

Budapesti Gazdasági Egyetem  
Pénzügyi és Számviteli Kar

Kupó Dóra

Pénzügy-számvitel

Vállalkozási

Termelés és értékesítés

folyamata a Zalakerámia Zrt-nél

2021

## NYILATKOZAT

Alulírott KUPÓ DÓRA 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.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2021 év 05 hónap 11 nap

Kupó Dóra

hallgató aláírása

Kupó Dóra  
Pénzügy-számvitel  
Vállalkozási  
Beszámoló a szakmai gyakorlatról

2021

## Tartalom

1. Bevezetés.....	2
2. Tevékenysége .....	2
3. Határidőn túli kintlévőség kezelése [1] .....	3
3.1. Gyakorlatban a kintlévőség kezelése a Zalakerámia Zrt-nél.....	3
3.2. Alkalmazott kintlévőség-kezelő rendszer a Zalakerámia Zrt-nél [1] .....	3
4. A Zalakerámia Zrt-nél használt bizonylatok fajtái, bemutatásai .....	5
4.1. A vállalkozás belső bizonylatai .....	6
5. Vevőkkel kapcsolatos számlázás folyamata.....	6
5.1. Törvényi előírás [2] .....	6
5.2. A vállalat számlázása .....	7
6. A vevők kiegyenlítése .....	8
6.1. Mintaboltokkal kapcsolatos vevő kiegyenlítése .....	8
7. Banki kapcsolatok .....	8

## Irodalom jegyzék

[1] Zalakerámia Zrt, *Határidőn túli kintlévőség kezelése*.

[2] *Áfa törvény*, 2020.

## Ábra jegyzék

1. ábra A Zalakerámia Zrt. árbevétele országokra lebontva.....	2
2. ábra Vevők kintlévőségi listája .....	5
3. ábra A bizonylat fajtái .....	5

## 1. Bevezetés

A kötelező szakmai gyakorlatomat a Zala megyei Tófejen töltöttem a Zalakerámia Zrt-nél. A vállalat a hazai piac egyetlen burkolólap gyártó cége. A Zalakerámia Zrt. az osztrák nemzetiségű Lasselsberger Csoport tagja már több mint 10 éve. A vállalatnak a Nógrád megyei Romhányban és a Zala megyei Tófejen található gyártóüzeme, ami egyben a székhelye is. A logisztika és kontrolling Budapesten, található meg.

A dolgozatomban a határidőn túli kintlévőségek kezelési folyamatát és a rendszeresen igénybe vett banki szolgáltatásokat ismertetem, elemzem.

## 2. Tevékenysége

A vállalat burkoló lap előállításával, nagy és kis kereskedelmi áruértékesítéssel foglalkozik. A nagy kereskedelmi értékesítést romhányi és tófeji gyáregységén keresztül bonyolítja le. A kiskereskedelmi értékesítést pedig a jelenleg 18 működő mintaboltjain keresztül teszi lehetővé. A kereskedés többségében belföldre értékesít, de kis mértékben külföldre is.

Országok	2018	2019
Magyarország	11 269 539	11 523 688
Ausztria	38 972	23 183
Horvátország	50 040	63 454
Románia	447 454	286 015
Szlovákia	99 006	125 109
Csehország	112 323	166 310
Bosznia-hercegovina	30 996	19 484
Litvánia	45 802	37 587
Németország	49 660	63 764
Svédország	58 798	62 810
Egyéb	32 354	18 097
<b>Összesen</b>	<b>12 234 944</b>	<b>12 389 501</b>

*1. ábra A Zalakerámia Zrt. árbevétele országokra lebontva  
Forrás: Saját szerkesztés*

A táblázatból kiolvasható, hogy a vállalat legnagyobb része a belföldi áruértékesítésből származik. A külföldi értékesítést több országok irányában bonyolítja le. Az értékesítésből származó árbevétel lényegében változatlan 2018-ról 2019-re, de a belföldi értékesítés aránya növekedett.

Ebből arra lehet következtetni, hogy a vállalatnak céljai között nem a külföldi értékesítés felvirágoztatása áll az első helyek egyikén. Erre a cég csoport működési stratégiájából is következtetni lehet, mert az ő céljuk, hogy a csoport tagjai elsősorban a saját országuk szükségleteinek kielégítésére termeljenek termékeket.

A vállalkozás mint a legtöbb közép és nagy vállalkozás a „SAP” integrált vállalatirányítási rendszerét használja. Az értékesítési folyamat is ebben történik.

### 3. Határidőn túli kintlévőség kezelése [1]

Az eljárás célja, hogy szabályozza a kereskedelmi és a pénzügyi területek részére a Zalakerámia Zrt. belföldi tevékenysége során keletkező határidőn túli kintlévőségek behajtási tevékenységét, gyorsítva ezzel a folyamatokat, elősegítve a Társaság pénzügyi egyensúlyának fenntartását. A szabályzat kizárólag a beföldi kintlévőségek behajtására terjed ki.

#### 3.1. Gyakorlatban a kintlévőség kezelése a Zalakerámia Zrt-nél

A pénzügy osztály hetente, minden hétfőn írja össze a vevőkódok alapján az esedékes kintlévőségeket. A kimutatásról küld rövid összefoglalót a vezérigazgatónak, valamint a területi képviselőknek.

A területi képviselők tartják a kapcsolatot a vevőkkel, a lejárt számlákkal kapcsolatban is ők járnak el. Ha a képviselők nem tudják behajtani a kintlévőségeket, akkor ügyvédi felszólítást küldenek, ha szükséges akkor kérik a vevők felszámolását is.

#### 3.2. Alkalmazott kintlévőség-kezelő rendszer a Zalakerámia Zrt-nél [1]

Az 0-7 napig terjedően van a figyelem felhívás. A lejáratától számítva 7 napon belül, az illetékes területi képviselő, régió manager vagy más, a megrendelővel kapcsolatban álló kereskedelmi dolgozó telefonon, vagy személyesen jelzi a megrendelő felé, a lejárt kintlévőséget (számlaszámok, ki nem fizetett összegek). Ez az első figyelmeztetés. Amennyiben sikerül konkrét fizetési egyezsége jutni a megrendelővel, annak várható időpontját és összegét jelezni kell a pénzügyi csoport felé, ellenkező esetben az eljárás tovább folytatódik. A jelzésnek írásba, belső levelezési rendszeren keresztül kell érkeznie. Amennyiben a lejárt kintlévőség az egyezésnek megfelelően határidőben ill. összegszerűségben nem kerül kiegyenlítésre, a következőkben folytatódik az eljárás.

A 0-15 nap eltelte után az első felszólítás következik. Ettől kezdve a Pénzügyi és számviteli osztály veszi át a kintlévőség kezelését. Ezzel párhuzamosan azonban a területi képviselő, régió menedzser köteles személyes találkozót kezdeményezni a határidőn túli kintlévőség vevőével. A számla lejáratától számított 15 nap letelte után 7 napon belül a Pénzügyi és számviteli osztály köteles felszólító levelet küldeni a vevő címére. A felszólító levelet ebben az esetben a Pénzügyi csoportvezető és a belkereskedelmi előadó együttesen kötelesek aláírni. Amennyiben a vevő nem egyenlíti ki a lejárt tartozását, illetve nem kezdeményez a fizetési határidő ütemezése tárgyalásokat, a folyamat tovább folytatódik.

A harmadik szakasz a 0-30. nap eltelte után a második felszólítás. Pénzügyi és számviteli osztály a számla lejáratától számított 30 nap letelte után 7 napon belül kiküldi a második felszólító levelet. (Ezt jelölni kell a felszólító levélen is „Második fizetési felszólítás” A felszólító levelet ebben az esetben a pénzügyi és számviteli osztályvezető és a belkereskedelmi osztályvezető együttesen írja alá. Ha a megrendelő nem egyenlíti ki a lejárt tartozását, illetve nem kezdeményez a fizetési ütemezésről tárgyalásokat, a folyamat folytatódik.

A negyedik és egyben az utolsó szakasza a per előtt a 0-45. nap eltelte után a per előtti utolsó felszólítás. A pénzügyi és számviteli osztály a számla lejáratától számított 45 nap letelte után 7 napon belül, - ha a megrendelő továbbra sem egyenlítette ki tartozását -, kiküldi az utolsó felszólító levelet, amelyben jelzi, hogy amennyiben nem kerül kiegyenlítésre a lejárt tartozás, bírósági úton hajtja be követelését, akár felszámolási eljárást kezdeményezve a megrendelővel szemben. A felszólító levélen fel kell tüntetni az alábbi szöveget: „a per előtti utolsó felszólítás”. A per előtti felszólítást a gazdasági igazgató és a kereskedelmi és marketing vezérigazgató-helyettes vagy távollétében a kereskedelmi főosztályvezető írja alá. Abban az esetben, aha a megrendelő a számla lejáratától számított 60 napon belül sem egyenlíti ki a lejárt tartozását, illetve a fizetési átütemezésről szóló írásos megállapodás nem jött létre, fizetés meghagyás kibocsátását kell kezdeményezni a bíróságon és egyúttal a vevő semminemű további kiszolgálása nem lehetséges, a vevőnek a Zalakerámia Rt. tiltó listájára kell, hogy felkerüljön. A bírósági eljárás megkezdéséről és a tiltó listára való felkerülésről a műszaki, termelési és kereskedelmi vezérigazgató ill. a gazdasági és minőségügyi vezérigazgató közösen döntenek a pénzügyi igazgató előterjesztése alapján.

A teljes eljárás maximum 67 napig tarthat a lejárat napjától, ettől kezdve bírósági úton folytatási folyamat.

Zalakerámia ZRt.		NYT-elemzés vevőknél a késedelmes tételek egyenlege alapján				Idő 17:44:14		Dátum 2019.	
Budapest		RFDOPR10/HORVATHZ Oldal				1			
<b>Vállalat HU10 ügyintéző, 19.11.26 határnap összegek HUF</b>									
Vevő- szám	Rendező- mező	NYT-összeg	/ 0	K.: 1	K.: 31	K.: 61	K.: 91	K.: 181	össz.lejárt
			V.: 0	V.: 30	V.: 60	V.: 90	V.: 180		
100032		17 999 101	17 999 101						0
100040		2 444 816	2 444 816						0
100048		123 455		123 455					123 455
100055		648 718	648 718						0
100060		4 691 720	4 691 720						0
100063		7 358 852	7 358 852						0
100067		1 451 394	1 451 394						0
100068		25 329 783	25 346 782	-16 999					-16 999
100074		48 906 716	48 931 091	-136 859		112 484			-24 375
100075		-1 392 678			-1 392 678				-1 392 678
100077		-167 120		-167 120					-167 120
100079		728 147	728 147						0
100082		1 749 435	1 749 435						0
100087		89 245 077	91 524 202	-2 279 125					-2 279 125
100089		619 725	619 725						0

2. ábra Vevők kintlévőségi listája

Forrás: Zalakerámia vevő kintlévőségi listája

Az ábrán láthatunk egy részletet a kintlévőségi listából. Az adatok 2019.11.26-i határnapal záródik. A táblázatban feltüntetik a vevő kódját, a vállalaton belüli azonosítóját, nyitó összegét és kintlévőségeit. A rendező mező oszlopban található a vevők nevét, de mivel az nem nyilvánosságra hozható adat, így üresen hagytam.

#### 4. A Zalakerámia Zrt-nél használt bizonylatok fajtái, bemutatásai

A bizonylat olyan okmány, ami egy gazdasági esemény következtével állítanak ki. A bizonylat lehet belső, és külső bizonylat.

Bizonylatok típusai					
Keletkezési helyük szerint		Kezelési módjuk szerint		Kitöltési módjuk szerint	
belső	külső	szigorú	nem szigorú	elsődleges	másodlagos

3. ábra A bizonylat fajtái

Forrás: Saját szerkesztés

A bizonylatok felhasználásuk előtt hitelesítésre kerülnek, amelyet olyan személy végez aki a szigorú számadású bizonylatok nyilvántartását vezeti. A bizonylatokat a pénzügyi és számviteli csoporttól lehet igényelni. A pénztárjelentésben feltüntetett bevételek és kiadások hitelesítéséhez csatolni kell a megfelelő pénztári alpbizonylatokat.



#### 4.1. A vállalkozás belső bizonylatai

- szigorú számadású bizonylatok:
  - bevételi és kiadási pénztárbizonylat
  - napi pénztárjelentés
  - készpénzigénylés elszámolása
  - a napi bevételeinek módosító tételei a pénztárgépnek
- készletek leltárra vételi bizonylata
- pénztárzárás:
  - mintaboltokban:
    - pénztárgép
    - heti pénztárjelentés
    - összes forgalom, összes készpénz és átutalásról kimutatás
  - Telepi pénztárak
- Szállítólevelek
- Valuta pénztár Tófejen

#### 5. Vevőkkel kapcsolatos számlázás folyamata

A következő részekben a vevővel kapcsolatos számlázási folyamatról fogok írni.

##### 5.1. Törvényi előírás [2]

A vevői adószám feltüntetése kötelező 2020. július 1-től:

- 2020. július 1-jétől adóértéktől függetlenül minden belföldi adószámmal rendelkező adóalany felé kiállított, áthárított adót tartalmazó számlán kötelező feltüntetni a számlabefogadó adószámának első 8 számjegyét az áthárított áfa összegtől függetlenül. Az adószám hiányában nem érvényesíthető az adólevonás;
- A július 1-je előtt kiállított, ezt követő teljesítési időpontú, 100 000 Ft-os adótartalmat el nem érő számla vevői adószám hiányában is adólevonásra jogosít (áttérési szabály);

Az elektronikus adatszolgáltatás kiterjesztése minden számlára – 2020. július 1-től hatályos

- 2020. július 1-jétől az áfa értékétől függetlenül minden belföldi adószámmal rendelkező adóalany felé kiállított számláról adatot kell szolgáltatni elektronikus adatszolgáltatás keretében a NAV felé;
- ez vonatkozik az adómentes számlákra is – tehát a tárgyi mentes és az alanyi mentes számlákról is jelentést kell adni -, ha belföldi adószámú adóalany felé állítják ki;
- a belföldi fordított adózású számlák is a kötelező adatszolgáltatás alá esnek;
- az alanyi adómentes adóalany felé és a kizárólag tárgyi mentes tevékenységet végző felé kiállított számlák is a kötelező adatszolgáltatás alá tartoznak;

## 5.2. A vállalat számlázása

2021 január 1-től minden számláról a Nemzeti Adó és Vámhivatal értesítést kap.

A vállalat a nagy kereskedelmi értékesítésekhez kapcsolódó számlákat a vevő szolgálat állítja ki a budapesti központban. A résztvevő vevőkkel szerződést köt.

A szerződés áll egyrészt általános, mindenkire ugyanaz vonatkozik feltételekből, másrészt áll kifejezetten az adott vevőre megállapított feltételekből. A szerződés tartalmazza a szállítási feltételeket, fizetési feltételeket benne az előre leegyeztetett engedményekkel.

A szerződés tartalmazza a kondíciós feltételeket. A kondíciós feltételek között számon tartják a vállalat mennyiségi alapvállalását, alaprabattját, feltüntetik a mennyiség alapú bónuszokat, növekedés feltételeit, fizetési feltételeket.

A nagy kereskedelmi értékesítéseket banki átutalással lehet teljesíteni. Határidőt tekintve a számladátumától számítva 30-45-60 napos határidőkkel dolgoznak. Bizonyos vevőknél alkalmaznak skontót is.

A skontó egy kedvezmény fajta, előre meghatározott napon belüli fizetés megtörténte után további kedvezmény felszámítása. A Zalakerámia Zrt. esetén ez 8 napon belüli fizetést jelent, 2%-os skontó ellenében. A szerződés tartalmazza a hitelkeretet is, ami szintén minden vevőnek személyre szabott.

A kiskereskedelmi értékesítést a vállalat a jelenleg 18 működő mintaboltjain keresztül bonyolítja le. A velük kapcsolatban kiállított számlákat, a mintabolt dolgozói állítják ki. A mintaboltokban lehetőség van készpénzes, bankkártyás és banki átutalásos fizetési módra.

A számlán feltüntetésre kerül a kiállítás dátuma, vevő adatai. A vevő adatainál idéntől kötelező feltüntetni az adószámát is. A számlán láthatjuk még, hogy melyik mintaboltban lett kiállítva, a fizetési módot, vevőkódot, fizetési határidőt. A vásárolt termékeket tételenként tüntetik fel a számlán.

## 6. A vevők kiegyenlítése

A vállalat napi kapcsolatban áll a bankokkal. A bankkivonat naponta lekérdezésre kerül, ami által könyvelve lesz az adott napi bankkártyával és az átutalással kifizetésre történő számlák összege. A lekérdezés a pénzügyes kolléga által történik a banki program segítségével.

Bankkivonat mellett a bankkártya terminálokat működtető bank részletes kimutatást küld a mintaboltokban használt banki terminálok által történő tranzakciókról is. A feltüntetett kódok alapján beazonosításuk után, a vállalaton belüli használt kódok alapján könyvelésre kerülnek. A bankkártyás fizetések mellett a postai csekkes befizetésekről is kap listát. Általában ezek a mintaboltok által napi árbevételek vagy a gyáregységeknek az árbevételei. Ezek is naponta kerülnek könyvelésre.

### 6.1. Mintaboltokkal kapcsolatos vevő kiegyenlítése

A mintaboltok árbevételét külön szedjük készpénzes és bankkártyás fizetésre, néha, ha van banki átutalás, akkor azt is külön vesszük. A bankkártyás fizetéseket a tranzakció megtörténte utáni első munkanapon könyveljük, ha van banki átutalás akkor ugyanígy járunk el velük.

A mintaboltokról heti zárásokat készítenek. A mintaboltok készpénzes fizetései könyvelése heti bontásban történik, a pénztár jelentés alapján. A kiskereskedelemben előfordulhat, hogy a számla egy részét készpénzzel, a másik részét bankkártyával történő fizetéssel teljesíti. A tranzakció utáni napon amikor a banki kivonat alapján könyveljük, nem látjuk, hogy melyik az a számla, ami meg lett osztva, így azt a bankkivonatot csak az adott mintabolt heti zárása után tudjuk lekönyvelni.

Fontos, hogy a mintabolt tranzakció az adott időszakra a pénztárjelentése alapján történő könyvelése után van teljesen kész. A könyvelés befejeztével az összes tranzakció könyvelésre kerül, ha nem késedelmes.

## 7. Banki kapcsolatok

A Zalakerámia Zrt. 3 bankkal áll kapcsolatban. Az elsődleges folyószámláját a magyar Raiffeisen Bank-nál vezeti, ahol igénybe vesz euro és forint alapú számlát is. Kapcsolatban van az osztrák Raiffeisen Bank International-el is az osztrák tulajdonosok által, ott csak euró alapú számlát vezet. Néha a magyar K&H Bank szolgáltatásait is igénybe veszi.

A bankokkal egy Elektronikus banki programon keresztül tartja a napi kapcsolatot.

A banki program 2 pénzügyes kollégának a számítógépére van csak telepítve, így csak ők férnek hozzá. A programon keresztül kérhetnek le adatokat és indíthatnak utalásokat. A vállalaton belül 4 ember hagyhatja jóvá az utalást. 2 pénzügyes kolléga, vezérigazgató és a gazdasági igazgató. Minden utalást a 4 említett személy közül kettőnek jóvá kell hagynia és aláírnia. Az utalásokat a magyar Raiffeisen folyószámlájáról indítják, ahol kedvező feltételeket kínálnak a számlavezetéshez a vállalat számára. A bankok kedvező hitelkeretet is biztosítanak a partnerüknek.

A folyószámlához bankkártyával csak a vezérigazgató rendelkezik. A banknál időnként igénybe veszik a treasury szolgáltatást is, ha esetleg az exportból származó bevételei nem fedezik a kiadásait.

A vállalatnál számos euro számla érkezik annak következtében, hogy az alapanyagokat, a gyártáshoz szükséges termelő gépeket importból veszik. A termelő gépek jellemzően Olaszországból származnak, az alapanyagok Spanyolországból és Olaszország.



## MUNKANAPLÓ

a kötelezőszakmai gyakorlat idejéről  
felsőoktatási szakképzés nappali tagozatos hallgatói részére

A CÉG NEVE: Zalakerámia Zrt.	A HALLGATÓ NEVE: Kupó Dóra  Neptunkód: GE91XO Szak/szakirány: Pénzügy-számvitel / Vállalkozási szakirány
Munkahelyi vezető neve: Hadnagy Zoltán	Munkahelyi vezető beosztása: Gazdaági igazgató

Időintervallum (hónap, nap)	Elvégzett feladatok
1. hét  (február 1-5)	Tófeji gyáregység, szabályzatok megismerése
2. hét  (február 8-12)	Kis kereskedelmi értékesítéssel kapcsolatos feladatok megismerése.
3. hét  (február 15-19)	Számlák megismerése, rendszerezése
4. hét  (február 22-26)	Gyártási folyamatok megismerése a két gyáregységben
5. hét  (március 1-5)	Éves mérleg és eredménykimutatás összeállítási folyamatának megismerése
6. hét  (március 8-12)	Kis kereskedelmi értékesítéssel kapcsolatos feladatok végzése.



7. hét (március 15-19)	Tárgyi eszközök könyvelése, nyilvántartásának folyamata
8. hét (március 22-26)	Jelenleg folyamatban lévő, a közelmúltban lezárt beruházások áttekintése a két gyáregységre.
9. hét (március 29 - április 2)	Értékesítéssel kapcsolatos dokumentumok megismerése
10. hét (április 5-9)	Mintaboltok működésének megismerése és a velük kapcsolatos feladatok végzése
11. hét (április 12-16)	Mintaboltok működésének megismerése és a velük kapcsolatos feladatok végzése
12. hét (április 19-23)	Mintaboltok működésének megismerése és a velük kapcsolatos feladatok végzése
13. hét (április 26-30)	Mintaboltok működésének megismerése és a velük kapcsolatos feladatok végzése
14. hét (május 3-7)	Mintaboltok működésének megismerése és a velük kapcsolatos feladatok végzése

Fent nevezett hallgató a szakmai gyakorlatát teljesítette.

Budapest, 20<sup>21</sup> év május hó 11. nap

ZALAKERÁMIA ZRT  
TÖFEJ

Munkahelyi vezető aláírása

Kupó Dóra  
Pénzügy-számvitel  
Vállalkozási  
Termelés és értékesítés folyamata a  
Zalakerámia Zrt-nél

2021

## Tartalom jegyzék

Irodalomjegyzék.....	1
1. Bevezetés.....	2
2. Zalakerámia Zrt. bemutatása.....	2
2.1. Történeti áttekintés.....	3
3. Számviteli politika.....	3
4. Használt könyvviteli program (SAP).....	4
5. A termelési folyamat számvitele [1].....	4
5.1. A termelési folyamat bemutatása a tófeji gyáregységben.....	5
5.2. Törvényi előírás [1].....	8
5.3. Elszámolásának módszerei [1].....	9
5.4. Önköltség számítás [1].....	10
5.4.1. Lehetséges fajtái.....	10
5.5. Termelési folyamatban felhasznált anyagok számvitele [2].....	10
6. Saját termelésű készletek bekerülési értéke, nyilvántartása, értékvesztése [1].....	12
7. Értékesítési folyamat számvitele [1].....	12
7.1. Értékesítési folyamat a vevők szempontjából a Zalakerámia Zrt-nél.....	13
7.1.1. A vevői követelések csoportosítása.....	14
7.2. A termékértékesítés a Zalakerámia Zrt-nél.....	14
7.3. Belföldi értékesítés.....	15
7.3.1. Mintaboltok.....	17
7.3.3. A viszont eladói értékesítés.....	19
8. A vevő követelések kezelése.....	22
9. Vevő elégedettség vizsgálata.....	22

## Irodalomjegyzék

[1] B. dr Kardos és társai, Vezetői Számvitel, Budapest: Saldo Kiadó, 2016.

[2] B. dr Kardos és társai, Pénzügyi számvitel, Budapest: Saldo kiadó, 2016.



## Ábra jegyzék

1. ábra Zalakerámia Zrt. minta állvány .....	2
2. ábra A vállalatirányítási rendszer váltásának célja.....	4
3. ábra A termelési folyamat menete.....	8
4. ábra A Zalakerámia Zrt. árbevételének alakulása 2019-ben (ezer forint) .....	15
5. ábra Az 2019. évi árbevételének megoszlása .....	15
6. ábra Árbevétel megoszlása mintaboltok és viszont eladók között 2018-2019-ben (ezer forint).....	16
7. ábra A minta boltok és viszonteladók árbevételének alakulása 2018-2019-ben (ezer forint).....	16
8. ábra Zalakerámia Zrt. Zalaegerszeg mintabolt .....	17
9. ábra A Zalakerámia Zrt. árbevétele mintaboltokra lebontva 2019-ben.....	18
10. ábra Minta boltok árbevételének megoszlása.....	19
11. ábra Zalakerámia Zrt. viszont eladói árbevételének megoszlása (ezer forint) .....	20
12. ábra A Zalakerámia Zrt. viszonteladói árbevételének alakulása (ezer forint) .....	21
13. ábra A Zalakerámia Zrt. reklamációs költsége (ezer forint) .....	23
14. ábra A Zalakerámia Zrt. reklamációs költségének alakulása (forint).....	23

## 1. Bevezetés

A kötelező szakmai gyakorlatomat a Zalakerámia Zrt. tófeji telephelyén teljesítettem. Kézenfekvő volt hiszen van családi kötődésem a településhez és több rokonom dolgozik a gyártóüzemek egyikében, így nem volt ismeretlen a vállalat tevékenysége.

A pénzügyi és számviteli osztályon eltöltött néhány hét alatt megismertem a vállalat működését ezekről az oldalakról. Meglepő, hogy mennyi mindenre kell odafigyelni egy-egy folyamat alatt, mennyire összekapcsolódik egyik osztály munkája egy másikéval.

Egy ilyen piacvezető cég tevékenységét nehéz egy-egy oldalról bemutatni. A dolgozatomban a Zalakerámia termelési és értékesítési folyamatát mutatom be, valamint elemzem.

## 2. Zalakerámia Zrt. bemutatása

A Zalakerámia Zrt. székhelye Tófejen található. A legnagyobb hazai burkolólap gyártó. Főtevékenységei közé tartoznak a fal- és burkolólapok gyártása, kül- és beföldi forgalmazása, valamint a saját tulajdonú bányák üzemeltetése. Gyáregységei jelenleg a Nógrád megyei Romhányban és a Zala megyei Tófejen található meg. Előbbiben fagyálló és gres padlóburkolólapot, utóbbiban pedig a padlóburkolólap mellett beltéri falburkolólapot állít elő. A Zalakerámia Zrt. jelenleg több mint 6 millió négyzetméteres gyártókapacitással rendelkezik.



1. ábra Zalakerámia Zrt. minta állvány  
Forrás: Zalakerámia Zrt termékkatalógus

## 2.1. Történeti áttekintés

Az építőanyag-ipari termékeket gyártó vállalat gyökerei az 1951. január 1-jén alapított Téglagyári Egyesülésig és az 1951. április 15-én bejegyzett Zalaegerszegi Cserépkályhagyártó Vállalatig nyúlnak vissza.

1972. év végén Tófejen épült az első olasz csempegyártó berendezéssel működő falburkoló üzem, melynek kapacitása évi 300 négyzetméter falburkoló csempe volt. A cég 1985 és 1991 májusa közötti időszakban Zalakerámia néven a Vállalti Tanács irányítása alatt működött. A ZALAKERÁMIA Részvénytársaságot 1991. május 31-én zártkörűen hozták létre 1275 millió forintos alaptőkével. Alapítói az állami Vagyonügynökség és az angol IMI Securities Ltd. London voltak. A Társaság székhelye Zalaegerszeg volt.

1995-ben a legnagyobb változást a Rékerámia Rt-nek (Romhány) a Zalakerámia Rt-be beolvadással történő egyesülése jelentette. 1998. május 31-ével olvadt be a budapesti székhelyű Pietra Rt. a ZALAKERÁMIA Rt-be. 1999. április 28-i éves rendes Közgyűlésén a Részvénytársaság tulajdonosi körében változások történtek, melynek következtében az Igazgatóságba az ARAGO Befektetési Holding Rt. által delegált tagok kerültek.

2006. június 1-jén a Lasselsberger Ceramics Kereskedelmi és Vagyon kezelő Kft. beolvadt a ZALAKERÁMIA Zrt-be. A beolvadással egyidejűleg a jegyzett tőkéje 5354463 ezer Ft-ról 2500000 ezer Ft-ra csökkent. Az átalakulás következtében a ZALAKERÁMAI Zrt. közvetlen irányítását biztosító befolyást a LASSELSBERGER GMBH és Ing Josef Lasselsberger szerezte meg.

2008 szeptember 26-án tulajdonos-változás történt a társaságnál. A minősített többségű befolyást biztosító szavazati jogot a LASSELSBERGER GMBH tulajdonában lévő LB Ceramics Beteiligungs GMBH szerezte meg.

## 3. Számviteli politika

A társaság a számvitelről szóló 2000. évi C. számú törvény előírásainak megfelelően kettős könyvvitelt vezet. Számvitel rendszere a társaság tevékenységének, adottságának és méretének figyelembevételével, a törvény alapelveihez és rendelkezésihez igazodva lett kialakítva, így biztosítva azt, hogy a vállalat vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről és azok alakulásáról valós, objektív információt nyújtson.

#### 4. Használt könyvviteli program (SAP)

A Zalakerámia Zrt. úgy mint a világon 120 országban, hozzávetőleg 32000 vállalat mellett szintén a SAP a világ vezető integrált vállalatirányítási rendszerét használja. 2008-ban tértek át erre a programra a 1998. január 1-től használt Scala integrált vállaltirányítási rendszerről. A váltás fő oka, hogy a Lasselsberger Csoport többi tagja már ezt a vállaltirányítási rendszert alkalmazta.



2. ábra A vállalatirányítási rendszer váltásának célja  
Forrás: Saját szerkesztés

#### 5. A termelési folyamat számvitele [1]

A termelő vállalkozások működésük során különböző erőforrásokat használnak fel a saját termelésű készletek gyártásához. Az erőforrás felhasználások pénzben kifejezett értékét, a költségeket a választott költségelszámolási technika mellett könyvelni kell. A költségek az elkészült termékek értékben térülnek meg, így a készletre vétel könyvelésekor a létrehozott termékek értéket hozamként kell könyvelni.

A termelési folyamat alatt azt a tevékenységet értjük, amely során a vállalkozás anyagi javakat állít elő a fogyasztói szükségletek kielégítése céljából. A termelési folyamat eredményei lehetnek:

- **befejezetlen termelések** körébe azok a termékek tartoznak, amelyeket már elkezdtek feldolgozni, de még nem nyerték el végleges állapotukat. A további megmunkálásnál fontos 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:** csoportjába azok a termékek tartoznak, amelyek a vállalkozásnál legalább egy teljes megmunkálási folyamaton keresztülmentek, raktárra lehet venni, de még nem tekinthető készterméknek.

azaz összefoglalóan a saját termelésű készletek.

### 5.1. A termelési folyamat bemutatása a tófeji gyáregységben

A Zalakerámia Zrt. tófeji gyáregységében falburkoló termékeket állít elő kétszeres gyorsítós technológiával.

A társaság tulajdonában van saját agyagbánya, így onnan származik a fő alapanyaga a csempe gyártáshoz, amit az úgynevezett depóban pihentetnek egy évig amire felhasználásra kerül. A depóból a pihentetett agyagot vedersoros kotró géppel szállítják az anyag raktárba.

Innen kerül a massa előkészítő üzembe, ahol hozzá adják a további hozzávalókat. A további anyagok pedig a riolittufa ami a máz képzést segíti elő, a mészkövet ami az olvadék képzéshez szükséges és a leselejtezett termékek örleményét takarja. A pontos recept 70% agyag, a további 30% pedig 2 rész mészkő, 1 rész riolittufa, 1 rész selejttörmeléként oszlik meg.

Ezután egy folyamatosan őrlő malomba kerül egy szállító szalag segítségével. A malom gumibélésű kamrás, és hogy az áramlás folyamatos legyen 2°-os szögben lejt. Óránként 9-10 tonna anyagot őröl meg, két darab 200 kWatt-os motor hajtja. A benne dolgozó kőörlo test szépen lassan bele kopik az örleménybe. A megörölt anyagot az úgynevezett zagyot ezután szárítják majd az 5%-os nedvességtartalmú finom szemcséjű por a présgépre kerül.

Hidraulikus présbe kerül a por ahol mérettől függően 240-400 bár nyomással formálják meg a csempe alapját. Majd sorjázás és tisztítás következik.

A következő a szárító ahol a nedvesség értékét tovább csökkentik. A gyártás közbeni szárításra azért van szükség, mert ha a kemencében történik az első szárítás, akkor a hirtelen nedvesség vesztés következtében szét repednek a csempek. A kemence kétcsatornás, vagyis minden termék kétszer fut át rajta. Az első égetéskor a kemence első szakaszában készül a máz nélküli alaptest ami vastagságtól és kemence hosszától függően 36-42 perc alatt ég ki, ebben a formában biscuit-nek nevezzük. Az égetés 1070-1100 °C-on történik. Az elkészült biscuit-et egy robot teszi a kialakított tároló helyekre. Naponta átlagosan 13000 m<sup>2</sup>-nyi csempe készül a gyárban.

A következő művelet egy kis idő után a mázoló szalagon történik. Itt az első lépés, hogy megcsiszolják a csempék éleit. A nedvesítés következik aminek a célja, hogy biztosítja máz egyenletes eloszlását a felületen. A máz finom üveg őrlemény amit a biscuit-re visznek fel. A máz úgynevezett frittelt máz, ami annyit jelent hogy az összetevőket megolvasztják, aztán vízfürdőben visszahűtik hirtelen, ezt a folyékony anyagot megőrölik nedves őrléssel és így jutnak a máz anyagához.

A dekor üzembe már így érkeznek a csempelapok. Ennél a műveletnél már a biscuit-ek magukba szívták a mázból származó nedvességet. A dekorálás több helyszínen történik egyszerre, több technikával. Egyik részénél hengeres technikát, a másiknál digitális módszert alkalmaznak. A késztermékek automatikusan a szalagról egy tároló rekeszbe kerülnek amit egy robot visz tovább a következő fázishoz. Pár órát pihen a késztermék és ezután történik a csempe úgynevezett mázas égetése, vagyis a második égetése a kemence másik csatornájában. Az égetés előtt nem történik szárítási folyamat. Az égetés máztól, mérettől és kemence hosszától függően 37-44 perc alatt történik 1050-1090 °C-on.

A csomagolás előtt időről időre mintát vesznek a késztermékből és a minőségüket minden szempontból ellenőrzik. A válogató gépen minden késztermék át fut az értékesítés előtt. Ahol az előre megadott paraméterek segítségével eldönti, hogy selejt vagy alsóbb osztályú termékről van szó. A nem problémás termékek 1. osztályú termékként lesznek csomagolva, ha már egy kritériumnak nem felel meg az már csak alacsonyabb minőségű termékként lehet értékesíteni amit a csomagoláson feltüntetnek. Abban az esetben, ha a termék selejt akkor a gép automatikusan kilöki magából egy konténerbe, amit felhasználnak a folyamat elején említett masszába. A bedobozolt termékeket egy robot segítségével rakják a megfelelő raklapra, minőség és fajta alapján csoportosítva. A dobozokon feltüntetik a minőségi osztályt, ahogy színárnyalatot és a méretet is.

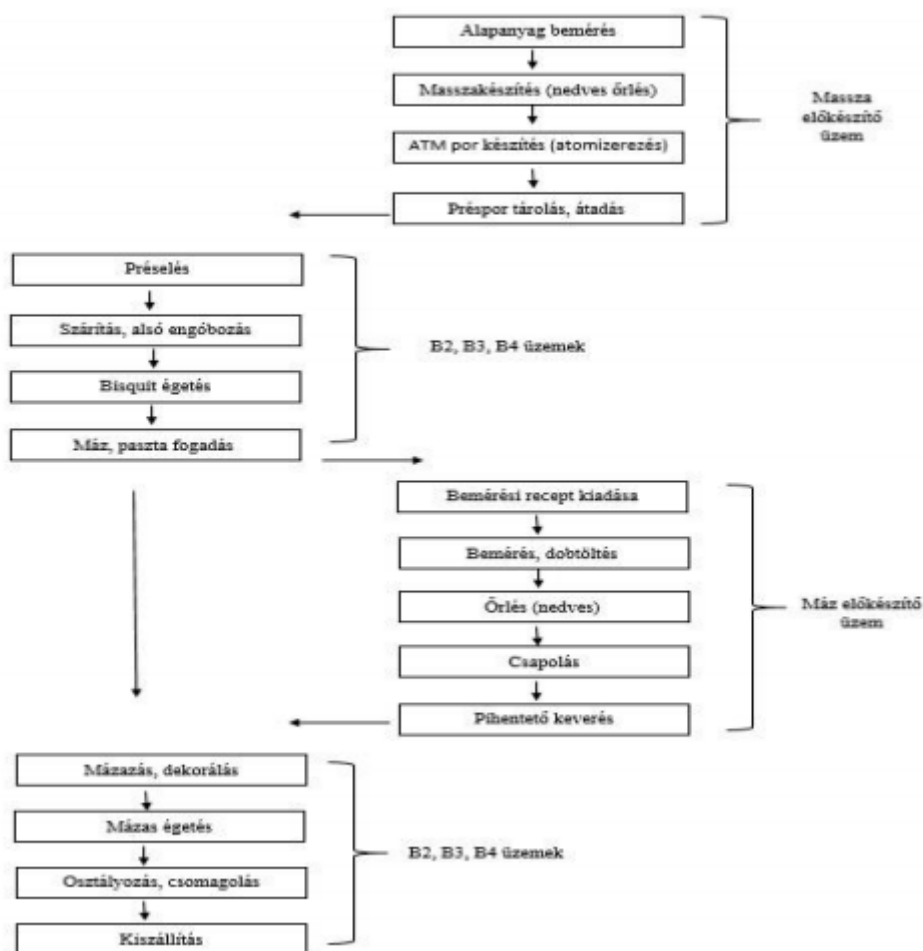
Az elcsomagolt csempék egy része további dekorálást kap típustól függően. Vissza kerülnek a kész csempék a dekor üzembe, ahol egyesével megtisztítják minden zsiradéktól és szennyeződéstől. A munka asztalokon kapnak fajtától függően 1-5 szitanyomatot, ez adja meg az alapszint. Ez után történik egy újabb égetés a dekor üzem kemencéjében 940-1020 °C-on. Az égetés után kapnak még egy arany, platina vagy üveggranulátum réteget. A réteg felkerülése után egy 4. égetés is történik a csempén ami 840-870 °C-on történik.

Az egymást követő égetések hőmérsékletén meg lehet figyelni, hogy egyre kisebb hőmérsékleteken történnek, ennek az oka, hogy az előzőleg felvitt rétegek funkcióiban ne legyen változás, minőség romlás.

A termelő tevékenységnek az alapja a 2 hónapra előre, a vevői igények és az esetleges készlethiány figyelembevételével összeállított termelésprogramozás. Megtalálható benne, hogy melyik gyártóüzemben, mikor melyik terméket gyártják és mekkora mennyiségben.

- A Bill of Material, vagyis a recept tartalmazza az összes hozzávalóját, annak beszerzési árát. Ez segít nekünk a önköltség kiszámításánál.
- A vállalatnak több raktára van, először van a logisztika alapanyagraktárja, ahova a beszerzés után automatikusan kerül a beszerzett alapanyag, az úgynevezett M001 raktár.
- A termelés alapanyagraktárból dolgozik, fontos hogy nem a logisztika raktárából, hanem a neki fenntartott P001 raktárból.
- A termeléshez nem csak a P001 raktár tartozik, hanem a T001 raktár is vagyis a tranzit raktár.
- H001 raktár van külön a késztermékeknek, ahova a már késztermékek tartoznak, a mi a logisztikához tartozik ismét.

### Burkolólapgyártás folyamatábrája



3. ábra A termelési folyamat menete  
 Forrás: A termelési folyamat alapján

## 5.2. Törvényi előírás [1]

A vállalkozások termelési folyamatának könyviteli elszámolása is szabályozva van törvények segítségével.

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



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

- A 8. számlaosztály forgalmi költség eljárással készülő eredménykimutatáshoz többek között tartalmaz 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.

### 5.3. Elszámolásának módszerei [1]

A számviteli törvény a vállalkozóra bízta a költségelszámolás célszerű kialakítását. Sokféle módszer közül lehet választani, de természetesen figyelembe kell venni a vállalkozási tevékenység jellemzőit, valamint azt, hogy a vállalkozó milyen készlet elszámolást alkalmaz, illetve milyen módon kívánja összeállítani eredménykimutatását. A választott módszert a Számvitel politikában kell rögzíteni.

- A vállalkozó költségeit kizárólag az 5. költségnemek számlaosztály számláin könyveli. Lehetősége van a saját termelésű készletekről folyamatos mennyiségi és értékbeni nyilvántartást, csak mennyiségben vagy folyamatos mennyiségi és értékbeni nyilvántartást vezetni, de az időszaki elszámolások alapja rendszeres utókalkuláció.
- A vállalkozó költségeit elsődlegesen az 5. költségnemek számlaosztály számláin könyveli, másodlagosan a 6. Költséghelyek, általános költségek és a 7. Tevékenységek számlaosztályokban rögzíti. A saját termelésű készletekről folyamatos mennyiségi és értékbeni nyilvántartást vezet, az időszaki elszámolások alapja rendszeres utókalkuláció vagy választhatja, hogy a készletek változását tervezett önköltségen rögzíti, melyek az időszak végén a tényleges önköltségre módosítja.
- A vállalkozó költségeit elsődlegesen a 6. költség helyek, általános költségek és a 7. Tevékenységek költségei számlaosztályokban, másodlagosan az 5. Költségnemek számlaosztályban könyveli.

## 5.4. Önköltség számítás [1]

Az önköltségszámítás egy kalkulációs tevékenység, melynek 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.

### 5.4.1. Lehetséges fajtái

Az önköltségszámítás fajtái az ideje alapján különböztetjük meg.

- Előkalkuláció (tervkalkuláció) az a gazdasági-műszaki tevékenység, amellyel a vállalkozó a termelés (tevékenység) megkezdése előtt – a műszaki és technológiai előírások figyelembevételével – meghatározza a termék (szolgáltatás) várható önköltségét.
- A közbenső kalkuláció lényege, hogy a kalkulációs időszak közben (a termelési folyamat befejezése előtt) ellenőrzési és beavatkozási célból meghatározzuk a termék önköltségét.
- 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 (szolgáltatás) tényleges közvetlen önköltségét kiszámítja.

## 5.5. Termelési folyamatban felhasznált anyagok számvitele [2]

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 eszközök, amelyeket a vállalkozás a termékek előállításánál felhasználnak, vagy azért szereznek be, hogy azokat változatlan formában tovább értékesítsék. Anyagoknak nevezzük azokat a forgóeszközöket, amelyek a vállalkozás az értékesítendő termék előállításánál használ fel. A felhasználás során elveszíti az eredeti formájukat és beépülnek a termékek értékébe. Az anyagok csoportjába tartoznak azok az anyagi eszközök is, amelyek a vállalkozás tevékenységét lefeljebb egy éven keresztül szolgálják, és egyszer vagy többször felhasználhatóak. Ilyenek például a munkaruha, műszerek.. stb.

Az anyagok bekerülési értékére, értékelésére vonatkozó szabályokat a számviteli politika keretében elkészített Értékelési szabályzat tartalmazza.

Alapanyagbeszerzés folyamata a Zalakerámia Zrt-nél

A beszerzési tevékenység az egyik legfontosabb szerepet tölti be a vállalkozásoknál, beleértve a Zalakerámia életét is. A jól meghozott döntések biztosítják a termelés zavartalan működését, ha rossz időben hozunk meg bizonyos döntéseket az nagy valószínűséggel hátráltathatja is a termelést. Ez alatt érthetjük a megrendelésre történő gyártást. Ugyanis a túl későn leadott termelés befolyásolja az előírt ütemtervet, így akár több megrendelés gyártásával, kiszállításával is lehetnek problémák. A túl hamar leadott alapanyag megrendelés pedig készlet felhalmozást eredményezhet. A Zalakerámiánál folyamatosan az optimális időben leadott beszerzésre törekednek, így mindig a megfelelő időpontban adják le a megrendelést.

A beszerzés minden év elején a szállító kiválasztásával kezdődik. Egyszerre több szállítótól kérnek árajánlatot, amit ár és fizetési idő figyelembe vételével elemeznek. A legjobb kiválasztása után egy-egy interjú alapján hozzák meg a végleges döntést. A kiválasztott szállítóval éves szerződést kötnek, amit a SAP rendszerében rögzítenek a szállító azonosító adatai, a szerződés időtartama, anyagok, nettó árak adataival együtt. A különböző egyedi megrendelések esetén előfordul hogy másik szállítót keresnek, az a különbség, hogy nem kötnek vele éves megbízási szerződést. A Zalakerámia Zrt. nem egy mindennapi tevékenységet folytat, így némely alapanyagot nem feltétlen tud több szállítótól beszerezni, így nincs választása azoknál választani.

Az anyagbeszerzési rendelés időpontját befolyásolja a készletfogyás és a szállítási határidő. A SAP rendszerben a termelés folyamatával kapcsolatos adatokat napról napra van lehetőség követni. A beszerző a megrendelés beérkezését a szállítási határidő figyelembevételével, arra az időpontra kéri amelyiken elfogyna a meglévő készlet. A leadott megrendelést a szállító minden esetben köteles visszaigazolni. A megrendelés beérkezésekor az anyagokat mennyiség és minőség szerint is ellenőrzik, majd a SAP rendszerben bevételezésre kerülnek. Egy 45-tel kezdődő megrendelésszámú technikai számlára kerülnek a számla megérkezéséig. A beérkező számlákat iktatják, majd a pénzügyi – számviteli kerülnek, ahol elsősorban elküldik leigazolásra, az arra illetékes személyeknek. A nyomon követés érdekében listát vezetnek, ahol feltüntetik, hogy mikor és kinek küldték el a számlát jóváírásra, és mikor érkeztek be a számlák. A leigazoló köteles a számlán feltüntetni azt a munkaszámot, vagy költséghelyet, amellyel kapcsolatban történt a beszerzés. Ebben az esetben a beszerző írja jóvá a számlát és visszaküldi a pénzügyi – számvitel osztálynak. A számla visszaérkezés után a 45-tel kezdődő

megrendelésszámú technikai szám alapján, munkaszám, vagy költséghely hozzáadásával könyvelésre kerülnek, és a fizetési határidő figyelembe vételével pedig kifizetésre.

A Zalakerámia Zrt az anyagokról évközben folyamatos mennyiségi és értékbeni nyilvántartást vezet, miközben az állomány növekedésénél a termék tényleges beszerzési árát használja az értékeléskor, a csökkentésénél a SAP rendszer szerinti csúsztatott átlagáron számolja el, a korábbi FIFO módszer helyett.

A FIFO rendszer az a raktározási-felhasználási stratégia, amely használata során a felhasználásnál mindig a legkorábban bekerült alapanyagot használják fel.

A tényleges beszerzési árát az engedményekkel csökkentett, felárral növelt vételár és a szállítási költség összegeként kapjuk meg. A SAP rendszerben folyamatosan után követhetjük az alapanyagok beszerzési árát, mennyiségét. A termelésük során:

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

szereznek be és használnak fel.

## 6. Saját termelésű készletek bekerülési értéke, nyilvántartása, értékvesztése [1]

Egy termelő vállalkozás esetén a késztermékekről érdemes részletesebb nyilvántartást vezetni, hiszen egy részletesebb nyilvántartáshoz illeszkedő főkönyvi elszámolás alapján a készlet aktuális értéke és az időszakközi eredmény is megállapítható.

A Zalakerámia Zrt.-nél is mint a többi vállalkozásnál a termelés alapja a termelési terv. A Zalakerámiánál ez jellemzően 2 hónappal előre készül el. A havonta összehívott kereskedelmi megbeszéléseken a meglévő kiszállítási és készletezési adatok elemzésre kerülnek és ez alapján kerül meghatározásra a gyártási program. A 2 hónappal azért van szükség mert az alapanyagok egy részének az átfutási ideje 2-6 hetet is igénybe vehet.

A gyártási programot lehet változtatni időközben ha a termék nem az ütemezés szerint fog, de fel kell mérni a többi termék gyártásának csúszásának kockázatát, de mindenek előtt fel kell mérni hogy elegendő-e a rendelkezésre álló alapanyagok mennyisége. A termékeket legyártása után még abban a műszakban raktárra vételezik.

## 7. Értékesítési folyamat számvitele [1]

A termelő vállalkozások működésének az utolsó lépéseként megtörténik a termékek értékesítése, és a kiszámlázott és könyvelt árbevételhez tartozó ráfordítást, az értékesített termékek bekerülési értékének (előállítási költségének) összegében az eredmény terhére el kell számolni.

Az értékesítés során azt értjük, hogy a terméket vagy a szolgáltatást a vevőhöz juttatjuk, az árbevétel realizálása mellett. A nettó árbevétel alapján lehet figyelemmel kísérni az értékesítés folyamatát. Az az eredménykimutatás összköltség és forgalmi költség eljárással készült fajtája az első három sorban tünteti fel az árbevételt külön tételekre bontva.

01. Belföldi értékesítés nettó árbevétele

02. Exportértékesítés nettó árbevétele

I. Értékesítés nettó árbevétele

Az értékesítés nettó árbevétel alatt az üzleti év alatt értékesítésre kerülő vásárolt és saját előállítású készletek általános forgalmi adóval, kedvezményekkel csökkentett és felárral növelt ellenértékét értjük. A gazdasági esemény bizonylata az elismert, elfogadott számla.

Az eredmény kimutatás a nettó árbevétel helye szerinti csoportosításban tünteti fel az értékeket.

Az exportértékesítés nettó árbevétele csoportjába a külkereskedelmi termékértékesítés értéke tartozik, függetlenül attól hogy a számlát milyen pénznemben egyenlítette ki. A belföldi értékesítés nettó árbevétele közé tartozik a belföldön értékesítésre került vásárolt vagy saját termelésű készletek értéke, továbbá ide tartozik a vámszabad és a tranzitterületen lévő vállalkozásnak történő értékesítés értéke.

7.1. Értékesítési folyamat a vevők szempontjából a Zalakerámia Zrt-nél

Az értékesítésben a vállalkozások és a vevők vesznek részt. A vevők a B.II.I., vagyis a Forgóeszközök/Követelések/Követelések áruszállításból és szolgáltatásból helyen kerül feltüntetésre a mérlegben. Ezen a mérlegsoron kerülnek feltüntetésre

- a vállalkozók és vevők által teljesített és elfogadott termékértékesítéshez,
- hitelviszonyt megtestesítő értékpapír,
- tulajdoni részesedést jelentő befektetés értékesítéséhez,
- kölcsönnyújtáshoz, előlegfizetéshez,
- egyéb, vásárolt követelésekhez kapcsolódó ellenérték.

### 7.1.1. A vevői követelések csoportosítása

- pénznem szerint megkülönböztetünk forint, deviza követeléseket
- Lejárat szerint: lejárt, nem le járt
- a lejárt csoporton belül a határidő hossza szerint is lehet csoportosítani: 0-45, 45-90
- Időtartam szerint: rövid távú követelés, tartós követelés
- Biztonság szerint: elismert, behajthatatlan, bizonytalan
- Tulajdon jelleg szerint: Kapcsolt, független, egyéb részesedési viszony
- Mérlegen belüli/ kívüli; követelés/tartozás

A vevők bekerülési értékére, értékvesztésére vonatkozóan a számvitel politika szerint elkészített Értékelési Szabályzat határozza meg. Bekerülési értéke lehet:

- Forint követelés: ténylegesen kifizetett forint összeg, elfogadott, elismert
- Devizás követelés esetén: a teljesítés napján választott érvényes árfolyamon átszámított összege.

Értékvesztést akkor kell elszámolni a vevőknél, ha a vevőnek az üzleti év mérlegfordulónapján áll fenn tartozása amit a mérlegkészítés időpontjáig nem tud rendezni vagy lejárt a fizetési határidő. Ebben az esetben, ha a várt megtérülési érték jelentősen kisebb, mint a könyv szerinti értéke. Ha a megtérülendő érték nagyobb mint a könyv szerinti érték akkor az értékvesztést csökkenteni kell, úgy hogy a könyv szerinti érték nem lehet nagyobb mint a könyvelésben szereplő vételára. Ezek a kiegészítő mellékletben fel kell tüntetni.

### 7.2. A termékértékesítés a Zalakerámia Zrt-nél

A Zalakerámia a termékeit belföldön és külföldön is egyaránt értékesíti. Belföldön kettő lehetőség van arra, hogy a burkolólapok a végső felhasználóhoz kerüljön, közvetlen vagy közvetett úton jutnak el hozzájuk. Közvetlenül a Zalakerámia mintabolti hálózatán keresztül lehet hozzájuk jutni, közvetett módon pedig a társasággal kapcsolatban álló viszonteladókon keresztül. A külföldi értékesítések közvetlenül a két gyáregység egyikéből történik.

Megnevezés	Árbevétel (ezer forint)
Belföldi értékesítés	11 523 688
Export értékesítés	865 813
Összesen	12 389 501

4. ábra A Zalakerámia Zrt. árbevételének alakulása 2019-ben (ezer forint)  
 Forrás: Saját szerkesztés



5. ábra Az 2019. évi árbevételének megoszlása  
 Forrás: Saját szerkesztés

Az ábráról leolvasható, hogy a Zalakerámia Zrt. főként belföldön értékesíti a készleteit. A majdnem 7% külföldi értékesítésből következtethetünk arra, hogy nem a külföldi piac meghódítása az elsődleges cél.

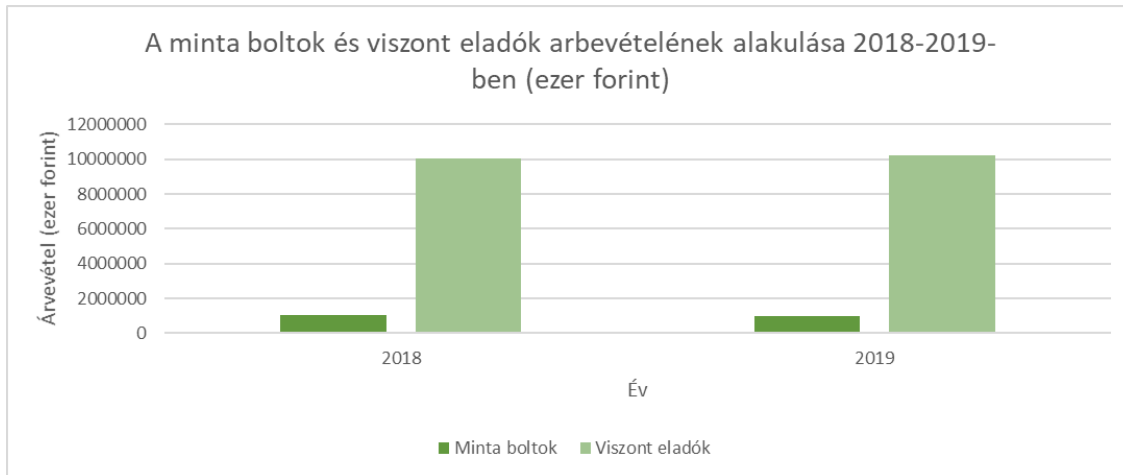
### 7.3. Belföldi értékesítés

A Zalakerámia Zrt. az értékesítéseit nagy és kis kereskedelemben bonyolítja le. Ahogy az előző részben olvasható volt a belföldi értékesítés teszi ki az árbevételének több mint 90%-át.

Az értékesítés történhet viszonteladókon és áruházláncokon keresztül, vagy a vállalat jelenleg 18 működő mintaboltjai egyikén keresztül.

Év	Minta boltok	Viszont eladók	Összesen
2018	1 063 836	10 058 746	11 122 582
2019	999 817	10 228 227	11 228 044

6. ábra Árbevétel megoszlása mintaboltok és viszont eladók között 2018-2019-ben (ezer forint)  
 Forrás: Saját szerkesztés



7. ábra A minta boltok és viszonteladók árbevételének alakulása 2018-2019-ben (ezer forint)  
 Forrás: Saját szerkesztés

Látható, hogy a vizsgált időszakban a Zalakerámia Zrt. belföldi értékesítését gyakorlatilag a viszonteladók által bonyolították le. Viszonteladói között tudhat számos országosan több helyen megtalálható üzletláncokat. Közülük például Praktiker, Obi.

Az értékesítésben észlelt nagy különbség oka nagyrésztben, hogy a vállalkozás jelenleg 18 mintabolttal rendelkezik országosan, ebből 12 Budapesten vagy annak vonzáskörzetében található. A viszonteladók szinte minden vidéki nagyvárosban megtalálható. Például: STAVMAT Kft.

A másik oka a nagy termék paletta, és a kapacitás hiány. A viszonteladókkal kötött éves kereskedelmi szerződésben vállalt termék mennyiség az amit elsősorban legyártanak, mert ha nem teljesítik akkor kötbért kell fizetni. Így a raktáron maradt készlet mennyisége nem elegendő a nagyobb arányú mintabolti és exportértékesítésre.



### 7.3.1. Mintaboltok



8. ábra Zalakerámia Zrt. Zalaegerszeg mintabolt

A Zalakerámia Zrt. Zalaegerszegen nyitotta meg első mintaboltját még a '90-es években. 2021. májusában 18 mintaboltot működtet. A minta boltok megtalálhatók a vállalat Tófeji gyáregysége mellett, valamint Pécs, Zalaegerszeg, Nagykanizsa,

Miskolc, Csepel, Csömör, Budakalász, Szigetszentmiklós és

Budapesten több helyszínen. A budapesti meglévő 6 üzlete mellé az elmúlt egy hónapban megnyitott 2 helyszínen mintaboltot, így a mintaboltok száma 18-ra emelkedett. A minta boltok saját tulajdonú ingatlanban vagy bérleményben üzemelnek. A mintaboltok nem csak bemutatóteremként szolgálnak de többségében saját raktárhelyiséggel rendelkeznek. A Budapesti üzleteket tekintve nem minden üzlet rendelkezik raktárhelyiséggel, így egymást látják el készlettel. A budapesti üzletek 3 raktárból szolgálják ki a vevőket a Zalakerámia Zrt. termékeivel.

Mintaboltok raktárhelyiség nélküli nyitása részben jó dolog, de vannak hátrányai. Az előnyei, kisebb ingatlanban lehet őket üzemeltetni, akár egy forgalmas körúton, de hátránya hogy a vevő azonnali termékkel való kiszolgálása nem lehetséges, fel kell keresniük a megadott mintaboltokat vásárlási céllal akik rendelkeznek raktárhelyiséggel. A raktárhelyiség hiánya abban is megmutatkozik, hogy nem biztos hogy a raktár nélküli üzletben fizeti ki a vevő a vásárlása értékét, így ezek boltoknak a forgalma kismértékű, a raktárral rendelkezőknek pedig számottevő a bevétele. Ennek hatására torz képet kapunk a boltok látogatottságáról.

Egy új mintabolt nyitása előtt mérlegelni kell hogy a vállalkozásra milyen hatással lesz, megtérül-e a beruházás, az üzlet mennyivel emeli az árbevételt és fedezi-e a forgalma a költségeit.

A mintaboltokban a fal- és padlóburkolólapok mellett a hozzá tartozó egyéb árukat is értékesítenek. A Lasselsberger Csoport tagjai az építőiparban használt termékeket gyártanak. A cégek egymás értékesítési csatornáit is felhasználva értékesítik a termékeiket.

Áruknek nevezzük azokat a termékeket, amelyeket a vállalkozás más vállalkozástól szerez be és azokat az eredeti formájukban értékesíti a vevői között. A vállalkozás ezeket a tovább értékesítési célból vásárolta. Az áruk csoportjai:

- Kész termékek: ragasztó, fugázó
- betét díjas göngyölegek: a szállításhoz, tároláshoz többször felhasználható eszközök. Például: raklap. Vannak saját és idegen göngyölegek.

A Zalakerámia Zrt. a készleteit folyamatosan mennyiségi és értékbeni nyilvántartásban követi. A készletállományának növekedését a tényleges beszerzési árán tartja nyilván, a csökkenéseket csúsztatott átlagáron számolja el. A beszerzési ár alatt a felárak, szállítási költségek összegét az engedményekkel csökkentve kapott értéket értjük.

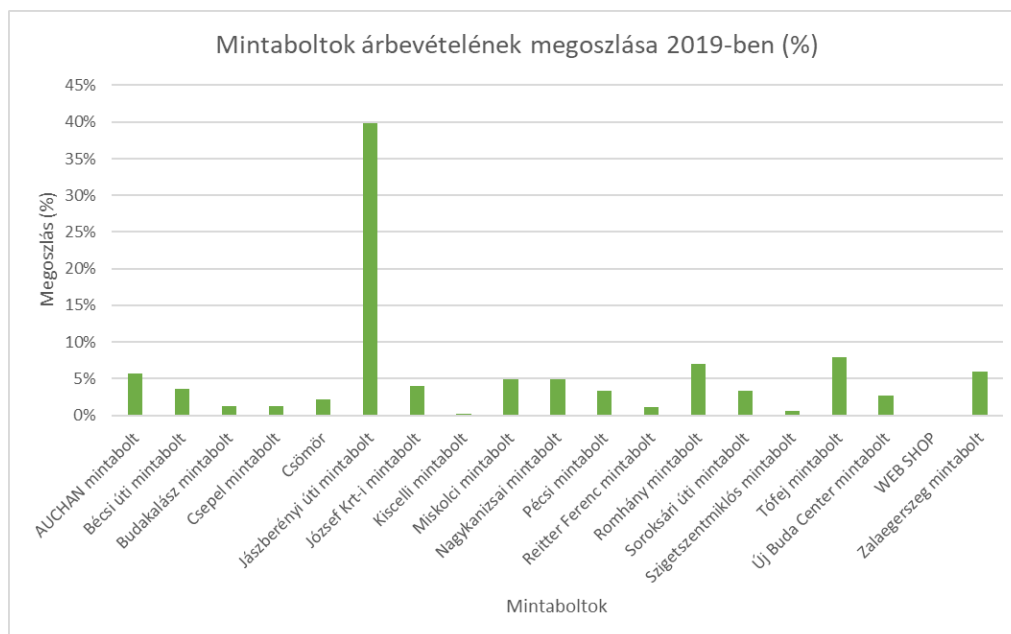
A mintaboltok a kiállított számlákat forintban állítják ki, így azok a vevők szembeni követelés a forint követelés. A mintabolt üzletvezetője köteles hetente a készpénzforgalmáról pénztár jelentést készíteni, amit a pénzügy-számvitel osztálynak hetente elküld. A pénztárjelentésen kötelesek minden pénzmozgást feltüntetni, a kiadásokról a megfelelő bizonylatot csatolni. A pénzügy-számvitel osztály ezt a SAP vállalat irányítási rendszerben látott adatokkal összevetve ellenőrzik az adott hét nyitó és záró pénzkészletüket. Az esetleges kiadásaikat a csatolt számlák segítségével felvezetik a SAP rendszerbe, ellenőrzik a pénzfeladásait. Az üzletvezetőknek kötelességük, hogy az adott hónap végén havi zárást végezzenek, ami alapján a pénzügy-számvitel osztály havi zárást végez, ami által lezárja az adott hónapot.

A vállalkozásnál előfordul az úgynevezett úton lévő készletek, ami azt takarja hogy a megrendelés megtörtént, a készlet értéke befolyt a vevőtől, de az árut még nem szállította ki a vállalat. Ez az év végén szokott előfordulni amikor a mintabolt kiállítja a számlát.

2019			2019		
Mintaboltok	Ért. mennyiség [m2]	Nettó	Mintaboltok	Ért. mennyiség	Nettó
AUCHAN mintabolt	18 277	56 983 500	Pécsi mintabolt	16 366	33 927 868
Bécsi úti mintabolt	12 468	36 156 087	Reitter Ferenc mintabolt	3 669	11 059 959
Budakalász mintabolt	4 233	12 381 281	Romhány mintabolt	39 736	69 883 242
Csepel mintabolt	4 063	12 337 366	Soroksári úti mintabolt	12 029	33 455 808
Csömör	10 553	21 237 996	Szigetszentmiklós mintabolt	2 038	6 316 775
Jászberényi úti mintabolt	143 058	398 483 297	Tófej mintabolt	33 823	79 172 975
József Krt-i mintabolt	13 941	39 759 994	Új Buda Center mintabolt	9 048	27 209 041
Kiscelli mintabolt	767	2 216 705	WEB SHOP	257	819 106
Miskolci mintabolt	23 786	49 550 033	Zalaegerszeg mintabolt	24 150	59 961 441
Nagykanizsai mintabolt	25 744	48 904 146	<b>Végösszeg</b>	<b>398 007</b>	<b>999 816 620</b>

9. ábra A Zalakerámia Zrt. árbevétele mintaboltokra lebontva 2019-ben

Forrás: Saját szerkesztés



10. ábra Minta boltok árbevételének megoszlása  
 Forrás saját szerkesztés

Ahogy a diagram is mutatja a mintaboltok közül a legnagyobb árbevétele a budapesti Jászberény utcai üzletnek volt 2019-ben. A mintaboltok forgalmának közel a 40%-át teszi ki. Ez érthető hiszen ő rendelkezik a legnagyobb raktárhelyiséggel, így a legnagyobb árukészlettel is, a leghosszabb nyitva tartás mellett. Az ábrán látható, ha a WEB SHOP-ot nem tekintjük a legkisebb forgalma a kiscelli, szigetszentmiklói és a Reitter Ferenc utcai mintaboltoknak van. A kiscelli mintaboltot ezek okán már megszüntették, a másik kettő ugyanúgy működik. A diagrammon megtalálható, bár már nem üzemelnek a kiscelli mintabolt és az Új Buda centeri mintabolt. Ezek helyett nyílt a Budaörsi bemutató terem és a Budapesten található Aliz utcai mintabolt. A kettő üzlet 2021. áprilisában nyílt.

### 7.3.3. A viszont eladói értékesítés

A Zalakerámia Zrt. a legnagyobb részt viszonteladók segítségével értékesíti a termékeit. A viszont eladókkal kereskedelmi szerződést köt, amelyet egy évre kötnek és minden év utolsó hónapjában újra kötnek. A szerződésben feltüntetik az általános feltételeket, a szállítás menetét. A szerződésben előre meghatározott, elfogadott feltételeket rögzítenek. Többek között az alapkondíciókat, vagyis a vállalt mennyiséget, alaprabattot. Az adott időszak után járó skontót, ami a vállalat esetében negyedévenként esedékes. Ezek mellett megtaláljuk a növekedési kondíciókat a meghatározott mennyiségek alapján. A fizetéssel kapcsolatban is megtaláljuk az

információkat. A vállalat mindig az adott vevőre szabja a feltételeit. A Zalakerámia Zrt. általában 30-45-60 napos fizetési határidőkkel dolgozik.

A szerződés megkötésével a vevő a katalógus által kiválasztja a kívánt termékeket. A vállalat biztosítja számukra a mintaanyag üzem által előállított, a termékek bemutatására szolgáló állványokat. A mintaállványok a mérlegben tárgyeszközként vannak feltüntetve. A termelési programot úgy alakítják ki, hogy a vállalat tudja teljesíteni a kereskedelmi szerződésbe foglaltakat. A készletek szállítása a szerződés alapján történik a Zalakerámia Zrt. által vagy a viszonteladó közreműködésével.

A társaság a szerződésbe foglalt engedményeket számolja el:

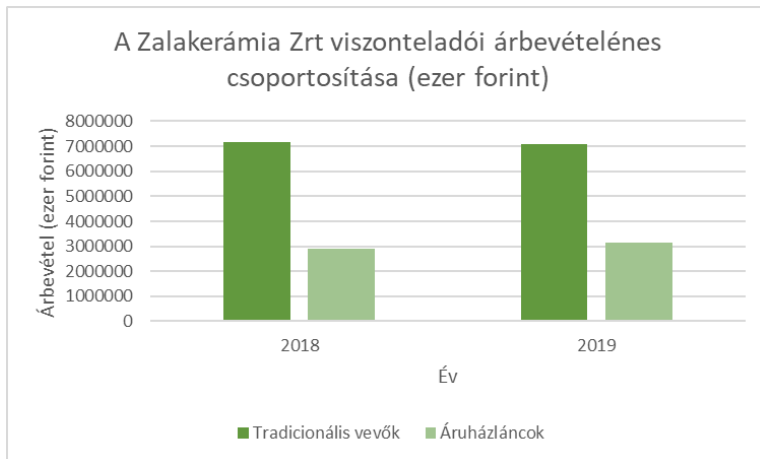
- A számla kiállításakor, az összegből levonja az engedményt
- Skontó: meghatározott határidőn belüli fizetés
- Alaprabatt: Az előre meghatározott, vásárolt mennyiség után járó engedmény.

A kereskedelmi szerződés mellett a vállalatnak bónusz szerződést is kell kötni a viszonteladóval. A szerződést a bónuszokkal kapcsolatban lévő feltételeket tartalmazza, amit a vállalat a SAP rendszeren keresztül köt meg. A kereskedelmi szerzőséddel együtt ezt is előző év decemberében kötik. A szerződések kötésének időpontja azért esik decemberre, mert sok viszonteladó már akkor leadja a következő évrre szóló rendelését. A bónuszszámításban ez az összeg is beletartozik.

A Zalakerámia Zrt a tradicionális vevői és üzletláncok csoportját tekinti a viszonteladók közé.

Év	Tradicionális vevő	Áruházláncok	Összesen
2018	7 149 283	2 909 463	10 058 746
2019	7 085 258	3 141 969	10 227 227

11. ábra Zalakerámia Zrt. viszont eladói árbevételének megoszlása (ezer forint)  
Forrás: Saját szerkesztés



12. ábra A Zalakerámia Zrt. viszonteladói árbevételének alakulása (ezer forint)  
 Forrás: Saját szerkesztés

Az ábrákon látható, hogy a viszonteladói árbevételének több mint a kétharmadát a tradicionális vevők csatornáján át bonyolítja le. Ez az arány érthető, hiszen a tradicionális vevők kisebb forgalmat bonyolítanak le egyenként mint az áruházláncok, de a tradicionális vevők sokkal többen vannak. Az országban közel 600 értékesítő ponton vásárolhatjuk meg az építőipari cikkeket, de abból csak pár áruház lánc boltjai szerepelnek.

Ennek a megoszlásnak nagy szerepe van a bónusz engedmények fizetésében is. Hiszen a viszonteladók közül a tradicionális vevőknek negyedévente fizetik a bónuszokat. Az illetékes személy megállapítja az engedményt, azt bónuszlevélben kötelese elküldeni a vevőnek. Az elismerés megtörténete után annak könyvelése megtörténik a SAP rendszerében, amit összevezetnek a fennálló tartozásokkal. Fontos, hogy ezt az összeget mínusz összegben viszik fel rendszerbe.

A bónusz engedményeket az áruházláncok esetében havonta számolják el. A vevő köteles jelentést küldeni a hónap végén a termékek értékesítéséről. a pénzügy-számviteli osztály ezt összeveti a saját kimutatásával. A jóváhagyás után meg kell egyezniük a mennyiségeknek, a könyvelésnek.

A nagy áruházláncoknak bizományosi szerződés kötésére is lehetőségük van. Ez annyit takar hogy a mennyiséget leszállítja a vállalat, az értékesítésről részletes jelentést küldenek a vállalatnak. Szerepelnie kell benne az eladott mennyiségnek az adott típusból és annak árbevétele. A jelentés alapján történik a számlázás. Az áruházláncnak az értékesített termékek után kell fizetni, az értékesítés után kiállított számlán feltüntetett értéket. Fontos, hogy ebben a formában a megszokott 30-45-60 napos fizetési határidő használata helyett rövidebb fizetési határidővel állítják ki a számlákat.

A területi képviselő feladatai közé tartozik az is, hogy az ellenőrzés céljából az áruházláncok készletét megvizsgálja.

A Zalakerámia Zrt. bizományosi szerződés alapján kiszállított készleteit ideges helyen tárolt készleteknek nevezzük.

#### 8. A vevő követelések kezelése

Értékesítési folyamat egy része a vevő követelések kezelése. A feladatot a pénzügy-számviteli osztály tudhatja magáénak. A vevőkről határidőn túli kintlévőségi listát vezetnek, amelyet minden héten hétfőn vizsgálnak felül. A táblázatról jelentést kell küldeniük a vezetőség tagjainak. A jelentésben feltüntetik a vevő kódját, nevét, induló tartozását és a záró egyenlegét. A vevő követelést a területi képviselő kezeli, az ő feladata tartani a vevővel a kapcsolatot. A vevő követelés behajtásának több fajtája is lehet. A számlalejáratától számított idő alapján csoportosítják. Lehet:

- 0-15 nap után: megtörténik az első figyelmeztetés
- 0-30 nap után: második figyelmeztetés
- 0-45 nap után: per előtti utolsó figyelmeztetés

A feltüntetett esetek általában legtöbbször az első vagy második figyelmeztetésig jutnak el. A területi képviselő ha nem tudja behajtani a követelést, akkor a Zalakerámia Zrt. által elindítják a jogi eljárást, ha szükséges akkor a vevő felszámolásának lehetőségét is mérlegelik.

A Zalakerámia Zrt-nek értékvesztést kell elszámolnia a behajthatatlan vevő követelések értékére. A behajthatatlan követelés:

- A vevő felszámolása után maradt vevői tartozásának értéke,

#### 9. Vevő elégedettség vizsgálata

A Zalakerámia Zrt. azt vallja, hogy a vevők elégedettségét úgy tudja maximalizálni, hogy a vevőknek a vásárlás következtében kikéri a véleményét a vásárolt termékekkel kapcsolatban. Ezt kérdőív formájában teszi meg. A kérdőívet a mintaboltokban és a vállalat honlapján érthetjük el. Ez egy 5 szempontos kérdőív, amely választ szeretne kapni a vásárolt termék minőségével kapcsolat, a kiszolgálás és vevőszolgálat hatékonyságáról. Ezt a procedúrát csinálják a viszont eladóknál is, hiszen így a versenytársak termékeivel is össze tudják hasonlítani a saját termékeiket. A viszont eladó más márka termékeit is értékesíti a Zalakerámia Zrt. termékei mellett.

A kérdőív segítségével egy külső információk alapján létrejött adatbázis keletkezik.

Belső információk alapján is létre jön egy adatbázis. Ez a vevői reklamációk segítségével jön létre. A Zalakerámia Zrt csak a saját gyáregységeiben vagyis a tófeji és romhányi gyáregységben készült termékekre fogad el reklamációt. A jótállás általában 2 év, esetlegesen 5 év is lehet. A reklamációk felvétele lehet telefonos, személyesen a mintaboltok vagy viszonteladók egyikén keresztül. A reklamációhoz elengedhetetlen a számla. A reklamáció megvizsgálása után vagy elfogadásra vagy elutasításra kerül. A személyes reklamációt a területi képviselő és a minőség ellenőr végzi, erről 3 példányban kell készíteni jegyzőkönyvet. A vevő választhat, hogy árucserét, vagy árengedményt kér.

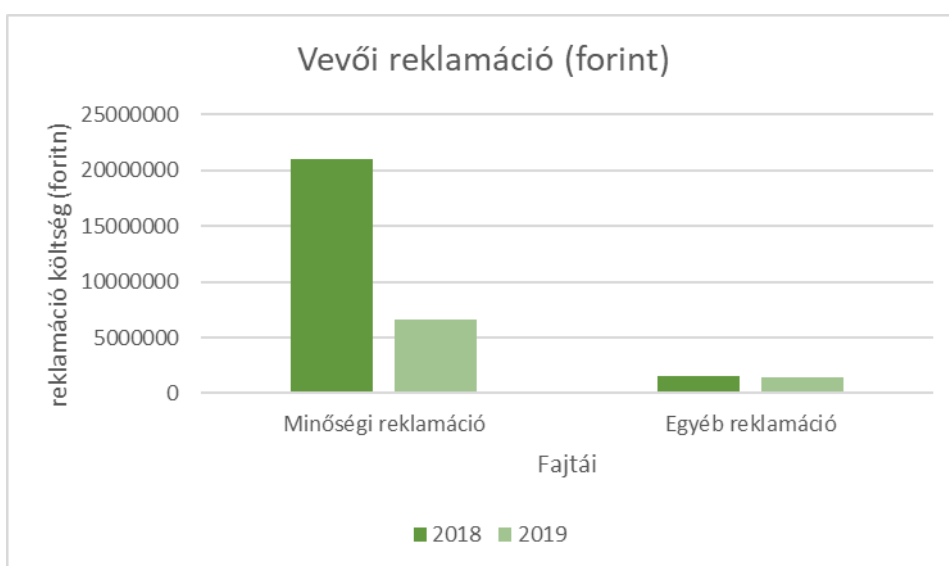
A társaság megkülönböztet minőségi és egyéb reklamációt. A leggyakoribb a minőség miatti reklamáció. Az egyéb reklamációhoz tüntetik fel a szállításból adódó törés, hiányzó vagy sérült burkolólap.

A selejtetek mennyiségi és értékbeni nyilvántartásban is vezetik. Ezeket az egy évvel ez előtti adatokkal összevetik. A reklamációkat az egyéb ráfordítások között mutatják ki az eredménykimutatásban. Ezekre van lehetőség céltartalékot képezni az év végén, amivel a Zalakerámia Zrt. szokott is élni.

Év	Minőségi reklamáció	Egyéb reklamáció	Összesen
2018	20 941 142	1 604 543	22 545 685
2019	6 591 171	1 416 077	8 007 248

13. ábra A Zalakerámia Zrt. reklamációs költsége (forint)

Forrás: Saját szerkesztés



14. ábra A Zalakerámia Zrt. reklamációs költségének alakulása (forint)

Forrás: Saját szerkesztés

Ahogy az ábra mutatja hogy a vállalat 2018-ról 2019-re a közel harmadára csökkentette a minőségi reklamációs költségét. Az egyéb reklamációs költséget is csökkentette, de azt csak minimálisan. Látható hogy a vállalathoz beérkező reklamációk oka legnagyobb része a minőségből ered.