

**ZÁRÓ DOLGOZATI ÖSSZEFOGLALÁS**

(Szövegszerkesztővel töltendő ki! Benyújtandó pdf formátumban 1 példányban)

Hallgató neve: Kupó Dóra  
Neptun kódja GE91XO  
Munkarend Nappali  
Szak/specializáció Pénzügy-számvitel vállalkozási szakirány

Értesítési címe: 8900 Zalaegerszeg Avashegyi utca 19  
Telefon (mobil) 06305570839  
e-mail címe: kupo.dora@gmail.com

A záró dolgozat címe: Termelés és értékesítés folyamata a Zalakerámia Zrt-nél

**A záró dolgozat készítésének helye:**

Vállalat neve: Zalakerámia Zrt  
Vállalat címe: 8946 Tófej Rákóczi út 44  
Külső konzulens  
Neve, beosztása: Hadnagy Zoltán gazdasági igazgató  
E-mail cím, telefonszám: hadnagy@zalakeramia.hu

## ÖSSZEFOGLALÁS

(Benyújtandó pdf formátumban 1 példányban. Szövegszerkesztővel töltendő ki!)

A kötelező szakmai gyakorlatomat a Zalakerámia Zrt. székhelyén, a Zala megyei Tófejen töltöttem. A vállalkozás Magyarország egyetlen fal- és padlóburkolólap gyártó vállalata. A cég tevékenysége az alapanyag előállításától egészen a késztermék értékesítéséig tart. A vállalatot már régóta ismertem, ezért szerettem volna a működésébe is belelátni, amely az előzőekben leírtak alapján lefedi a termelés és az értékesítés teljes folyamatát. Megtaláltam a szerintem legérdekesebb folyamatokat, amelyeket a dolgozatomban be is mutatok.

A beszámoló első része a Határidőn túli kintlévőség kezeléséről szól. Az erről szóló szabályzat szerint jár el a Zalakerámia Zrt. nem határidőre fizető vevői esetében. Az eljárás célja, hogy nyomon követhető legyen a határidőn túli kintlévőségek kezelése, a behajtási folyamata szabályok segítségével szabályozva legyen, ezáltal a vállalat pénzügyi egyensúlya fenntartható legyen. A szabályzat csak a belföldi értékesítésekre terjed ki, a külföldi kintlévőség biztosítva van, ott más eljárás van, ha szükségessé válik.

A második részben bemutatom a vállalkozásnál használt bizonylatokat fajtái szerint és a belső bizonylatokat részletezem is.

Ezekután a vevőkkel kapcsolatos számlázás törvényi és gyakorlati részét is bemutatom a bankkártyás és készpénzes vevők kiegyenlítése előtt. Meglátásom szerint a vállalat elegendő fizetési módot kínál a vevők számára. A vevőket a fizetési módok alapján csoportosítjuk. A vállalat a készpénzes fizetéseket hetente könyveli a pénztárjelentés alapján, a bankkártyás fizetéseket pedig a fizetés napját követő első munkanapon a vállalat bankkártya terminálját üzemeltető bank kimutatása alapján, ami a Zalakerámia Zrt. esetében az OTP Bank.

A Beszámolóban szót ejtek az igénybe vett banki szolgáltatásokról is. A vállalat 3 bankkal áll napi kapcsolatban, ezek közül az elsődleges a Raiffeisen Bank, mert a legtöbb pénzmozgása

**BGE**

ezen bankban vezetett folyószámlájáról indítja. Meglátásom szerint a Zalakerámia Zrt. jól döntött, hogy egyszerezzék bankokkal a kapcsolatban, így mindig a legjobb feltételekkel tud szolgáltatásokat igénybe venni, tudja versenyeztetni a pénzintézeteket.

A záró dolgozat második részében először kitérek a vállalat tevékenységére és múltjára. Bemutatom a számvitel politikáját és az általuk használt vállalat integrált vállalatirányítási rendszerét, amely 2008 óta a SAP rendszer. A SAP rendszer bevezetése a Lasselsberger csoportba való belépés után csoportdöntés után valósult meg (2004 óta tagja). Az új megoldás bevezetése időszerű volt, hiszen a csoport minden tagja már azt a programot használta. A SAP rendszer a korábban használt Scala ügyviteli ellentétben minden folyamatot lefed, így mindent egy programon belül meg lehet oldani. A költségszámítás, beszámoló készítés, különböző lekérdezések folyamata ebben a rendszerben valósul meg.

A következő részben bemutatom a termelési folyamatot. A termelési terv összeállításától, az alapanyagok beszerzési folyamatán át a termék előállításáig és annak raktárra vételéig nyomon követem. Végül összefoglaltam a saját termelésű készletekre vonatkozó szabályokat is.

A vállalat kis és nagy kereskedelmi értékesítési folyamat segítségével értékesíti a termékeit. Az utolsó részben ezt mutatom be, elemzem több szempontra szétbontva. A Zalakerámia több mint 90%-ban belföldön értékesít. A belföldi értékesítésnek nagyobb része a viszont eladók által jön létre, ami közel 600 értékesítési pontot jelent országszerte. A kiskereskedelmi áruértékesítést a jelenleg 18 működő mintaboltjain keresztül bonyolítja le. A vállalkozás nem elsődleges célja a külföldi piac meghódítása, a cég csoport működési stratégiája, hogy a csoport tagjai elsősorban a saját országuk piacára való termelést helyezik prioritásba, de az export értékesítés is jelen van a vállalat tevékenységében a belföldi piacon el nem adott termékekkel.