tevékenységének fő iránya a saját értékesítés. Ez pedig belföldi és multinacionális áruházlancok illetve nagykereskedők, közétkeztetést végző cégek, vendéglátó – ipari egységeknek történő szállításokat jelent elsősorban.

A sikerek számokban is fellelhetőek.

A cégcsoport éves nettó árbevétele 2009-ben 16 milliárd Ft volt, mely érték a 2011-es évben elérte a 21 milliárd forintot, 2013-ben pedig meghaladta a 22 milliárd forintot is.

1. sz. ábra: A cégcsoport éves nettó árbevételének alakulása



2014-es évben a vállalkozás jelentős beruházásba fogott, melynek a beruházási értéke 1 milliárd forint.

1. sz. kép: Az új beruházás, gépsor



Forrás: saját fényképezés a TARAVIS Kft. üzemében

Magyarországi broiler - csirke vágóhidak között a második legnagyobb vágásszámot produkálja.

A Gallus Kft. naposcsibe kibocsátásának több mint negyed része a TARAVIS Kft. integrációjába kerül, és a TARAVIS Kft. sárvári vágóhídján kerül vágásra, feldolgozásra, majd értékesítésre.

2014-es évben a vágóhídi összes beruházási érték 1 milliárd forint. 2014-es év végére elkészült bővítéssel javítják mindkét területen a versenyképességüket, és elérik az évi 15 milliós brojler csirke vágásszámot. Szép eredményeknek tartják, hogy ezeket a fejlesztéseket a gazdasági válság alatt tudták megvalósítani, és cégcsoport szinten elérték a havi 1 millió eurós export-árbevételt.

A cégcsoport közepes számú dolgozót foglalkoztat, szám szerint 800 főt.

Számos dolgozónak, vezetőnek köszönhetően szép sikereket értek el. A vállalat dolgozói, mind a termelésben-irodában lévők munkája nélkül a sikerek sem jöhettek volna létre, melyet személyesen is megtapasztaltam.

„Fogyatékoság- barát Munkahely”, elismerést kapott a cég, melyet azon munkavállalók pályázhatnak az elismerésre, amelyek vállalják, hogy folyamatosan fejlesztik a fogyatékkal élő emberek toborzásával, foglalkoztatásával, megtartásával kapcsolatos gyakorlatukat, mindezt a TARAVIS Kft is vállalta.

SUPERBRANDS 2013- Gallus Kft¹¹

2013-ban kapott egy levelet, melyben értesítették a Gallus Kft-t, hogy elnyerte első alkalommal a BUSINESS SUPERBRANDS díjat.

SUPERBRANDS 2014 – Gallus Kft. – Taravis Kft.¹²

A szakma 2014-ben úgy látta, hogy jó úton halad a GALLUS Kft, ezért második alkalommal is BUSINESS SUPERBRANDS díjazott lett.

2013-ban a GALLUS Kft tulajdonosi köre átvette az irányítást a TARA VIS Kft-ben is. Az új szellemiség és az itteni kollégák kitartó munkája meghozta a gyümölcsét, hiszen 2014-ben a TARA VIS is Superbrands lett.

2015-ben a cég elnyerte az Év terméke díjat, melyet fogyasztói döntés alapján ítéltek oda. Ez a cégnek egy nagyon pozitív visszajelzés volt, hogy nem csak a szakma, hanem a fogyasztók is elismerik.

A szakmai gyakorlatom alatt sok feladatot elvégeztem a TARA VIS Kft-nél, melyet az iskola határozott meg, és ezekből a feladatokból szeretnék hármat részletesen bemutatni.

2. A pénzügyi osztály feladatai és kapcsolata a vállalkozás más osztályaival

2.1. A pénzügyi osztály feladatai

A pénzügyi osztály legmeghatározóbb feladatai között találjuk a számlázást. Belföldi és export vevői számlákat készítenek.

A fizetési határidő a szállítói szerződésben rögzített, például: készpénzes, halasztott készpénzes, átutalásos, átutalásos fix fizetési határnapra, postai csekk és előleg utalása. Nagyon fontos, hogy mindkét fél részéről aláírva legyen.

A cégnél alkalmazott fizetési módszerek között van készpénzes és átutalásos fizetés is. Az átutalásos fizetés egyik speciális fajtája a proforma alapján történő fizetés. A proforma vagy

¹¹ www.superbrands.hu/2013/dijazottak-2013/ [2015. 02.19.]

¹² www.superbrands.hu/2014/dijazottak-2014/ [2015. 02.19.]

díjbekérő néven ismert bizonylat külalakban és tartalomban is nagyon hasonlít a számlához, de valójában nem számla, ezért elszámolásra és ÁFA visszaigénylésre nem alkalmas.

Tartalmi különbsége a számlához képest:

- nincs rajta ÁFA kulcsenként bontás
- nincs teljesítés dátuma, csak kiállítás kelte és fizetési határidő
- számlaszám helyett sorszáma van

A pro forma alkalmazásának csak átutalásos számlák esetén van jelentősége, mivel készpénzes fizetésnél a vevő azonnal rendezzi a megrendelés ellenértékét. A pro forma jelentősége abban rejlik, hogy használatával 100%-osan megelőzhető a számlát kiállító cég kintlévőségeinek keletkezése.

A proforma számlát követően előleg számlát állítanak ki.

Az előleg számlát utalt összeg alapján, a proformára hivatkozva állítják ki. A számla fejlécében szerepel az előleg számla kifejezés. Az előleg számlán szereplő teljesítési időpont csak az a dátum lehet, amikor a kapott előleg kifizetésre került.

A számlázás legvégű mozzanata a vég számla elkészítése, mely tartalmazza a vevő és a szállító azonosítására szolgáló adatokat (pl. név, cím, adószám), a teljesítésre vonatkozó adatokat, illetve a kifizetéssel kapcsolatos adatokat. A cég az esetek többségében papír alapú számlát állít ki a partnerének, de van kettő nagyobb vevője is nekik viszont elektronikus számlát állít ki.

Az osztály feladatai között találunk még banki könyvelést, átutalást, faktorálást illetve házi pénztár kezelést.

Az aktuális jogszabályok szerint a házipénztárt a cégnek naprakészen kell vezetnie. A naprakész nyilvántartás azt jelenti, hogy a házipénztárt érintő bevételeket, kiadásokat a készpénzmozgással egyidejűleg kell nyilvántartani.

Minden cég (ahol van kimenő- vagy bejövő készpénzforgalom) köteles a házipénztárt érintő bevételekről és kiadásokról nyilvántartást vezetnie. A naprakészségre azonban nagyon ügyelnek, hogy egy ma kiállított készpénzes számla kiegyenlítését még a mai napon rögzítse a házipénztárba.

Az osztály további feladatai, a szállítói szerződések kezelése, kimutatások készítése, valamint helyesbítő és jóváíró számla készítése, illetve a partnertörzs vezetés.

Egy helyesbítő számla az eredeti számlán lévő árat korrigálják.

A TARAVIS Kft. éves pénzügyi terveket készít, melyek negyedévente felülvizsgálatra kerülnek. A stratégiai döntések a célok elérése érdekében készülnek.

2.2. A pénzügyi osztály kapcsolata a vállalkozás más osztályaival

A pénzügyi osztály a vállalat szinte minden osztályával kapcsolatban áll. A legszorosabb kapcsolata a kereskedelmi osztállyal van. A két osztály egyeztet a szerződéseket, valamint a szerződésekből kettő példány van a cégnél az egyik példány a kereskedelemnél, a másik pedig a pénzügyi osztálynál. A két osztály egyeztet még az ár- és mennyiségi problémák, valamint a szállítólevél helyessége és az export miatt.

A raktárral való kapcsolata abban rejlik, hogy a számlán mennyiségi javítás történik a készletmozgás miatt, mivel az átvett áru mennyisége eltérést mutat a szállítólevélen szereplő mennyiséghez képest.

A pénzügyi osztálynak a számvittel való kapcsolata a könyvelésben rejlik, hogy a pénzügyi osztály a pénzügyileg rendezett tételeket átadja a számvitelnek, ahol lekönyvelik a tételeket.

A cégnél működtetett termelésirányítási rendszer jelenti egyik fő kapcsolatot a pénzügyi osztály és a termelés között. E rendszer segítségével a beérkező rendelések pénzügyi szempontból történő ellenőrzését, majd jóváhagyását követően a termelés megkezd a termékek gyártását.

3. Finanszírozási módok rövid ismertetése

3.1. Faktoring

A TARAVIS Kft-nél az alternatív finanszírozási megoldások között a faktoring szerepel.

A faktorálás hosszú múltra visszatekintő pénzügyi művelet, ami az üzleti élet fejlődésével összhangban, időről-időre némileg átalakul, és a gazdasági élet szereplőinek igényeihez igazodva korszerű formában újra és újra felbukkan. Napjainkban ismét virágkorát éli.

A faktoring ügylet keretében az áru eladója halasztott fizetéssel történt eladásainak ellenértékét meghatározott összeg ellenében egy harmadik személyre, a faktorra ruhazza át, aki garantálja a követelés behajtását a vevőtől.

3.1.1. Faktorálás lényege

A faktorálás lényegét tekintve követelésvásárlás, illetve eladás. A faktoring alanyai a követelés jogosultja, a követelés kötelezettje és a követelés megvásárolója (a faktor). A faktor szolgáltatása kiterjed – a szerződés konkrét kikötéseitől függően – a követelés megvásárlására, ennek azonnali pénzügyi teljesítésére, a követeléshez kapcsolódó pénzügyi és más nyilvántartások vezetésére, a követelés érvényesítésére, és meghatározott esetekben az ügyfél fizetéseképtelensége esetén a veszteség viselésére.

A faktorálás során a jogosult az áru eladásából, vagy valamely szolgáltatás nyújtásából keletkező pénzkövetelését ruhazza át a faktorra a követelés – faktordíjjal és költségekkel csökkentett összegben történő – azonnali kiegyenlítése ellenében.

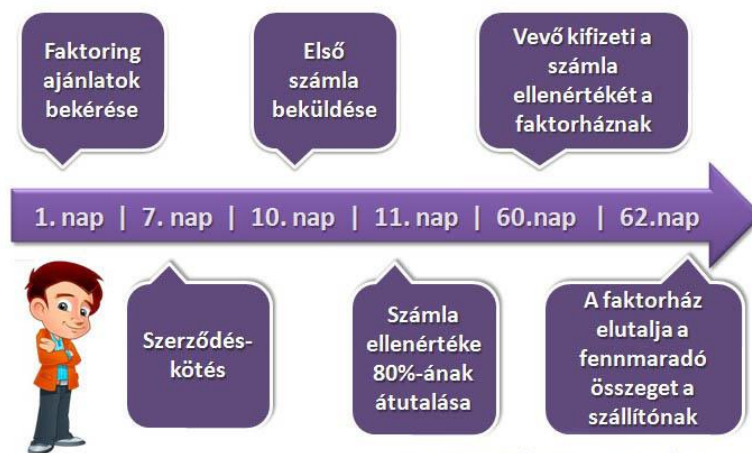
A követelés megvásárolhatósága függ a kötelezett, illetve a jogosult fizetőképességétől, pénzforgalmának nagyságától, és fizetési fegyelmelettől.

A faktorálás lényegét tekintve, a cég előbb jut a pénzéhez. Biztosítást kell kötni rá, hogy a bank is a pénzéhez jusson. A bank az összeg 85%-át hitelezi meg.

A faktorszerződés január 30-án lejár és június 30-ával felülvizsgálják. A bank a cégnek minden nap küldi elektronikus úton a faktor kimutatást.

3.1.2. A faktorálás folyamata

2. sz. kép: A faktorálás folyamata



A fenti ábra segítségével szeretném szemléltetni a faktorálás folyamatát és főbb mozzanatait.

1. A faktorálást kereső vállalkozás (a szállító) ajánlatokat kér be a faktorházaktól.
2. A faktorházak bevizsgálják a faktorálásba bevonni kívánt vevő(ke)t, vizsgálja a szerződést, a fizetési határidőt, a késedelmi és türelmi időt.
3. Ha a faktorház úgy ítéli meg, hogy a vevő finanszírozható, akkor hozzájárulást kér a vevőtől számláinak faktorálására.
4. Ha a vevő hozzájárul a faktoráláshoz, akkor a szállító és a faktorház szerződést köt és utána a vevővel is.
5. A szállító beküldi a kiállított számlát a faktorházhoz. Ez általában elektronikusan történik.
6. A faktorház átutalja a számla ellenértékének egy részét (általában 80%-ot, de a TARA VIS Kft esetében 85%-ot) a szállítónak.
7. A fizetési határidő eléréstével a vevő átutalja a számla ellenértékét a faktorháznak.
8. A faktorház a költségek levonása után fennmaradó összeget elutalja a szállítónak.

4. Vevőállomány kezelése

A vevőállományon ebben az esetben a vállalat vevőit értjük, akik között a HORECA szegmens szereplőit találjuk, a multinacionális cégeket, nagykereskedelmi cégeket illetve egyéni vállalkozókat.

4.1. Vevőállomány kezelése, ellenőrzése

Az eladó oldaláról nézve a vevőállomány menedzselése során az egyik alapvető feladat a keletkezett követelések figyelése. Beletartozik az egyes vevőkkel szembeni követelések

¹³ www.cegfinansirozas.hu/faktoralas-folyamata [2015.03.19]

nyomon követése, **a vevő késedelmes fizetése esetén mielőbb megtehesse a szükséges intézkedéseket** az ügyintéző.

A vevőállomány figyelése nem csak vevőnként, hanem a vevőkörre összesítve is folyamatos feladata a cégnek. A teljes vevőállomány alakulásának értékelése részben a készleteknél megismert módszerekkel történik, de léteznek sajátos technikák is.

A vevőköveteléseket folyószámlán tartja nyilván a cég, mind a belföldi, az export és a faktorált követeléseket. A bankkönyvelésnek naprakésznek kell lennie!

A szállító levélen szereplő összeget leszámlázzák és megjelenik a folyószámlán. Formailag (aláírás, pecsét) és tartalmilag (egység (kg) és ár) ellenőrzik. A számlára a bruttó összeg kerül, 2 példányban készül, és az eredetit kipostázzák a vevőnek mellékletekkel együtt (például szállító levél, K-s szállító levél, raktári bevételezés), a másolat pedig lefűzésre kerül.

A hagyományos számlázás mellett elektronikus számlázás is történik és a cég kettő partnerénél figyelhetjük meg.

A Cash Flow kimutatásban megjelennek a kiszámlázott (vevői) követelések, valamint a beérkező (szállítói) kötelezettségek bruttó összege. A vevői állomány kezelése során lekérdezéseket alkalmaznak, ahol látják, ha a vevő rendezte vagy esetleg nem rendezte a számláját.

Háromféle lekérdezést használnak:

1. Rendezetlen lekérdezés, ahol a pénzügyileg rendezetlen tétel látszik.
2. Rendezett lekérdezés esetében csak a pénzügyileg rendezett tétel látszik.
3. Rendezett rendezetlen lekérdezésnél látszik a nem rendezett és a rendezett tétel is.

A vevőállomány ellenőrzése úgy történik, hogy nézik a vevő számlát és a Cash Flow-t.

A cash flow egy korosbított kimutatás (Pl.: 0, 1-15 nap, 15-30 nap), amelyen a nyilvántartott vevői számlák fizetési határidő szerint vannak csoportosítva. A vállalkozás pénzügyi helyzetében bekövetkezett változásokat mutatja be, mely pénzügyi előrejelzést jelent és a pénzügyi terv része.

4.2. Fizetési határidő, fizetési módok

A fizetési határidő a szállítói szerződésben rögzített, például: készpénzes, halasztott készpénzes, átutalásos, átutalásos fix fizetési határnapra, postai csekk, postautalvány, előleg utalása. Nagyon fontos, hogy mindkét fél részéről aláírva legyen.

A felajánlott engedményt engedményezési szerződésben rögzíteni kell és lényeges, hogy mindenki által aláírva legyen. (engedményes, engedményező és a kötelezett)

A fizetési módokat a szerződések alapján rögzítik a partnertörzsbe. A szerződésekben rögzítik, hogy milyen az adott partner fizetési módja. A fizetési módok között van például: készpénzes, halasztott készpénzes, átutalásos (Pl. 3,8,10,30 napos), átutalásos fix fizetési határnapra, postai csekk, postautalvány és előleg utalása.

4.3. Késedelmes fizetés, lejárt követelések kezelése

A késedelmes fizetés esetén a teendők, az első, hogy felveszik a vevővel a kapcsolatot és figyelmeztetik. A második, hogy fizetési felszólítást küldenek a vevőnek. Az intézkedés első körben **a vevő felszólítása** szokott lenni (írásban vagy telefonon, esetleg személyesen), és a késedelem időtartamára a szállító **késedelmi kamatra jogosult**.

Lejárt követelés kezelése vezetői döntés útján valósul meg úgy, hogy kikönyvelik a rendszerből a megfelelő 8-as vagy 9-es számlaosztályba, majd egyeztetik a könyvvizsgálóval. Egyenlegközlőket küldenek ki ahol a rendszerben rendezetlen követelés szerepel és visszaigazolást várnak a vevőktől.

5. Irodalomjegyzék

Béz Dániel – Csapó Krisztián – Filep Judit – Farkas Szilveszter – Szerb László: Kisvállalkozások finanszírozás, Perfekt Kiadó, 2013.

http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_d2_1080_1082_smeuzletifin/4_a_v_allalkozas_penzugyi_terve_bzR228qI9Bz4bdHZ.html

http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_d2_1080_1082_smeuzletifin/1_4_5_faktoring_aXvkgAFBvHhXqQsV.html

Illés Ivánné, Gyulai László, Lauf László: A vállalkozásfinanszírozás alapjai, Saldo Kiadó, 2013.

www.cegfinanszirozasi.hu/faktoralas-folyamata

6. Gyakorlati napló

2015. 02.09 – 02.13.

- A cég szervezeti egységeivel történő ismerkedés.
- A cég tevékenységének megismerése.
- A termelő üzem részletes bemutatása, az egyes részlegek munkájának megismerés.

2015.02.16 – 02.20.

- A társaság integrált vállalatirányítási rendszerének megismerése.
- A Gensoft (vállalatirányítási) rendszer moduljainak megismerése.
- A Godür termelésirányítási rendszer megismerése.

2015.02.23 – 02.27.

- Ismerkedés a vevői szerződések nyilvántartási rendszerével, mely a Godür rendszer része.
- A vevői szerződések ügyviteli rend szerinti kezelésének megismerése.
- Pénzügyi osztály feladatai és kapcsolata a vállalkozás más osztályaival.
- A társaság önköltség számítási rendjének megismerése.
 - A TARA VIS Kft. önköltség számítási szabályzatával való ismerkedés

2015.03.02 – 03.06.

- Egy új partner esetében a fizetési mód megállapításával való ismerkedés.
- A társaság alternatív finanszírozási megoldásainak megismerés.
 - Ismerkedés a faktorálás folyamatával és lényegével
- A társaság bizonylati rendjének megismerése.

2015. 03.09 – 03.13.

- Betekintés a HR osztály munkájába:
 - Tájékozódás a munkavállalók adó és járulék fizetésével, bevallásával kapcsolatos számviteli tennivalókról.
 - A HR osztály napi, dokumentációs munkájában történő részvétel

- Munkavállalói szerződés módosítások iktatása

2015.03.16 – 03.20.

- A könyvelési osztály munkájába való betekintés.
 - A tárgyi eszközök elszámolásának rendjébe való betekintés
 - A vásárolt készletek elszámolásának sajátosságaiba való betekintés
 - Az elmúlt három évben megvalósított beruházások áttekintése

2015.03.23 – 03.27.

- Részvétel a minőségbiztosítási osztály napi munkájában.
 - Termelői kérdőív iktatása
 - Napi és heti ellenőrzés, takarítás dokumentációja
- A pénzügyi osztály munkájába való betekintés.
 - Vevőállomány kezelésével kapcsolatos feladatok tanulmányozása
 - Ismerkedés a vállalkozás által kialakított fizetési feltételekkel
 - Tájékozódás a vevők késedelmes fizetése esetében történő mozzanatokról

2015.03.30 – 04.03.

- Ismerkedés a vállalkozás banki kapcsolataival.
- Ismerkedés a vállalkozás által igénybe vett banki szolgáltatásokkal.
- Ismerkedés a pénzforgalom lebonyolításával kapcsolatos szabályokkal és belső utasításokkal.
- Tájékozódás a bankszámlakivonatok kezelésével, feldolgozásával kapcsolatos feladatokról.

2015.04.06 – 04.10.

- Logisztikai osztály napi munkájának megismerése
- A kereskedelmi osztály munkájába való részvétel
 - Túraellenőrzés elvégzése
 - Rendelés rögzítése a Gensoft programba

- Rendelés nyilvántartások illetve adminisztrációs munkában való részvétel
- A vállalkozás pénzügyi terveivel való ismerkedés

2015.04.13 – 04.17.

- A könyvelési osztály munkájában való részvétel
 - A vállalkozás mérlegének eszköz és forrás oldalának megismerése
 - Ismerkedés a befektetett eszközök és a forgóeszközök arányával az összes eszközökön belül
 - Ismerkedés a saját tőke arányával az összes forráson belül

2015.04.20 – 04.24.

- Aktív részvétel a kereskedelmi osztály munkájában
 - Rendelés rögzítése a Gensoft programban
 - Rendelés nyilvántartása illetve adminisztrációs munkában való részvétel
 - Túraellenőrzés
 - Telefonos rendelés felvételben való részvétel
 - A Gensoft programba felrögzített rendelések visszaellenőrzése

2015.04.27 – 05.01.

- Kereskedelmi osztály munkájában való részvétel
 - Rendelési illetve számlázási árak egyeztetése, ellenőrzése a Gensoft programban
 - Túraellenőrzés
 - Rendelés rögzítése a Gensoft programban

2015.05.04 – 05.08.

- Ismerkedés a vállalkozás rendszeres bevallási és adóelőleg fizetési kötelezettségével
- Ismerkedés a munkavállalók adó és járulékfizetésével kapcsolatos főbb gyakorlati tennivalókról.
- Kereskedelmi osztály munkájában való részvétel
 - Rendelés rögzítése a Gensoft programban

- Rendelés nyilvántartás illetve adminisztrációs munkában való részvétel

2015.05.11 – 05.15.

- A logisztikai osztály részére vevőállomány adategyeztetése, ellenőrzése
- Kereskedelmi osztály munkájában való részvétel
 - Túraellenőrzés
 - Telefonos rendelés felvételben való részvétel

NYILATKOZAT

Alulírott, Horváth Krisztina Mária nyilatkozom, hogy a záró dolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját munkám eredményei.

Kelt: Sárvár, 2015. május 15.

Horváth Krisztina Mária

hallgató aláírása

A nyilatkozatot bele kell tenni a dolgozatba, ez a dolgozat utolsó oldala, amelyet szintén be kell spirálozni!

ÖSSZEFOGLALÁS

(benyújtandó két példányban)

A TARA VIS Kft önköltség számítási gyakorlata és értékelése
záródolgozat címe

Horváth Krisztina Mária
Pénzügy – számvitel, vállalkozási szakirány, nappali munkarend

Manapság ebben a rohanó világban nem mindig jut egy fiatal hölgynek, diáknak arra ideje, hogy miután hazaért a tanulás vagy egyéb teendők mellett még a főzésre is energiát fordítson. A GALLUS Kft leányvállalatánál a TARA VIS Kft-nél töltöttem a szakmai gyakorlatomat.

A TARA VIS Kft termékei között félkész ételek is vannak, melyek kiválóak arra, hogy hazamegyünk, megsütjük, és már fogyaszthatjuk is. A cég a Serpenyős termékcsalád bevezetését követően, a sikeres vevői fogadtatás eredményeként termékfejlesztést tervezett. Az eddigi tanulmányaimat felhasználva a cég belevont az új termékek önköltségszámításának elkészítésébe, így ezt választottuk a vállalati konzulensemmel a záró dolgozatom témájának. A dolgozatom a TARA VIS Kft önköltség számítási gyakorlatát és elemzését mutatja be. A téma közel áll az eddigi tanulmányaimhoz és egyben a szívemhez is, nagyon szeretek számokkal foglalkozni és így ez a legmegfelelőbb téma számomra.

Dolgozatomban ismertetem a kulcsfontosságú fogalmakat, hogy el tudjunk igazodni az önköltségszámítás világában.

A továbbiakban bemutatom a TARA VIS Kft tevékenységét és termékeit. A cég termékpalettáján friss, és fagyasztott elsődlegesen feldolgozott egész és darabolt csirketermékek valamint a továbbfeldolgozott félkész, pácolt, marinádozott termékcsalád szerepel.

A cég önköltség számítási szabályzata alapján ismertetem az önköltségszámítás menetét, a kalkulációs séma tartalmát, az önköltségszámítás módszereit.

A későbbiekben bemutatom, hogy a termékfejlesztést követően létrejött új termékek önköltség számítását. A cég dolgozói megkérdeztek, hogy nekem, mint fiatalnak vagy új „munkatársnak” milyen ötletem lenne a továbbfejlesztett Serpenyős termékekre. Az ötleteim által megvalósuló új Serpenyős termékekkel már a HORECA szegmensben is találkozhatunk. Az új továbbfejlesztett Serpenyős termékek sikeres vevői fogadtatásban részesültek a meghatározott célcsoportoknál, melyet személyesen megkérdezhettem a cég partnerei között nyilvántartott iskolai konyhák és óvodai konyhák élelmészvezetőit.

Összességében sikeresnek mondhatom a szakmai gyakorlatomat, mert két új Serpenyős termékkel tudtam hozzájárulni a cég termékpalettájának bővítéséhez.

Szakdolgozatom második részében a vállalkozásnál folytatott tevékenységeim közül három témát dolgoztam fel.

Az általam választott első téma a pénzügyi osztály feladatai és kapcsolata a vállalkozás más osztályaival.

A pénzügyi osztály legmeghatározóbb feladatai között találjuk a számlázást. Belföldi és export vevői számlákat készítenek. Az osztály további feladatai a banki könyvelés, átutalás, faktorálás illetve házi pénztár kezelése.

Az általam választott második téma az alternatív finanszírozási mód rövid ismertetése. A TARAVIS Kft-nél az alternatív finanszírozási mód a faktorálás.

A faktorálás, lényegét tekintve követelésvásárlás, illetve eladás. A faktoring alanyai a követelés jogosultja, a követelés kötelezettje és a követelés megvásárolója (a faktor). A követelés megvásárolhatósága függ a kötelezett, illetve a jogosult fizetőképességétől, pénzforgalmának nagyságától, és fizetési fegyelmétől.

Az általam választott harmadik téma a vevőállomány kezelése, ellenőrzése.

Az eladó oldaláról nézve a vevőállomány menedzselése során az egyik alapvető feladat a keletkezett követelések figyelése. A vevőköveteléseket folyószámlán tartja nyilván a cég, mind a belföldi, az export és a faktorált követeléseket.