

Budapesti Gazdasági Egyetem  
Pénzügyi és Számviteli Kar

Csete Bianka Kitti

Felsőoktatási szakképzés,  
Gazdálkodás menedzsment,  
Kis- és középvállalkozások

Beszerezés megoldásának módja, szállítói  
kapcsolatok kezelése, informatikai támogatása  
és szoftver megoldása  
a CETIN Hungary Zrt.-nél

2023

## NYILATKOZAT

Alulírott CSETE BIANKA KITTI büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a záró dolgozatomban 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 záró dolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerzés, vagy záró dolgozat során.

Tudomásul veszem, hogy a záró dolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2023 év május hónap 04. nap

  
.....  
hallgató aláírása

CSETE BIANKA KITTI  
Gazdálkodás és menedzsment  
Kis- és középvállalkozások  
Beszámoló a szakmai gyakorlatról

2023

## **Tartalomjegyzék**

<b>1. Bevezetés .....</b>	<b>3</b>
<b>2. CETIN Hungary Zrt. bemutatása .....</b>	<b>3</b>
<b>3. Szakmai gyakorlat feladatainak bemutatása .....</b>	<b>6</b>
<b>3.1. Első feladat bemutatása .....</b>	<b>6</b>
<b>3.2. Második feladat bemutatása .....</b>	<b>11</b>
<b>4. Összefoglaló .....</b>	<b>12</b>
<b>Irodalmi jegyzék .....</b>	<b>13</b>

## **1. Bevezetés**

Gazdálkodási és menedzsment szakon töltöttem a harmadik félévemet, amikor diákmunkásként elhelyezkedtem egy multinacionális telekommunikációs cégnél, a CETIN Hungary Zrt. pénzügyi részlegén. Nagy örömmel töltött el a lehetőség, hogy az új munkahelyemen gazdasági területen szerezhetek tapasztalatot. Több szempontból is különlegessé vált az ittlétem, ugyanis ez az első olyan munkakör, amiben a tanulmányaimat kamatoztatni tudom és terveim között szerepel, hogy a szakmai gyakorlatom után is itt folytassam a szakmai pályafutásomat. Számos feladatot kaptam a kicsivel több, mint félév során és egyre jobban megismertem a cég felépítését és működését, valamint a partnerekkel való kapcsolatát. Heti szinten tartott átfogó megbeszéléseken vettem részt, melyek során feltárult előttem a kollégáim munkája, a cég folyamatai, feladatai és jövőképe. Eleinte nehezen értettem meg a kollégáim szakmai beszámolóiban használt idegen kifejezéseket, ami mára egyre ritkábban okoz nehézséget.

Beszámolómban részletekben menően írok arról, hogy mennyire sokszínű, változatos és felelősségteljes feladatokkal bíztak meg. Pénzügyi osztályon végzett munkám során lehetőséget kaptam arra, hogy több részleg feladataiba is belelássak. Ezzel megértettem a feladatom lényegét és mások munkáinak fontosságát.

Az itt szerzett tapasztalatok és a kollégáim segítőkész tanácsai alapján választottam ki a záró dolgozatom témáját. A témafeldolgozás előtt szeretném bemutatni a vállalatot és az ott végzett a munkakört, hozzátartozó feladatokkal.

## **2. Vállalat bemutatása**

Szakmai gyakorlatomat a CETIN Hungary Zártkörűen Működő Társaságnál töltöttem.

A cég a PPF Group leányvállalata, mely egy nemzetközi diverzifikált befektetési csoport a Cseh Köztársaságban. A PPF Group 1991-ben alakult és számos ágazatba fektetnek be a mai napig, ezek közül kiemelném a banki és pénzügyi szolgáltatásokat, a távközlést, a médiát, a biotechnológiát és az ingatlan iparágat. A tavalyi évben már 32 országban volt jelent és 373 cégben volt érdekeltsége. (<https://forbes.hu/uzlet/ppf-rtl-kellner-bartonicek-horvatorszag/>)<sup>1</sup>

A PPF Telecom Group először Csehországban hozott létre egy olyan távközlési modellt, amely a mobilszolgáltatói kereskedelmi tevékenységet végző cégtől kiválasztja az aktív és passzív hálózati infrastruktúrát a CETIN cégek tevékenységeként. Erre a mintára később Magyarországon, Bulgáriában és Szerbiában is hasonlóan cselekedtek. Magyarországon először valósult meg ez a modell, amikor a Telenor Magyarország Zrt. (2022. március 1-jétől

Yettel Magyarország Zrt.) többségi tulajdonosa a PPF hasonló tranzakciót hajtott végre. ([https://www.yettel.hu/sajto/kozlemeny/cetin\\_hungary](https://www.yettel.hu/sajto/kozlemeny/cetin_hungary))<sup>2</sup>

A megalakulás 2020.03.05-én történt, de a hivatalos bejegyzés 2020.06.30-án valósult meg. Ezzel a szétválasztással hozzájárultak a két vállalat értékének növekedéséhez. A CETIN Hungary Zrt a kiválást követően felvásárolta a Telenor Common Operation Zrt. üzletágot is. A szétválasztás utána a CETIN Hungary Zrt. jogilag külön céggként nagykereskedelmi távközlési infrastruktúra tervezését, kiépítése és üzemeltetését végzi és ehhez kapcsolódó szolgáltatásokat lát el, mint például adatátvitel, valamint ezek kiegészítéseként a biztonsági funkciókat épít ki és alkalmaz. A CETIN Hungary Zrt főtevékenysége (6120) vezeték nélküli távközlésből áll. A jegyzett tőkéje 1.393.000.000 HUF és a nettó árbevétele 47.551.823.000 HUF volt 2021-ben. (Opten cégkivonat, belső dokumentum) <sup>3</sup>

A vállalkozás lógóját alább beszúrtam, mert számomra érdekes a kialakítása. Megjelenik rajta a PPF Group-hoz való kapcsolódása, ellenben sem színben, sem mintában nem lehet felfedezni rajta a Yettel Magyarországhoz való korábbi tartozását, mely jól mutatja a teljes szeparálódást.



1. ábra: CETIN Hungary Zrt. hivatalos logója  
[Forrás: <https://www.cetin.eu/about-us/>]

A cég számára a szétválás előnyös a versenytársakkal szemben, hiszen egyre választékosabb és minőségibb szolgáltatásokat tud ajánlani a fogyasztóknak. A két cég szeparálásával lehetővé válik a hosszútávú fenntartható befektetések megvalósítása, a szolgáltatókkal való együttműködési folyamatok fejlődése és a kutatás fejlesztési folyamatok fejlesztése.

CETIN Hungary Zrt. célja, hogy olyan minőségi telekommunikációs infrastruktúrát fejlesszen, ami képes a fogyasztóorientált kereskedelmi vállalatokat és az ügyfelek igényét is teljeskörűen kiszolgálni. Ezzel összefüggésben már zajlik az 5G mobilhálózat kiépítése is. A cég közel 200 alkalmazottja azon dolgozik, hogy egy, a hét minden napján 24 órában rendelkezésre álló távközlési infrastruktúrát hozzon létre és fenntartson, ezáltal megtartva a pozícióját, mint Magyarország egyik vezető nagykereskedelmi és üzleti szolgáltatója. Ma

hazánkban a Yettel Magyarország Zrt. kizárólag a CETIN hálózatain futtatja minden aktív és passzív mobiltechnológiáját. A cégnek céljai között szerepel, hogy minél több vállalat részére építsen ki hálózati infrastruktúrát.

A cseh testvérvállalatával együtt a bolgár, szerb és magyar újonnan létrejött CETIN cégek képezik a PPF Csoport távközlési infrastruktúrájának gerincét, a kelet-közép-európai régióban. A telekommunikációs infrastruktúraszolgáltató vállalatról továbbá lehet tudni, hogy mintegy 4000 telephelyen több mint 3900 bázisállomást üzemeltet. ([https://www.yettel.hu/sajto/kozlemeny/cetin\\_hungary](https://www.yettel.hu/sajto/kozlemeny/cetin_hungary))<sup>4</sup>

A CETIN Hungary Zrt. állandóan kutatja az innovatív megoldásokat, melyek a működésének fenntarthatóbbá tételére irányulnak. Jelenleg három bázisállomáson folytat pilot programot – Gyálon, Dunaharasztiiban és Érden - teszteli a fotovoltaiikus, azaz napelemes rendszer telepítését. Megfigyelik a helyben termelt zöldenergia használatának hatékonyságát a villamosenergia-ellátásában. A hivatalos oldalukon így írnak erről az innovatív lehetőségről: „Ebben a programban összesen 33 darab napelempanelt szereltek fel, amely teljes várható villamosenergia-megtakarítása összesen közel évi 18,1 MWh (egy átlagos magyar háztartás éves energiafelhasználásának hétszeresét jelentené). A pilot eredményei alapján születik meg majd a döntés az áramellátás fenntartható átalakításáról figyelembe véve az aktuális energiapolitikai környezetet és ösztönzőket is, ami jelentős környezetvédelmi előnyökkel járna.” Fontosnak tartja a környezetvédelmet, ezért minden irodában szelektív kukák elhelyezése történt, valamint a papírmertesség elve mentén végzik az adminisztrációs feladatokat. Vagyis a szükséges hivatalos papírokon kívül nem nyomtatnak ki semmit. (<https://www.cetin.hu/news/bazisallomasai-napelemes-energiaellatasat-teszteli-a-cetin/>)<sup>5</sup>

A következőben bemutatom az irodaházat, mely modern külső és belső megjelenésével már az első napon meglepetést okozott. A székhelyről érdemes tudni, hogy geotermikus fűtéssel óvják a környezetet. Az irodaházban a Cetin és Yettel dolgozóin kívül külsős partnercégek dolgozóinak is helyet ad, valamint egy étteremi rész is kialakítottak benne.



2. ábra: Yettel-ház, a Cetin Hungary és Yettel Magyarország irodája

[Forrás: <https://dreamjobs.hu/en/company/yettel>]

### 3. Feladatok bemutatása

2022. októberétől dolgozom a CETIN Hungary Zrt.-nél. Kezdetben kisebb kisegítő munkákkal bíztak meg az irodában. Mint például az adóváltozás okán történő összes partner hivatalos értesítése postai úton, amihez több, mint kétezer levél beborítékozásával segítettem a munkafolyamatot. Ezeknek egy részét a posta különböző okokból nem tudta átadni a címzettnek, így a következő feladatomban az volt, hogy ellenőrizzem történt-e címváltozás, esetleg megszűnt-e időközben a partnerségi kapcsolat. A változtatásokról szerzett információimat ismerttettem a kolléganőimmel, majd az egyeztetések után felvezettem a SAP-ban lévő partnertörzsbe. Később az adóelőleg nyilatkozatokkal kapcsolatos adminisztrációs feladatokat végeztem. Ahogy bővült a SAP-ban való jogosultsági köröm, felelősegteljesebb, állandó feladatokkal bíztak meg. Ilyen feladat volt, hogy a cég által vezetett bérbeadói portálon ellenőrizzem a visszaérkező kitöltött adóelőlegeket, majd jóváhagytam azokat, illetve a postán érkező előlegeket felvezettem a rendszerbe. A bérbeadó portálon történik az egyeztetés azokkal a partnerekkel (főleg magánszemélyekkel és társasházak képviselőivel), akiktől a CETIN Hungary Zrt. bérbe veszi az ingatlan meghatározott részeit a telekommunikációs infrastruktúrájának elhelyezésére.

A két választott feladatomban részletes bemutatása:

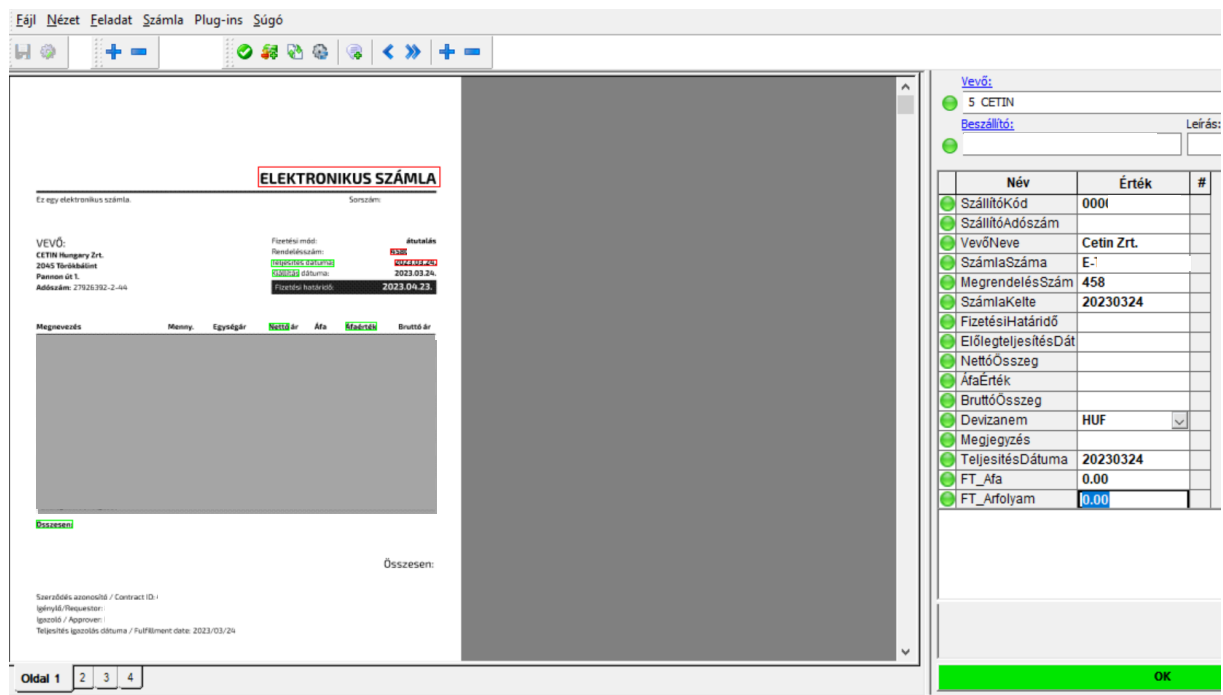
#### 3.1. Első feladat: Számlák

3800 partnerrel való közös munka során napi 60-100 számla érkezik be a céghez, postai és elektronikus úton. Először az OCR nevű programban találkozom velük. Ez a program az optikai karakterfelismerést vagy optikai karakterolvasást jelenti. A gépelt, kézzel írt esetleg nyomtatott szövegek gépi kódolású, vagyis elektronikus átalakítására használják. Ennek a programnak segítségével olvasom be a partner adószámát - mely a későbbi azonosítást segíti -



, a számla keltezését, a fizetési határidőt, bruttó, nettó és áfa összegeket, teljesítés idejét, illetve, ha devizás számla érkezik, akkor a forint összegű áfát és az árfolyamot is. Továbbá lehetőségem van megrendelésszámot és megjegyzést is felvezetni az OCR rendszerbe.

Első lépésként a beérkező számla tartalmának helyességét ellenőrzöm, ha az adatok megfelelőek az OCR alkalmazásba felviszem azokat. A tovább küldést kizárja, ha a partner elrontja a CETIN Hungary Zrt. nevét, adószámát, a dátumokat - keltezés, fizetési határidő, teljesítési idő nem eshet ugyanarra a napra, illetve a fizetési határidő nem lehet korábban, mint a keltezés. Valamint ügyelnem kell arra, hogy az elektronikusan kiállított számlákat nem engedhetem be, ha postán keresztül küldték meg a cég részére. Továbbá arra is figyelmet kell fordítanom, hogy a SAP FI vagy MM moduljában kell kezelnem a számlát, majd ha minden adatot jónak vélek tovább küldöm a számlákat az AiDMS nevezetű programba.



3.ábra: Egy elektronikus számla rögzítése OCR rendszerben  
[Forrás: irodai dokumentáció]

A cégnél kétféleképpen kezeljük a számlákat, SAP MM vagy FI modulban. Az „MM számlák” a zömmel beruházásokhoz kapcsolódó számlák, melyekhez megrendelés vagyis PO szám is tartozik, ezeket külön kezeljük és később a könyvelés előtt billentik a kollégák a számlát a hozzátartozó megrendeléshez. Az „FI-ben kezelt számlák” az esetenként felmerülő költségelszámolásokhoz tartoznak, ilyen például a tornyok után járó költségek (bérletidő, elektromos áram). A megoszlás szerint 60-40%-ban érkeznek be FI és MM számlák.

Az ellenőrizhetőség miatt általában az OCR, AiDMS és adatrögzítést különböző munkavállalók végzik, ugyanakkor a szakemberhiány miatt gyakran előfordul, hogy a

háromból két feladatot egyidőben egy munkatárs végez. Velem is előfordult, hogy egyidőben végeztem az OCR és AiDMS programokban lévő feladatokat is.

Az AiDMS egy rendszerek közötti integrációt valósít meg, egy intelligens adatkezelő rendszer. Ebben a programban lehet a számlához bankszámlaszámot párosítani. Itt második alkalommal ellenőrizzük az adószámot, a partnercég nevét, székhelyét, a dátumokat, összegeket, a PO számot, illetve, ha egyetértünk az FI számmal a jegyzetnél odaírjuk az adatrögzítő számát. Ebben a programban tudjuk továbbá beállítani, ha egy számla jóváíró, vagy ha le kell zárolnunk. Két esetben nem fizet ki a cég egy számlát, ilyenkor zárolva kell bevinnünk a rendszerben. Az egyik eset a jóváírás, a másik, ha valamilyen okból korábban kifizettük a számla összegét. Ha ebben a programban is mindent rendben találok, akkor átengedem SAP-ba.

The screenshot displays the AiDMS interface for processing an electronic invoice. The main window shows the invoice details for 'CE TIN Hungary Zrt.' with a tax ID of 27926392-2-44. A table lists invoice items with columns for 'A fizetés módja', 'Teljesítés', 'Kelt', 'Fizetési határidő', and 'Sorszám'. The total tax amount is 27%.

The sidebar on the right contains several buttons and form fields:
 

- Buttons: 'Mégse', 'Kivezetés', 'Frissítés', 'Részmentés', 'Szállító módosítás', 'Frissítés / Átadás SAP-ba'.
- Form fields: 'Hiba:', 'Vevő: Cetin Zrt.', 'Szállító', 'Adósz.', 'Ország: Magyarország', 'Város: Budapest', 'Irszám', 'Cím', 'Banksz.', 'Számla sorszám', 'PO szám', 'FI- M', 'Megje', 'Jegyzet', 'Kelte: 2023.03.', 'T: 20 dátuma'.

4.ábra: Egy elektronikus számla rögzítése AiDMS rendszerben  
 [Forrás: irodai dokumentáció]

SAP a világ egyik vezető integrált vállalatirányítási rendszere. Ez alatt azt a programcsomagot értem, amely a cég minden vállalati folyamatát lefedi. (<http://sapakademia.hu/tudastar/definiciok/>)<sup>6</sup>

Az első napokban kaptam egy rögzítőkódot, ami a pénzügyi részleghez tartozik. Ehhez a kódhoz tartozó számlákat én rögzítem, miután végig mentek az ellenőrzésen (OCR, AiDMS). Megnézem a számlát, melyről kiírom a pontos nettó összeget, valamint az áfakulcsot és annak összegét. Az előzetes rögzítések során csak egy áfakulccsal tudjuk a számlát tovább küldeni, ennél a munkafolyamatnál azonban lehetőség van az összegek részekre bontására. Ekkor elkülönítem a különböző áfakulcsokat, főkönyvi számat kapcsolok hozzá, a szöveghez pedig jelölöm miről szól a számla, így könnyítve később a könyvelést és jóváhagyást.

A számlák, amik hozzám érkeznek és rögzítik azok a pénzügyi részleghez tartozó diákmunkások bérének számlái, amit a diákszövetkezet állít ki, a könyvvizsgálattal kapcsolatos kiadásokról szóló számlák, valamint a részlegünkről továbbképzésre jelentkezők és a szakmai folyóiratok számlái. Hozzám fut be továbbá a telefonokhoz kapcsolódó költségek is, amihez egy excel táblázatban számolom ki az áfamentes, az 5% és 27%-os áfakulcs összegeit. Ebben a táblázatban vezetem a külsős vállalkozók telefon és internet használatához kapcsolódó költségeit is. A számlát részekre bontom, hogy megállapítsam a hatályos áfatörvény szerint mekkora összegekkel kell számolnom. Figyelnem kell a munkavállalók utáni és a külsősök után felszámított juttatásokra és a 30% le nem vonható telefonköltségre. Végeredményben az excelben a mérlegelv szerint ellenőrizhetem az eredményeket, ha minden szám és számítás a helyére került berögzítem az adatokat. Miután végeztem az adatrögzítéssel az elkészült excel dokumentumot tovább küldöm a kollégámnak, aki a könyvelést végezi.

Engedélyezések -- Webpage Dialog

Üdvözöllek Blanka Csete! CETIN Zrt Számveteli számla rögzítése SAP

**Döntési lehetőségek**

Elküld Eredeti megjelenítése

**Fejadatok**

Számla szám: Számla dátuma: 2023.04.05 Ár  
 Szállító: Könyvelés dátuma: 0000.00.00 Bruttó összeg:  
 Szállító neve: Fizetési határidő: 2023.06.04 Pénznem: HUF  
 Költséghely: 8920 Árfolyam:

**Főkönyvi adatok**

Főkönyv	Nettó összeg	Adó kód	PST-elem	Pénzügyi tétel	Pt-i közp.	Rendelés	Megjegyzés
572550		P1					diákmunka 2023.03 C
							diákmunka 2023.03 C

Oldal 1 / 1

Hozzáad Módosít Töröl

5.ábra: Egy számla rögzítése SAP-on keresztül  
 [Forrás: irodai dokumentáció]

A könyvelést megelőzően történik a számla jóváhagyása, amely során a területért felelős osztályvezető engedélyezi a számla könyvelését és kifizetését is. Összeghatár függvényében igazgatói és vezérigazgatói jóváhagyás is megtörténik a könyvelés és kifizetés előtt.

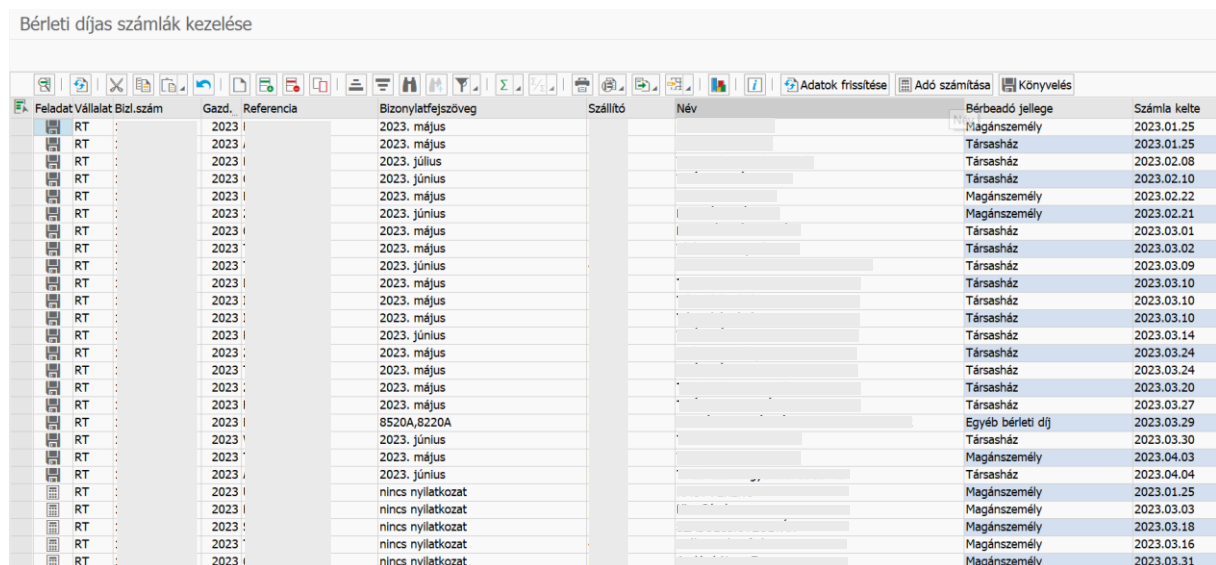
Záródolgozatom írása közben elindították annak a jogosultságnak az igénylését, amely lehetővé teszi, hogy a bérbeadókkal kapcsolatos magánszemélyek és társasházak számláit

tudjam könyvelni. Így lehetőségem nyílik a számlákkal kapcsolatos teljeskörű munkára való rálátásra. Ez az utolsó lépés, mielőtt megtörténne a kifizetés.

Vagyis a könyvelés előtti fázisok az alábbiak: beérkezett a számla az OCR, AiDMS rendszerekbe és azokon keresztül ellenőrzöm és felvezetem az adatokat, a számla a SAP rendszerbe kerül. Innen az adatrögzítő rögzíti a főkönyvi adatokat, majd elküldi engedélyeztetésre. Adatrögzítő kódokhoz van rendelve, hogy ki(k)nek kell jóváhagyni a számlákat. Miután lezajlott az engedélyeztetés folyamata is a számla a könyvelésre fut be. Itt először leszűröm a számlákat, hogy a még le nem ellenőrzötteket lássam. Majd megnézem, hogy magánszemélyről vagy társasházról van-e szó. Ha társasházról, akkor újra megnyitom a számlát, ellenőrzöm az összegeket, a számla számát, a dátumokat, hogy ki állította ki és a CETIN Hungary Zrt. adatait. Bár az előző lépések során több emberen is átmegy egy számla a biztonság kedvéért szükséges újra és újra leellenőrizni az adatokat. Ha mindent jónak talállok, akkor adót számítatok, melyet a SAP rendszere elvégez. Ezután megnézem a fizetési határidőt, ha nem az adott hónapban lesz a kifizetés, akkor a megjegyzésnél beírom melyik hónapban fog történni a könyvelés ezután ráfrissítek, hogy az adott számla csak akkor jelenjen meg, ha a fizetési határidő hónapjára rákeresek. Ha a fizetési határidő az aktuális hónapra szól, akkor a könyvelésgombra nyomok és a rendszer lekönyveli.

Magánszemély esetén első lépésként ellenőrzöm, hogy a beérkezett-e személy adóelőleg nyilatkozata. Ennek hiányába a könyvelés nem történhet meg. Ezek után ugyanazokat a lépéseket teszem meg, mint a társasház esetében. A nyilatkozat megléte által tudom ellenőrizni, hogy az adószámítás helyesen zajlott-e le.

Bérleti díjas számlák kezelése



Feladat	Vállalat	Bizl.szám	Gazd.	Referencia	Bizonylatfejszöveg	Szállító	Név	Bérbeadó jellege	Számla kelte
RT			2023		2023. május			Magánszemély	2023.01.25
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.01.25
RT			2023		2023. július			Társasház	2023.02.08
RT			2023		2023. június			Társasház	2023.02.10
RT			2023		2023. május			Magánszemély	2023.02.22
RT			2023		2023. június			Magánszemély	2023.02.21
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.01
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.02
RT			2023		2023. június			Társasház	2023.03.09
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.10
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.10
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.10
RT			2023		2023. június			Társasház	2023.03.14
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.24
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.24
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.20
RT			2023		2023. május			Társasház	2023.03.27
RT			2023		8520A,8220A			Egyéb bérleti díj	2023.03.29
RT			2023		2023. június			Társasház	2023.03.30
RT			2023		2023. május			Magánszemély	2023.04.03
RT			2023		2023. június			Társasház	2023.04.04
RT			2023		nincs nyilatkozat			Magánszemély	2023.01.25
RT			2023		nincs nyilatkozat			Magánszemély	2023.03.03
RT			2023		nincs nyilatkozat			Magánszemély	2023.03.18
RT			2023		nincs nyilatkozat			Magánszemély	2023.03.16
RT			2023		nincs nyilatkozat			Magánszemély	2023.03.31

6.ábra: Könyvelés SAP rendszerében

[Forrás: irodai dokumentáció]

### **3.2. Második feladat: Riportok**

A másik fontos feladatom, hogy a SAP-ból lehívott szállítói és vevői adatokat felvezetem a különböző excel fájlokba melyek előre rögzített egyenletekkel dolgoznak.

Riportok lehívása a következőképpen történik:

Egy fő partnerrel kötött szerződés kapcsán harminc napon belül kifizetett számla után 1% kedvezményt írnak jóvá a cégnek. Minden héten ellenőrzöm, hogy a megelőző héten történt-e kifizetés, és ha igen mekkora összegben. Azaz ellenőrzöm, hogy egyezik-e a partnercég adatai a miénkkel. Ilyenkor a SAP-ban kifejezetten egy partnerre hívom le a kért adatokat, mindig az adott hétre és csak a kiegyenlített számlákat ellenőrzöm. Majd ez a művelet által létrejött excelben szűrő alkalmazásával egyedül a harminc napos fizetéseket hagyom bent a riportban. A kapott eredményt pedig továbbítom a felettesemnek és a partnercég felé. Ez az összeg alapján kiállítanak egy jóváíró számlát.

Hasonlóan járok el a heti statisztikák vezetésénél, de ez esetben nem egy kimondott partner adatait keresem, hanem az összes szállítóét lehívom. Mindig egy évvel későbbre nézem a nyitott tételeket, az így kinyert táblázatot beillesztem a playment plan és a deviza vásárlás excelekbe, melyekben már a beállított egyenletekkel az új adatok alapján számolja a táblázat adatait. Ezáltal megtudom mekkora összegben lesznek kifizetések, milyen várható bevételek lesznek még a hónapban, illetve mennyi devizára van szükségünk a költségek fedezéséhez, és mikortól kell újabb devizát vásárolnunk.

A cégnek három devizás bankszámlája van, két eurós és egy amerikai dolláros. Amikor kifizetések történnek, illetve devizát vesz a cég, vagy bevétele keletkezik, arról kapok egy bankkivonatot, amely alapján egy excelben tudom vezetni a tranzakciókat. Ez az excel megmutatja milyen árfolyamokon történik a pénzmozgás és azt is jól mutatja éppen mekkora összeg van az adott bankszámlán, ezt az adatot pedig átvezetem egy másik excel táblázatba.

Minden hét elején jelentést írok arról, hogy hol tartanak az MM-es számlák. Ehhez szintén egy excelt nyitok meg, melyben a képleteknek köszönhetően a SAP-ból lehívott adatok alapján látom, hogy mely számlák hol tartanak. Az egyik cellafülben szerepelnek, hogy épp engedélyezés alatt állnak, vagy már elindultak a számlák. A 15 napon túl bent levő, még nem billentett számlákról értesítem a kollégákat és jelzem számukra mennyi számla vár még billentésre, ez a szám a 40-től egészen 200 számláig terjedhet.

Új feladatom, hogy figyeljem a vevői kintlévőségeket, ehhez szintén az adatokat a SAP-ból hívom le, majd egy táblázatba beillesztem, melyet az előre beprogramozott egyenletek a hónap többi napján az újabb összegekkel fogja csökkenteni automatikusan. Ezekből két összeget a playment plan táblázatba beillesztek. Ezen kívül kaptam még egy táblázatot,

melyben heti szinten láthatom hogyan változnak a kintlévőségek, illetve a beérkezett összegek. Az induló összeget nekem kell megadnom a SAP-ból lehívott összeg alapján. Ez a táblázat tartalmazza az adózott összegeket, a kifizetett számlák összegeit, a hónapban várt bevételeket és a beérkező tételeket is. Ebből a táblázatból később átalakítható diagrammot lehet kinyerni, ami a szakmai megbeszélések során felhasználható.

#### **4. Összefoglaló**

2022. októbere óta számtalan pénzügyi feladattal ismerkedtem meg, melyek megmutatták milyen a valóságban megtapasztalni az iskolában szerzett elméleti tudást. Ugyanakkor azt is látom, hogy csak egy kis szeletét sajátítottam el a gazdasági részlegen történő szerteágazó feladatoknak. Remélem a jövőben még több ismerettel gazdagíthatom tudásomat. Örülök, hogy szakmai gyakorlatom során lehetőségem nyílt a CETIN Hungary Zrt-nél tanulnom és tapasztalatot szerezniem.

Szakmai gyakorlatom alatt megtapasztaltam, hogy az eddig tőlem távolálló pénzügy igenis érdekes, a feladatokban szívesen elmélyülök, ezért a sokfélesége számomra egyre inkább testhezálló. Szakmai fejlődésemet nagyban segítette az itt töltött idő. Bizakodva nézek a jövőbe, remélem együttműködésünk hosszútávú lesz.

## Irodalomjegyzék

Források:

1. <https://forbes.hu/uzlet/ppf-rtl-kellner-bartonicek-horvatorszag/>
2. [https://www.yettel.hu/sajto/kozlemeny/cetin\\_hungary](https://www.yettel.hu/sajto/kozlemeny/cetin_hungary)
3. Opten cégkivonat, belső dokumentum. Letöltés: 2023.05.04.
4. [https://www.yettel.hu/sajto/kozlemeny/cetin\\_hungary](https://www.yettel.hu/sajto/kozlemeny/cetin_hungary)
5. <https://www.cetin.hu/news/bazisallomasai-napelemes-energiaellatasat-teszteli-a-cetin/>
6. <http://sapakademia.hu/tudastar/definiciok/>

## Ábrajegyzék

Cetin logója.....	3
Cetin irodája, Törökbálint 1. ....	5
OCR rendszer .....	6
AiDMS rendszer .....	7
Rögzítés SAP-on keresztül .....	8
Könyvelés SAP-on keresztül .....	10

Csete Bianka Kitti  
Gazdálkodási és menedzsment  
Kis- és középvállalkozások  
Beszerzés megoldásának módja, szállítói  
kapcsolatok kezelése, informatikai  
támogatása és szoftver megoldása  
a CETIN Hungary Zrt.-nél

2023



## **Tartalomjegyzék**

<b>1. Bevezetés .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Értékteremtés folyamata .....</b>	<b>7</b>
<b>3. A beszerzés szabályai .....</b>	<b>12</b>
<b>4. Szállító kiválasztásának folyamata .....</b>	<b>15</b>
<b>5. Kapcsolatmenedzsment .....</b>	<b>18</b>
<b>6. Szoftver támogatás .....</b>	<b>20</b>
<b>7. Összefoglalás .....</b>	<b>22</b>
<b>Irodalmi jegyzék .....</b>	<b>23</b>

## 1. Bevezetés

Egy szállító kiválasztása komoly pénzügyi és bizalmi megfontoltságot igényel, ugyanakkor a mai modern gazdaságban nem elhanyagolható döntést jelent egy vállalat mindennapjaiban. Szállítóként hivatkozhatunk olyan partneri vállalatra, amely segíti a szolgáltatót összekapcsolni a fogyasztóval.

A szállítók kiválasztásának fontossága a vásárlási helyzet típusától függően változik. Ilyen lehet a rutinszerűen rendelt tételek, a bonyolult termékek vagy a vállalatpolitikát érintő termékek. A különbség abban rejlik, hogy a vállalkozás milyen szempontból keresi a szállítót, például az előbbi tételek esetén a szállító hírneve, megbízhatósága, és az ár a legfontosabb. A bonyolult termékek esetekor három fontosabb jellemzője a műszaki szolgáltatás, továbbá a termékek megbízhatósága, valamint a szállító rugalmassága. A vállalatpolitikát lefedő termékeknel a legfontosabb szempont az ár, emellett a szállító hírneve, valamint rugalmassága, ezenfelül a termék vagy szolgáltatás megbízhatósága. Még egy szempontot figyelembe kell venni a szállító kiválasztása során, mégpedig az inflációs nyomás leküzdését. Keller Kevin Lane és Kotler Philip Marketingmenedzsment című könyvében erre a küzdelemre a következőt ajánlják megoldásként:” A végső döntés meghozatala előtt a beszerzési központ megpróbálhat tárgyalni a kiválasztott szállítókkal, és kedvezőbb árakat és feltételeket kialkudni. A stratégiai beszerzés, a partnerségi együttműködés és a keresztfunkciós csapatokban való részvétel terjedése ellenére a vevők idejük nagy részét még mindig azzal töltik, hogy az eladóval az árról alkudoznak.” (Keller K.L., Kotler P., 2012., n.o. [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>1</sup>

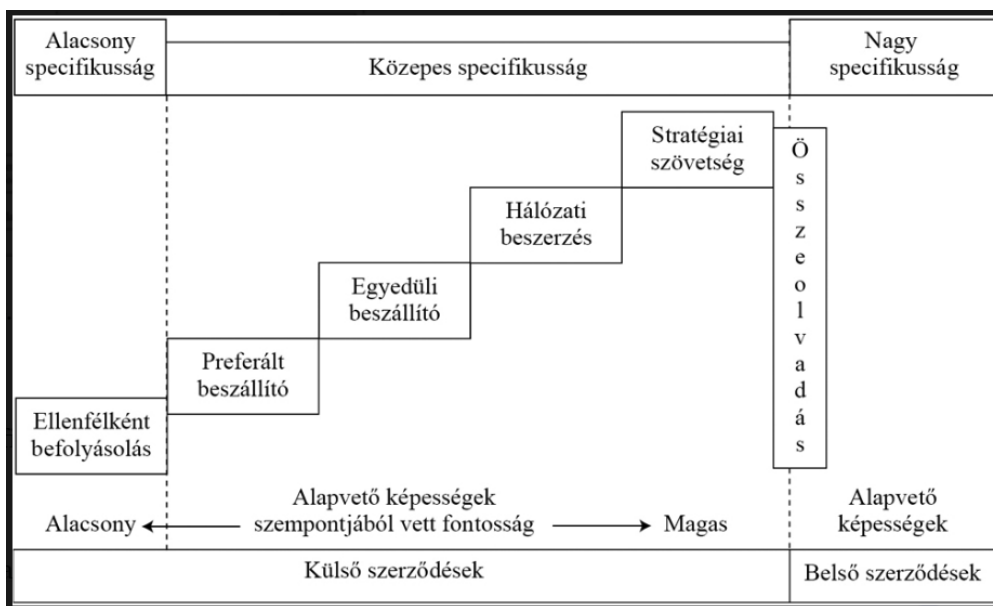
Érdekes megközelítésnek tartom Cox (1996) a beszállítói kapcsolatok tanulmányozását. Ő ugyanis két típusra dolgozott ki elméletét, a tranzakciós költségek elméletére és a vállalat erőforrás alapú elméletére. Ezen tanulmányokat Chikán 2008-ban tovább boncolta, és a tranzakciós költség elméletét úgy vázolta fel, hogy a vállalatok között cserének is van költsége, például a szerződéskötés vagy a beszállítás koordinálása. Ezek befolyással bírnak arra, hogy a vállalkozás hogyan választja ki egy-egy vásárlása során a beszállítóját, vagyis lehet egy piaci kapcsolat keretében (beszállítótól vásárolva) vagy piacon kívül (hosszú távú szerződéssel vagy saját erőforrásokkal) bonyolítja le. A vállalat erőforrás alapú elméletének lényege, hogy az egyes vállalatok erőforrásai és ezek felhasználása eltér egymástól, melyek a versenyelőnyhöz juttathatják a vállalatot. Ezek a felhasználások, akkor jelentenek előnyt, ha a versenytársak nem tudják lemásolni azokat, ilyen például egy szabadalom. (Chikán, 2008., n.o.)<sup>2</sup>

A két elmélet lényegét így is leírhatjuk:

- mennyire specifikus, egyedi igény szerinti vagy sztenderd termék,
- a vevő szempontjából az alapvető képességek része-e, vagy inkább ahhoz közelálló tényezőről van-e szó.

Ezek alapján 5 lehetséges külső szerződéses kapcsolati forma lehetséges:

1. Ellenfélként való befolyásolás
2. Preferált szállító
3. Egyedüli beszállító (single sourcing)
4. Hálózati beszerzés (network sourcing)
5. Stratégiai beszállítói szövetség



1. ábra: Cox szállítói kapcsolatok modellje

[Forrás: Mersz könyvtár [https://mersz.hu/dokumentum/YOV1723\\_\\_52](https://mersz.hu/dokumentum/YOV1723__52)]

A beszállítói lehetőségek elemzésére több célból is sor kerülhet, nem csak vásárlási hajlandóság esetén.

1. Az egyik lehetőség, amikor a beszerzési piaci szituáció elemzését tartja fontosnak a vállalat. Ez olyankor szükséges, ha a szituációnak alkalmas folyamatra, cselekvési tervre ezen kívül a beszállító kezelés részletes kialakítására törekszik.
2. A másik lehetőség, amikor magát a szállítói kapcsolatokat elemzi egy vállalat. Ilyenkor a saját oldalukhoz való kötődés felől közelítik meg egy adott beszerzési szituációt, hogy azon túlmutató szempontok érvényesítésére is lehetőségük adódjon.
3. Az utolsó lehetőség pedig, hogy a beszállítóbázis struktúrájáról szerezzenek alapinformációkat, mely által meghatározhatják a szállítói politikát, valamint az

ellátási célok előkészítéséről, és ezeknek a feladatoknak a hatékony biztosításáról szól.  
(Vörösmarty Gy. – Tátrai T., 2012, [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>2</sup>

Szállító kiválasztás folyamatában továbbá a vállalkozásnak mérlegelnie kell, hogy a partner képes-e megfelelni a felé támasztott elvárásoknak, szolgáltatás- vagy termékigényét ki tudja-e elégíteni. Új partner választásakor a cégnek célszerű beszerzési piackutatást végezni, majd a potenciális jelölteket értékelnie, és a minősítés alapján rangsorolnia őket. A döntéshozatalba a 4M stratégiáját érdemes alkalmaznia, vagyis képes-e a szállító a megfelelő időben, mennyiségben, és helyen, a lehető legkisebb költséggel input beszerzését végrehajtani. (Benkő J., 2018 p.11)<sup>3</sup>

Ezek mentén kategorizálnia kell a szállítókat, melyet megtehet egy egyszerű kategórikus módszerrel, melynek előnye, hogy alacsony költség jelentkezik alkalmazásakor, ugyanakkor hiányoznak belőle a számszerű adatok, így pedig inkább szubjektív értékelés, mint objektív. A vállalkozás használhat súlyozott pontrendszert, ez alkalmas akár több szállító összehasonlítására. Továbbá még kétfajta számítás létezik, a költségarányok és a költségigények-módszere, melyek olyan vállalkozásoknak ajánlott, akik termékekkel kereskednek.

Vörösmarty Gyöngyi és Tátrai Tünde a Beszerzés című könyvben így közelítették meg a szállítók kiválasztását: „A beszerzési területek, illetve az egyes beszerzési tárgyak csoportba sorolása sem a vállalati gyakorlatban, sem a szakirodalomban nem egységes, számos olyan egyedi szempont lehet, ami egy adott szervezetnél más megközelítést, csoportosítást kíván meg, mint általában (pl. nyelvismereti igény, sajátos felhasználási jelleg, versenypiaci helyzet stb.). Csoportosítása a következőképpen történhet:

- A termelési, szolgáltatási feladatokhoz inputot biztosító, azaz a vállalat termékébe, szolgáltatásába közvetlenül beépülő beszerzések, az úgynevezett direkt beszerzések.
- A vállalati működés fenntartásához szükségesek az ún. indirekt beszerzések.

A szolgáltatások is egy sajátos csoport, hiszen jellegüknél fogva lehetnek a termékbe/szolgáltatásba beépülők (direkt beszerzés), illetve a működést támogatóak (indirekt beszerzés).” (Vörösmarty Gy., Tátrai T., 2012. n.o. [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>4</sup>

A direkt beszerzésekhez tartoznak a következő csoportok: az alapanyagok, a félkész termékek, az alkatrészek, a kiegészítő termékek, a csomagolóanyagok, továbbá az újrafelhasználásra kerülő termékek. Míg az indirektbeszerzés magába foglalja azokat a termékeket, valamint szolgáltatásokat, amelyek közvetlenül nem épülnek be az értékesítésekbe, nem képezik a vevő felé nyújtott termék részét, ennek ellenére szükséges a

vállalat fenntartásához, emiatt ide sorolhatóak a berendezésvásárlások, az energia beszerzés. (Vörösmarty Gy., Tátrai T.,2012. n.o. [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>4</sup>

Leenders - Fearon, 1993-ban 9 lépésben írta le a beszerzési folyamatát:

1. Az igény jelentkezése
2. Az igény leírása, a szükséges mennyiség és a jellemzők pontos megadásával
3. A lehetséges források meghatározása és elemzése
4. Az ajánlatok értékelése
5. A megrendelés elkészítése és feladása
6. A megrendelés nyomonkövetése
7. A beérkező áru ellenőrzése és átvétele (teljesítésigazolás)
8. A számla jóváhagyása és ellenőrzése
9. Adatok rögzítése (Vörösmarty Gy., Tátrai T.,2012. n.o. [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>4</sup>

Hagyományos értelmezésen kívül ma már három csoport szerint különbözteti meg a szakirodalom a beszerzés folyamatát: teljesen új vásárlásról van szó, módosított újvásárlásról van szó, illetve az újvásárló esetére. Szükséges ez a fajta megkülönböztetés, ugyanis ezekre fordítandó figyelem mértéke eltérő lehet. (Agárdi I., 2010., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>5</sup>

Vállalkozások fontos részét képezi a beszállítói kapcsolatok kiépítése és megőrzése. A másik nélkülözhetetlen aspektusa egy vállalat életének az informatikai támogatás kiépítése. A mai világban a vásárlók, partnerek először az online térbe keresnek rá a vállalkozásra, ezért jó, ha van egy minőségi weboldal, de akár beszélhetünk az elektronikus katalógusokról is, melyek megkönnyítik a vásárlás folyamatát. Szakmai gyakorlatom során tapasztaltam meg, hogy milyen fontos is a cég számára a megfelelő szoftverek kiválasztása. A vállalatnál elektronikusan állítanak ki igényléseket, rendeléseket, számlákat és elektronikus úton tudja befogadni a partnerektől a számlákat. Vagyis a CETIN Hungary ZRT.-nél a beszerzési informatika, az informatikai támogatás egy integrált vállalatirányítási rendszert jelent, amely a teljes beszerzési folyamatot elektronikusan bonyolítja le. Ez nem csak kényelmessé és biztonságossá teszi a folyamatot, hanem kevés papíralapú dokumentummal jár, amely környezetbarát vállalat politikát is eredményez.

Ronchi és társai (2010) szerint háromféle fő e-beszerzési technológiai megoldás (architektúra) létezik:

- vevőorientált, vevő által működtetett – buyer-hosted;
- eladóorientált, eladó által működtetett – seller-hosted;
- közvetített megoldás. (Vörösmarty Gy. - Tátrai T.,2012., n.o., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>6</sup>

Agári Irma Kereskedelmi marketing és menedzsment című könyvéből az alábbi részt tartom kiemelendőnek: „Az értékesítési csatornában kialakult hosszú távú beszállítói kapcsolatok szintén versenyelőnyt generálhatnak a vállalat számára. A beszállítókkal kötött partneri megállapodások lehetőséget adhatnak exkluzív értékesítési jogok megszerzésére, kedvezőbb beszerzési és fizetési feltételek elérésére, valamint elsőbbségi jogot szerezhetnek az áruk beszerzésére. A megalapozott, régóta fennálló szállítói kapcsolatoknak különösen ott van jelentősége, ahol a kiskereskedők elsősorban minőség mentén, és nem az árban versenyeznek.” (Agárdi I., 2010., n.o., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>7</sup>

Figyelembevéve, hogy mennyire elengedhetetlen része egy vállalkozás mindennapjainak a szállítókkal való kapcsolat kiépítése és fenntartása, a záródolgozatomban szeretném megvizsgálni a CETIN Hungary Zrt. beszállítói megoldásait és szállítói kapcsolatok kezelését, valamint az informatikai támogatás megoldásait. A kényes, nem nyilvános adatokat fiktívekre cseréltem, vagy kitakartam.

Záródolgozatom elkészítésében segítséget nyújtottak a kollégáim, gyakorlati tudásomat a betanítás során és a későbbi megbeszélések alkalmával sajátítottam el. Információkat a belső rendszereken keresztül, valamint olyan külső nyilvános platformokról szereztem, amelyek bárki számára elérhetőek. Szakirodalom fő forrása a Mersz online könyvtár adatbázisa volt.

## **2. Értékkeremtés folyamata**

„Az értékteremtő folyamat erőforrások beszerzése, kezelése és felhasználása abból a célból, hogy a fogyasztónak (vevőnek) értéket állítsunk elő.” (Chikán, 2017b: 17.)<sup>8</sup>

Az értékteremtő folyamat nem csak a vevő kielégítéséről szól, hanem több vállalkozás közös együttműködéséről is. Ez az együttműködés az ellátási lánc által valósul meg. „Az ellátási lánc értékteremtő – termelési és logisztikai – folyamatok együttműködő szervezeteken átívelő sorozata, amely vevői igények kielégítésére alkalmas terméket, illetve szolgáltatást hoz létre.” (Chikán, 2017a: 364.). Az ellátási lánc tagjai között szerepel a központi vállalat, amely a fogyasztói igények kielégítését biztosítja, a beszállító, a logisztikai szolgáltató, valamint a megrendelő. Kiemelendő, hogy a végső fogyasztó is része a lánc által létrehozott termék-és vagy szolgáltatáscsomagnak, ugyanis az ő igénye révén lehet feltérképezni és értelmezni magát a láncot. Az a szempont, hogy egy vállalkozás az értékteremtő folyamat melyik részét akarja a cégen belül vagy más vállalatokkal közös együttműködéssel megvalósítani, azaz az üzleti folyamatainak mely elemeit érinti azon a döntésén alapul, amelyet úgy neveznek, hogy venni vagy gyártani döntés, ami azon múlik, hogy az adott részfolyamat irányát hogyan kezelik. Lehet kihelyezni – kiszervezni

(outsourcing) -, vagy visszaintegrálni – visszaszervezni (insourcing). (Demeter K.-Gelei A.-Matyusz Zs.-Nagy J., 2022., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>8</sup>

Az értékteremtés fontos része felmérni és megtervezni az anyagszükségletet, a szakirodalomban MRP I. (Material Requirements Planning) néven említik. Célja, hogy meghatározza a végtermék előállításához szükséges időt, valamint mennyiséget. Ahhoz, hogy a teljes igényt meghatározzák a végtermék elemeire, - vagyis az alkatrészeire, a nyersanyagokra, továbbá a segéd- és csomagolóanyagokra- , szükség van egy anyagjegyzékre, másnéven BOM-ra (bill of material). Ez egy olyan információs bázis, mely részletesen bemutatja, hogy adott termék milyen részegységekből, alapanyagokból épül fel, valamint ezek pontos mennyiségét is meghatározza gyártási fázisonként. (Demeter K.-Gelei A.-Matyusz Zs.-Nagy J., 2022., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>9</sup>

Ma már léteznek olyan számítások, melyek által egy vállalat képes meghatározni egy adott időperiódusban egy bizonyos alkatrésze a teljes igényét. Ehhez a tanulmányhoz Demeter - Gelei - Matyusz – Nagy: Tevékenységmenedzsment című könyvét vettem alapul. A számítás abból áll, hogy a termelési vezérprogramban szereplő végtermékmennyiséget megszorozza az adott termék egységéhez (pl. darab) szükséges alkotórész mennyiségével. A kapott eredmény a teljes igényre vonatkozik, vagyis az igényben meghatározott végtermék összesen mennyi alkatrészből áll. Azonban, amikor egy-egy alkatrész beszerzéséről dönt a vállalat, figyelembe kell vennie az esetleges megmaradt részdarabokat, vagyis a korábbi megrendelésekből még fel nem használt termékeket, alkatrészeket, félkész darabokat. Ezeket a megmaradt anyagokat raktárakban helyezi el a vállalat. Ezekről az egységekről mindenképpen vezetnie kell raktári nyilvántartást, mely a keresés folyamatát megkönnyíti. Mivel ezek a részek felhasználhatóak, így a számítás a meglétük esetén megváltozik, mégpedig úgy, hogy a termelési vezérprogram és az anyagjegyzék adatait meghatározva egy értéket kap a vállalat, ezt nevezzük bruttó értéknek, ebből kivonva a raktáron lévő azonnal felhasználható mennyiséget, így megkapjuk az adott termék beszerzésére irányuló tényleges (nettó) igényét. Ehhez a számolási módszerhez fontos, hogy a vállalat vezessen egy anyagszükségelti tervet, egy termelési vezérprogramot, és egy anyagjegyzéket, valamint legyen egy raktári készleteket tartalmazó adatbázisa, melyet folyamatosan frissítenek. (Demeter K.-Gelei A.-Matyusz Zs.-Nagy J., 2022., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>9</sup>

Érdeemes megvizsgálni a vállalatnak, hogy korábbi megrendelésekből minden egyes tétel beérkezett-e. Ha még vannak termékek, alkatrészek vagy félkésztermékek szállítás alatt, akkor azok még nem mutathatóak ki a készletkimutatásban, ugyanakkor már lehet tudni, hogy amint beérkeznek növelni fogják a készletet. Ez a fentebb említett számolásban a bruttó

értékre csökkentő hatással lesz, de szükséges figyelembe venni a beérkezésének pontos dátumát, illetve a gyártási átfutási idejét. Utóbb említett átfutási időt a gyakorlatban nem tudjuk pontosan meghatározni. Bár a számításokat egy integrált rendszer, SAP végzi, mégis a benne táplált adatokat alul- vagy túl- szokta becsülni. Ugyanakkor gyakran a valós érték a körülményektől függ, ezért ingadozik. Szemléltetésként egy példa, amikor a szállító csak későbbi időpontra tudja vállalni a szállítási határidőt, amikor egyszerre sok megrendelést kap adott időintervallumban. (Demeter K.-Gelei A.-Matyusz Zs.-Nagy J., 2022., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>9</sup>

Ide tartozik még a peggingtábla, ami által jól nyomon követhető egyes alkatrésszel kapcsolatos bekövetkező zavarok, hibák. A tábla használatával meg lehet tudni mely pontos részegységénél milyen probléma léphet fel. Maga a peggingtábla egy adott alkatész igényének forrásait mutatja tételesen és az anyagszükséglet-tervezési rendszerbe tartozik. (Demeter K.-Gelei A.-Matyusz Zs.-Nagy J., 2022., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>9</sup>

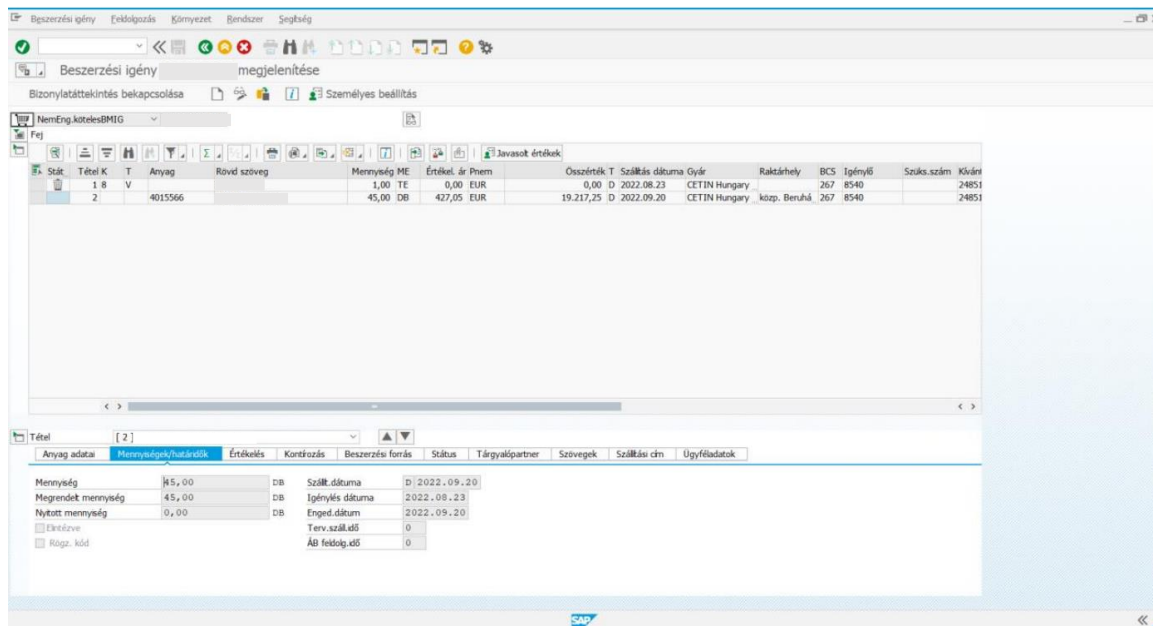
A következőkben megpróbálom feltárni a beszerzés, vagyis az értékteremtő folyamatot a CETIN Hungary Zrt.-nél. A műszaki részlegnél felmerül egy igény, mely kielégítésére különböző vállalatoktól igényelnek tesztdarabokat. A műszaki osztály a beszerzési és logisztikai osztállyal együtt felméri a szállítói lehetőségeket, maga a szállító kiválasztását később fejtem ki bővebben. Egy projektmenedzser által összeírásra kerülnek az igényelt tételek kilistázása. MRP vagyis anyagszükséglet feltárása lesz a feladata. Fel kell mérnie, hogy az új igényt ki lehet-e elégíteni a biztonsági készletből, ha van ilyen a cégnél. Az ő feladata lesz továbbá megfigyelni, hogy még mindig szükséges-e ezt az igényt kielégíteni, vagy időközben elavulttá, okafogyottá vált. Ha az elsődleges igény és az igényelt tételek listája között eltérés jelentkezik, akkor megpróbálnak egyezményre jutni az osztályok. Különböző okok miatt lehet sikertelen az egyezkedés, ilyen esetben új lehetőségek, alternatívák után kell kutatniuk, amely lehetőleg már mindegyik fél igényét kiszolgálja.

A beszerzés folyamatának ideje függ attól, hogy direkt vagy indirekt beszerzésről van-e szó. Tovább növelheti a folyamat hosszát, ha probléma merül fel bármely lépésnél, ilyenkor a hibás tételek kilistázásával csúszik az eljárás.

Sikeres egyeztetések után megindul a felvezetési folyamat a SAP programba. Ettől fogva az igény felmerülését már beszerzési-megrendelési igényként vagyis BMIG-ként nevezi a vállalat. Ennek tételes vizsgálatával folytatódik a folyamat, amely során egy átfogó elemzés készül egy feldolgozó munkatárs által, aki az egyedi ajánlatot, a szerződés feltételeit, érvényességét ellenőrzi, valamint az esetlegesen felmerülő eltérésekre ügyel. Ha itt találnak problémát, akkor BMIG kérdéses részeivel visszakerül a beszerzési és logisztikai osztályhoz.



Ott újabb keresés után, ha nem találnak megoldást, akkor az igény visszakerül a projektmenedzserhez és az előző bekezdésben megírt procedura előlről kezdődik.



2.ábra: BMIG SAP-ban

[Forrás: irodai dokumentáció]

Abban az esetben, ha nem merül fel hiba, vagy azokat korrigálni tudják, akkor a BMIG-ből PO (Purchase Order) készül, vagyis egy megrendelés. Ebben a szakaszban a PO részeit meghatározzák, vagyis feltüntetik a termékeket, az egységárakat, ha van kedvezmény azt is, az igényelt mennyiséggel, szállítási idővel, fizetési határidővel, eseti ajánlatokkal, stb. Az elkészült riportot tovább küldik engedélyezésre. A belső meghatározás szerint elmehet az osztályvezetőhöz, majd az igazgatókhoz és vezérigazgatóhoz is.

A PO ezen a ponton már kap egy egyedi azonosítót, mely 458-cal kezdődő 8 számból álló egyedi sorszámot jelent. Attól a pillanattól fogva, hogy a CETIN Hungary Zrt. kibocsátotta a PO-t, visszavonhatatlan vételi ajánlatot tett.

Az engedélyezés lezárulta után az egyedi azonosítóval ellátott PO automatikus kiküldésre kerülhet a SAP által. Ugyanakkor egy devizás szerződés esetében van rá lehetőség, hogy forintosított összeggel küldjék ki a megrendelést. Ez függ a szerződésben foglaltaktól, vagy a felelős felső vezető döntésétől. Ha a forintosítás mellett döntenek, akkor a Magyar Nemzeti Bank által meghatározott középárfolyamon történik az átváltás, ennek árfolyamát kötelezően fel kell tüntetni a PO-n, valamint a számlákon, aminek lemaradása esetén visszaküldésre kerülhetnek a dokumentumok.

Miután a PO megérkezik a partnercéghez ott is lezajlik egy ellenőrzési folyamat. Hiba esetén újabb tárgyalások kezdődnek. Abban az esetben viszont, ha mindkét fél egyetért a dokumentumokban foglaltakkal, akkor megindul a beszerzés. A PO-k szólhatnak egy-két hónapos időszakra, de akár évekre, évtizedre is. Ilyenkor a PO részeit konkrét határidővel látják el a beszállítás tekintetében. PO-t a beszállító ellenőrzi, majd annak megfelelően, hogy szolgáltatásról, vagy tárgyi eszközök vásárlásáról van-e szó megkezdí a munkát. CETIN Hungary Zrt. részéről szakértő kiállítja a teljesítés igazolást, amennyiben a megrendelt munka megfelelően került elvégzésre. A teljesítésigazolás a CETIN Hungary Zrt. által aláírt dokumentum (pl. szállítólevél vagy ha szolgáltatásról van szó, akkor teljesítés igazolás), amely igazolja a Megrendelésnek és/vagy a Szerződésnek alkalmas teljesítést. Tartalmazza a teljesített PO azonosítóját továbbá tételeit, a teljesítés helyét, idejét, ezen kívül mind a két fél nevében eljáró személyt mindemellett a teljesítést érintő egyéb releváns tényeket, megjegyzéseket. ([https://www.cetin.hu/dist/pdf/General\\_Procurement\\_Conditions.pdf](https://www.cetin.hu/dist/pdf/General_Procurement_Conditions.pdf))<sup>10</sup>

Munkám során folyamatosan figyeltem, hogy milyen PO-k és TIG-ek érkeztek a pénzügyi osztályra, így ellenőrizve, hogy minden dokumentálás meglegyen. Az alábbi ábrán egy szolgáltatás megrendelése és az elkészült munka után kiállított teljesítés igazolás látható.

Megrendelés						
Szállító: 29930 CETIN Hungary Zrt. 2045 Törökbalint Pannon út 1. Telefon: Fax: E-mail: Kapsolattartó: Telefon: Megrendelés fogadó e-mail.	Megrendelés szám: 4580 Dátum: 2021.02.24 Beszerzési kapcsolattartó: E-mail: Pénzügyi kapcsolattartó: E-mail: Teljesítés igazolásért felelős: E-mail: Adószám:	Szerz. dösszám: 48000	Tisztelet Partnerünk!	Hivatkozva fenti számú szerz. dösszámra, az alábbi tétel(ek)re küldjük megrendelésünket: A megrendelés teljesítésének feltételeit a hivatkozott szerz. dösszám szabályozza. Számíljunk a fenti megrendelés számot szíveskedjenek feltüntetni.		
Tétel	Cikkszám	Megnevezés	Mennyiség	ME	Egységár	Összesen
1	Száll.h.id	Nap 2021.01.31	1,0	Hónap		
2	Száll.h.id	Nap 2021.01.31	1,0	Hónap		
3	Száll.h.id	Nap 2021.01.31	1,0	Hónap		
4	Száll.h.id	Nap 2021.01.31	1,0	Hónap		

TELJESÍTÉS IGAZOLÁS / CONFIRMATION OF FULFILLMENT						
Azonosító / ID:						
Vev. neve / Customer name:						
Vev. címe / Customer address:						
Szerz. dösszám / Contract ID:		48				
Megrendelés száma / Order nr.:		458				
Igényl. / Requestor:						
Teljesítés igazoló / Approver:						
Teljesítés dátuma / Fulfillment date:		2021.07.31				
Szállítólevél száma / Bill of lading:						
Teljesítés helye / Place of fulfillment:						
Szállító neve / Supplier name:		CETIN Hungary Zrt.				
Szállító székhelye / Supplier address:		2045 Törökbalint Pannon út 1.				
Tétel	Cikkszám/Material	Mennyiség	ME	Egységár	Pénznem	Nettó érték / Net value
Item	Megnevezés/Description	Qty	UOM	Unitprice	Currency	
		1	HÓN		HUF	
	- 2021. July					
	2021. July	1	HÓN		HUF	
	- 2021. July					
	2021. July	1	HÓN		HUF	
	- 2021. July					
	2021. July	1	HÓN		HUF	

3.ábra: bal oldalon egy PO, jobb oldalon egy TIG dokumentáció

[Forrás: irodai dokumentáció]

Az igazolt tételekhez kiállított számlák a pénzügyi osztályra érkeznek, ahol OCR és AiDMS rendszerekkel ellenőrzöm a számla helyességét, majd továbbküldöm a megrendelést elkészítő kollégához, aki már a számla tartalmát a PO tartalmával egyeztetni. Ha mindent rendben talál, akkor a tételeket rögzíti SAP-ban, ezt a műveletet billentésnek nevezik a vállalatban belül. Miután megtörtént a billentés a számla megjelenik a könyvelésen, mint

könyvelendő tétel. A lekönyvelt számlákat ezután a vállalaton belüli szabály szerint az adott héten két nap egyikén kifizetésre kerül.

### 3. A beszerzés szabályai

A partnereknek a szerződéskötés előtt fontos lépés, hogy aláírják az ÁBF dokumentumot, (Általános Beszerzési Feltételek), amely tartalmazza a két fél közötti feltételeket, kötelezettségeket és jogokat. Ez a dokumentum vonatkozik a beszállító által foglalkoztatott alvállalkozókra is. A partnernek olyan szerződést kell kötnie az alvállalkozókkal, melyben az ÁBF részeit meghatározott kötelezettségeket magára nézve kötelezőnek ismeri el. Abban az esetben, hogy ha a két fél között létrejött szerződés, ajánlat vagy megrendelés eltér az ÁBF egyes elemeitől, úgy a két fél megállapodása az aláírás pillanatától meghatározó. Nagyon fontos eleme az ÁBF-nek a 2.9. bekezdés, mely kimondja, hogy a két fél között az ÁBF elismerésétől üzleti titoktartás lép életbe. „Üzleti titoknak” minősül minden olyan technikai, üzleti, gazdasági, pénzügyi, üzletpolitikai vagy egyéb jellegű adat, tény, információ, amely szóban, elektronikusan, vizuálisan, írott formában vagy egyéb módon kerül közlésre, és jogvédelemnek vagy bizalmasnak lett minősítve, illetve a jellegénél a fogva titokban maradásához méltányolható érdek fűződik.”  
([https://www.cetin.hu/dist/pdf/General\\_Procurement\\_Conditions.pdf](https://www.cetin.hu/dist/pdf/General_Procurement_Conditions.pdf))<sup>10</sup>

Company Internal



CETIN HUNGARY ZRT.

#### ÁLTALÁNOS BESZERZÉSI FELTÉTELEK

##### 2. FOGALMAK

- 2.1. „Alvállalkozó” kifejezés jelentése bármely személy vagy szervezet, amellyel a Partner a Szerződés vagy a Megrendelés teljesítése során és annak teljesítése érdekében együttműködésre lép.
- 2.2. „Áru” kifejezés jelenti a vagyoni értékkel bíró, forgalomképes, birtokba vehető dolgot, illetve dolog módjára hasznosítható természeti erőt.
- 2.3. „Kapcsolattartó” jelenti a Partner, illetve CETIN által kijelölt azon személyeket, akik Partner és a CETIN megbízásából a Szerződés vagy a Megrendelés teljesítése felmerülő kérdésekben egyeztetési jogkörrel bírnak és - amennyiben CETIN másként nem rendelkezik - a CETIN részéről a teljesítést igazolják.
- 2.4. „Megrendelés” kifejezés jelenti a CETIN elvárásait tartalmazó, a Szerződés alapján, vagy önállóan kiállított, a CETIN által, a Partner felé írásban benyújtott igényt, amely tartalmazza - szükség szerint - a megrendelt Áru(k), Szolgáltatás(ok) fajtáját, típusát, mennyiségét, árát, a szállítási határidő(ke)t és helyszín(eke)t, fizetési kondíció(ka)t és adott esetben a teljesítés más feltételeit.

2.8. „Szolgáltatás” jelenti a Szerződésben vagy a Megrendelésben kikötött azon kötelezettséget, amely valamely dolog átadására, valamely tevékenység ellátására, tevékenységtől való tartózkodásra, helytállásra vagy más magatartásra irányul.

2.9. „Üzleti titoknak” minősül minden olyan technikai, üzleti, gazdasági, pénzügyi, üzletpolitikai vagy egyéb jellegű adat, tény, információ, amely szóban, elektronikusan, vizuálisan, írott formában vagy egyéb módon kerül közlésre, és jogvédelemnek vagy bizalmasnak lett minősítve, illetve a jellegénél a fogva titokban maradásához méltányolható érdek fűződik.

2.10. „Teljesítésigazolás” a CETIN által aláírt (vagy kiállított) dokumentum (pl. szállítólevél), amely igazolja a Megrendelésnek és/vagy a Szerződésnek megfelelő teljesítést. Tartalmazza a részben vagy egészben teljesített Megrendelés azonosítóját és tételeit, a teljesítés helyét, idejét valamint a CETIN és a Partner nevében eljáró személyt és a teljesítést érintő egyéb releváns tényeket, megjegyzéseket.

##### 3. A TELJESÍTÉS SZABÁLYAI

###### 3.1. Teljesítés helye, ideje

4. ábra: CETIN Hungary Zrt. ÁBF  
[Forrás: CETIN weboldal]

Továbbá fontos megemlíteni a teljesítés idejét, helyszínét és módját, ugyanis a kifizetés előtt ezeknek meg kell történniük. Ezt a három lehetőséget a szerződésben előre meghatározza a két fél. Azonban ha a partnercég nem tudja az előre egyeztetett időben leszállítani a megrendelt tételeket, arról legalább 48 órával korábban értesítenie kell a CETIN Hungary Zrt. beszerzési részlegét, ha a teljesítés határideje ennél rövidebb, a körülményekhez megfelelően a legrövidebb időn belül. Ilyen esetben a partnernek pontos indoklást kell adnia a csúszás okáról és meg kell határoznia egy új időpontot, melyről a CETIN Hungary Zrt. határozhat úgy, hogy elfogadja a módosítást vagy elutasítja azt. Amennyiben elfogadja, akkor írásban kell mindkét félnek rögzítenie az új feltételeket. Ebben az esetben sem mond le a CETIN Hungary Zrt. az őt megillető kötbérről és kártérítésről. Amennyiben elmarad az értesítés, vagy az értesítés nem tartalmazza annak okát, vagy hibásan történik a teljesítés, a CETIN Hungary Zrt.-nek joga van kötbért kiszámlázni a partnercég felé. A kiszámlázható összeget a következőképpen határozza meg: a szerződésben szereplő összegnek, vagy a megrendelési tételek nettó összegének az 1%-át veszi alapul, amelyet a teljesítés hatánapjától a hiba megszűnéséig terjedő időtartam minden egyes napjával növeli. Amikor ez az összeg eléri a 20%-ot, vagyis 20 nappal csúszik a teljesítés vagy a javítás, akkor a CETIN Hungary Zrt. jogosult minden jogkövetkezmény nélkül elállni a szerződéstől. Ha igazolt, hogy a késedelem a partnercég hibájából adódik, úgy a CETIN Hungary Zrt. a megrendelésben foglalt ellenérték, vagy a megrendelési tételek nettó összegének 56%-ára jogosult. A kötbér kiállításától a fizetési határidőt 14 napban kell meghatározni és a partnercég felé hivatalosan, írásban kell értesítenie. Ez a feltétel hatással lehet a partnercégre, hogy betartsák a szerződésben foglaltakat és a lehető legjobb minőségben teljesítsék szolgáltatásukat. Ugyanakkor a kötbér lehetősége a beszállító részéről is fennáll, ugyanis ha a CETIN Hungary Zrt. nem fizeti ki a beszállítót a meghatározott időpontban, akkor rá is mérhető kötbér, általában a partnercég a Magyar Nemzeti Bank alapkamatát veszi alapul, majd a kapott összeget emeli 8%-kal. Nem számít késedelmes kifizetésnek, ha a fizetési határidő hétféjére vagy ünnepnapra esik, ilyen esetben a következő munkanap a mérvadó. Itt szeretném bemutatni az ÁBF 7.7 részét: „A CETIN kártérítési igénnyel abban az esetben is felléphet, ha azzal egy időben kötbérigényt nem jelent be Partnerrel szemben. A CETIN jogosult több jogcímen is kötbérigényt érvényesíteni Partnerrel szemben, de választania kell a késedelem vagy a meghiúsulás jogkövetkezései között.”

([https://www.cetin.hu/dist/pdf/General Procurement Conditions.pdf](https://www.cetin.hu/dist/pdf/General_Procurement_Conditions.pdf))<sup>11</sup>

Előfordul olyan eset is, hogy egy partnercég a kijelölt teljesítési határidőnél hamarabb szállítaná le a megrendelt tételeket. Ilyenkor külön és kifejezetten a CETIN Hungary Zrt.-nél illetékes beszerzési részlegben kijelölt kapcsolattartó révén lehetséges a módosítás, akinek írásban vagy szóban kell hozzájárulnia, csak ebben az esetben lesz jogosult a partnercég a korábbi teljesítésre.

A teljesítés helyszíne általában a törökbálinti székhely. Két esetben eltérhet, ha a szerződésben más helyszínt határoznak meg, vagy ha az eszköz rendeltetési helye miatt szükséges más helyszínt megjelölni. Ugyanakkor a teljesítés megkezdéséig a CETIN Hungary Zrt. fenntartja annak lehetőségét, hogy a helyszínt megváltoztathatja. Ez esetben vállalja a partnercégnél indokoltan felmerülő plusz költségeket.

A teljesítés követően következik a kifizetés. Miután a partnercég teljesítette a megrendelt eszköz leszállítását a CETIN Hungary Zrt. kiállít egy teljesítésigazolást, a beszállító pedig az aláírásával igazolja, hogy a szerződésben foglaltak megvalósultak. Ezt követően a szállító kiállítja a számlát, melynek tükröznie kell a szerződésben vagy megállapodásban leírtakat. A számlán fel kell tüntetnie a cikkszámot, a rendelt és teljesített mennyiséget, az árakat és díjakat, külön az egységárakat is, amely esetén hivatkoznia kell a PO-ban lévő tételsorra. Továbbá mellékelnie szükséges a CETIN Hungary Zrt. által létrehozott teljesítésigazolási formai dokumentumot, vagy teljesítésigazolási sorszámát köteles feltüntetni rajta. Az előkészületekre fordított erőforrásoktól a szállításig felmerülő pénzügyi terhet viselnie kell a vevőnek, ide tartozik az alvállalkozók költsége is. A végösszegetől csak akkor térhet el a beszállító, ha a szerződésmódosítást mindkét fél írásban elfogadta. Ha ez nem történik meg, úgy a CETIN Hungary Zrt. első lépésként cégen belül felülvizsgálja a számlát, a teljesítésigazolást és a szerződést, és csak ezt követően nyilvánítja a számlát szabályszerűtlenül kiállítottnak, amelyet teljesítés nélkül visszaküld a partnercégnak. Ebben az esetben a beszállítót kötelezheti egy új számla előállítására. Ha a felülvizsgálat során a cég úgy dönt, hogy elfogadja a változtatást, akkor a számla beengedésre kerül. A CETIN Hungary Zrt. kizárólag bankiutalással egyenlíti ki a számláit.

Jelenleg is vannak olyan élő szerződések, amelyekben a részteljesítés lett rögzítve. Ebben az esetben a CETIN Hungary Zrt. először az eszközök árának 50%-át egyenlíti ki, majd az eszköz megérkezése után a beszerelést követően a fennmaradó összeg 30 %-át, végül a sikeres üzembe helyezést követően a fennmaradó összeg 20 %-át fizeti ki.

Kifizetések általában 60 nappal történnek, vagyis amikor a számla beérkezik, megtörténik az adatrögzítés és bekerül a számla a SAP integrált vállalatirányító programba, attól a ponttól automatikusan számolja a rendszer a 60 napot. Kivéve, ha a szerződésben más határidőt

határoztak meg. Előfordul olyan eset is, amikor a partnercéggel úgy történt a megállapodás, hogy bár 60 napos a fizetési határidő, de minden 30 napon belül történő fizetésért 2%-ot írnak jóvá az összegből.

Az ÁBF részletekbe menően, konkrétan megfogalmazza a két cégnek jogait és kötelezettségeit. Kitér minden a szállítással, csomagolással, határidőkkel és fizetési lehetőségekkel kapcsolatos fontos információkra. Meghatározza a kötbért, az e-számla lehetőségét, a vis maior eseteit, szerződésmódosításról és megszüntetésről is. Konkrét és korrekt 14 oldalas dokumentum, ami bárki számára elérhető, így a még kapcsolatfelvétel szakaszában lévő partner is megtudhatja milyen kötelezettségek és jogoknak kell megfelelnie.

#### **4. Szállító kiválasztásának folyamata**

Szakmai gyakorlatom során azt láttam, hogy elég kusza és nehéz a kapcsolat fenntartása a szállítókkal. Az alábbi sorokban szeretném bemutatni egy szállítóval létrejövő kapcsolat folyamatait.

Jellemzően a műszaki részlegtől indul az ügymenet, azzal, hogy a vállalaton belül észlelnék egy felmerülő igényt, amelynek kielégítésére a beszerzési osztály piackutatást végez. A minőséget és a pénzügyi szempontokat figyelembevéve kiválogatja a lehetséges partnercégeket. Ahogy a bevezetőben írtam erre épülhetne egy kategorikus rendszerezés, de szabadkapacitás és szoftver hiányában ez elmarad, helyette egy pénzügyi elemzés után kiválasztják a megfelelőnek vélt szállítót vagy szállítókat, akikkel tesztdarabokat gyártatnak le. A cégnél ezeket a tesztdarabokat pilotnak nevezik, amelyekből az adatok kigyűjtése történik, majd utána a beszerzés megkezdí a tárgyalásokat. A tárgyalásokon a műszaki részleg is részt vesz, hogy együttesen találják meg a megfelelő pilotokat és szállítókat, ezt a műveletet tenderezésnek vagyis versenytárgyalásnak nevezzük.

A tenderezésnek tartalmaznia kell minden szükséges információt a leendő beszerzéssel kapcsolatban, ezek közül a legfőbb adat a határidő, ami alapján majd dönt a cég a beszállítóval kapcsolatban. A versenytárgyalás kétféle lehet, nyílt vagy zárt. Ha nyíltan indítják el, akkor bárki jelentkezhet a pályázatra, míg a zárt esetén a tendert kiírónak kell meghívni a pályázókat. A tárgyalás részeként titoktartást kell aláírnia a feleknek, így megőrizve a szenzitív adatokat. Ford (2003) szerint öt féle elemet kell tartalmaznia a benyújtónak az ajánlatában, ebből az első és legfontosabb a tárgy, amiért a vevő a tenderezést elindította. Ezután jön a szolgáltatás, mely állhat a beüzemelésből és a folyamatos karbantartásból vagy épp a dolgozók betanításából. Majd következik a logisztikai rész, amely

a szállítmányozás módját és ütemét tárja fel. Az utolsó előtti részben a tanácskozásé a főszerep, ahol a pályázat benyújtója csökkentheti a bizonytalanságot azzal, hogy bővíti a vevő ismereteit. Ötödik elem, amikor a vevő igényeihez, elvárásaihoz igazítják a terméket, vagyis adaptálják. Ezután a vevőnek ki kell hirdetnie melyik partnercég nyerte el a versenytárgyalást. A döntés alapját még a tenderezés kihirdetésében meg kell határozni. Ha a vevő úgy írja ki a pályázatot, hogy a legkedvezőbb árajánlat alapján dönt, akkor a legolcsóbb ajánlatot kell választania. Azonban a legtöbb versenytárgyalás mérlegelése ennél bonyolultabb, lévén, hogy részeit képzik mind az objektív, mind a szubjektív elemek. „Objektív információk a számszerűsíthető mennyiségi és költségadatok, az eddigi munkák felsorolása, a minőségi tanúsítványok ismertetése, a vállalt határidők meghatározása. Minden más információ csak szubjektívnek tekinthető. Ilyen lehet az ismertség, a tapasztalatok, a nemzetközi kapcsolatok, a megbízhatóságra, minőségre, rugalmasságra, gyorsaságra vonatkozó ígérek.” (Kopcsay L. 2014., n.o., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>12</sup>

A tenderezés lezárulta után a kiválasztott szállítóról a beszerzés és a logisztikai osztály prezentációkat készít, amelyeket a felsőbb vezetőkkel ismertet. Végül a döntés meghozatala szerződéskötéssel zárul, vagy elutasítással és újabb körös kereséssel folytatódik.

Sikeres tárgyalások után a szerződésben részletgazdagon megfogalmazhatják mit vár el egymástól a két fél. Ekkor kerül az is meghatározásra, hogy milyen időn belül történik meg az átadás és a kifizetés, utóbbi lehet 8 nap, 30 nap, 60 nap vagy 90 nap is, a teljesítéstől számítva. Ha a szerződésben foglaltaknak valamelyik fél nem tesz eleget, úgy kötbér számítható fel. A jelenlegi jogszabályzat szerint azonban a teljesítéstől számított 8 napon belül a számlát ki kell állítani, ha ez nem történik meg, vagy a fizetési határidőt a keltezés napjára vagy korábbra esik, akkor a számlát nem köteles egyik cég sem befogadni. A számla elutasításakor a számlát visszaküldik indoklással, amely után a kiállítónak – ha elismeri a hibát - sztoroznia kell és egy új számlát kell kiállítania.

A CETIN Hungary Zrt. mielőtt befogadja a számlát, előtte új partnerként veszi fel a számla kiállítót a partnertörzsébe, a SAP nevű integrált vállalatirányítási programon keresztül. Jó esetben előre jelzik a pénzügyi osztály felé az új partnert, idő- és emberhiány esetén már csak a számla beérkezésekor kerül felvételre a partnertörzsbe. Ilyenkor a számlán látható adatokkal felvezetjük a SAP rendszerébe, az adatbázis minden esetben az esti órákban frissül, ezért a számla csak másnap kerül be a rendszerbe. Az integrált vállalatirányítási rendszeren keresztül nem csak az új partnert tudjuk felvenni, hanem annak adatváltozásait is tudjuk rögzíteni. Eddigi tapasztalataim szerint ezeknek a változásoknak a naprakész nyomon követése nehézségbe ütközik. A partnerek legtöbbször nem, vagy nem jó részlegnek jelzik az

adataikban bekövetkező változtatásokat. Az adószámokat és a bankszámlaszámokat az adott számlán látjuk, így általában azok ellenőrizhetők. A címváltozást is látjuk, bár ezek a bérbeadók esetén azért okoznak nehézséget, mert a számlán a bérleti helyszín címe szerepel, nem pedig az a cím, ahol a szerződött partner elérhető. Társasházak esetén a közösképviselő személyében bekövetkezett változás okozza a legnagyobb bonyodalmat, melyről a céget nem értesítik, de olyan is előfordult, hogy a váltás során nem kerülnek átadásra a bérbeadási szerződések. A legnagyobb nehézséget az email címek beszerzése okozza, melyek által könnyebben, gyorsabban és hatékonyabban tud kapcsolatot tartani a két fél, úgymint a számla visszaküldése, az adóelőleg nyilatkozat kiküldése, vagy csak a cég saját adatainak változtatásáról szóló értesítés kiküldése kapcsán. Ezekért a tájékoztatásokért a cég felelős és köteles is információt nyújtani. Több részleg is foglalkozik a partnerekkel, mégis sokszor futunk olyan problémába, hogy az információk elavultak, rég felbomlott a partnerségi viszony, vagy épp az adott bérbeadó elhunyt. Jelenleg körülbelül 3800 partnerrel áll szerződésben a cég, azok adatváltozásaira meglátásom szerint egy külön csapatra lenne szükség, akik folyamatosan frissítik az adatokat. A másik lehetőség az e-számlákban rejlik, melyet kizárólag elektronikus úton lehet elküldeni. Ez egy környezetbarát megoldás, hiszen nem kell számlatömböket vásárolni, vagy kinyomtatni az online előállított számlákat a vállalkozásoknak. Postán küldött számlák esetén az e-számla biztonságot is jelent, ugyanis előfordul, hogy a posta, vagy a cégen belüli postázó osztály keveri el a borítékokat, vagy ha a borítékon belül több számla van, akkor azt könnyen a borítékkal együtt kidobásra kerül. Az egyik megbeszélés alkalmával hallottam, hogy az elkövetkezendő időszakban egyre több partnernél előnyben fogják részesíteni az e-számlák befogadását. Ugyanis az EU egyre nagyobb elvárással fordul az állami szektor felé, hogy teljes mértékben áttérjen az e-számlákra, melyek ezáltal könnyebben visszakereshetőek és kevesebb költséggel járnak. Ez a nyomás pedig a versenyszférára is kezd kiterjedni.



## 5. Kapcsolatmenedzsment

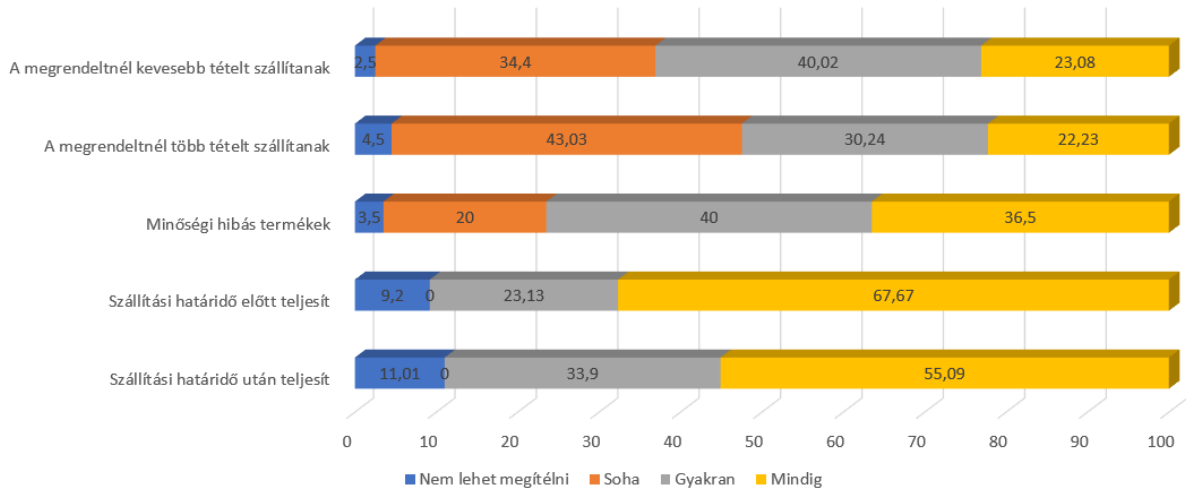
Poór József Menedzsment-tanácsadási kézikönyvében olvasható a kapcsolatmenedzsment értelmezése: „A kapcsolatmenedzsment célja az elégedett ügyfélkör kialakítása, és az elégedettségük fenntartása. Tartós növekedést csak az elégedett ügyfélkör hozhat, ezért folyamatosan törekedni kell az ügyfelek elégedettségének elérésére. Természetesen figyelembe kell venni, hogy az elégedettségi elvárások ügyfélkörönként és időszakonként változnak, fejlődnek.” (Poór J., 2016., n.o., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>12</sup>

Az eladó és vevő között szoros kapcsolat alakul ki az ellátási láncban. Ezeknek a kapcsolatoknak az erőssége eltérő. Általában a vállalatoknál lévő menedzsment nem engedi, hogy a beszerzői osztály elkötelezett kapcsolatban álljon egy-egy szállítóval, mivel ebben az esetben nem tudnának objektívek maradni a döntések pillanatában. A mai modern kereskedelemben már léteznek különböző programok, melyek arra törekednek, hogy a két vállalat között elmélyítsék a kapcsolatot, de mégse tegyék függővé egymást. Gyakran a cégek tudatosan úgy szervezik a programokat, hogy a vezetők kötetlenebb formában is találkozzanak. (Kopcsay L., 2014., [www.mersz.hu](http://www.mersz.hu))<sup>13</sup>

A CETIN Hungary Zrt. egy olyan gazdasági vállalat, aminek fő víziója a fenntartható növekedés. Ezért az ÁBF dokumentumban rögzíti, hogy folyamatosan nyomon követi a partnercégek árváltozását, valamint a piacon szereplő hasonló tevékenységgel foglalkozó vállalatoktól és/vagy személytől kérhet tájékoztató jellegű árat, így fenntartva versenyképességét, egyúttal az esetleges új szállítókról is adatot gyűjt. A jelenlegi helyzetben a CETIN Hungary Zrt.-nek jogában áll bármikor a piaci árak alapján újra tárgyalni egy-egy partnerrel a költségvonzatokat, amelyre a szállítónak is nyitottnak kell lennie.

A jelenlegi gazdasági helyzetben alaposan át kell gondolnia, hogy melyik partnerrel folytatja tovább a közös munkát. Az egyik megbeszélés során hallottam, hogy az egyik partnerével azért szűnik meg az együttműködés, mert háromszorosára növelte az eddigi költségeit. A tárgyalásokat követően elindultak a megállapodások egy nagyobb, és több kisebb partnercéggel, hogy a megszűnő szerződést pótolni tudja. Ezzel azonban új feladatok is keletkeztek, ugyanis az eddigi anyagáramlásokat át kell szerveznie. A beszerzés és logisztikai részleg feladatává vált, hogy intézzék a gördülékeny átállást, a pénzügyi osztályé pedig, hogy az átvett anyagokat, termékeket a megfelelő helyre könyveljék el, vételezzék fel.

A következőkben szeretném bemutatni egy meg nem nevezett szállító értékelését.



5.ábra: Egy partner kiértékelése

[Forrás: saját készítésű]

A fenti diagram alapján elkészítettem az erre a szállítóra vonatkozó kategórikus eljárást. Az eljáráshoz használt mintát az egyetemi tanulmányamból, valamint Demeter Krisztina: Termelés, szolgáltatás, logisztika című könyvéből használtam fel.

A diagramban nem került jelölésre az ár és a csomagolás, erről kolléganőmet kérdeztem meg, akinek elmondása alapján jelöltem a következő táblázatban.

Beszállító neve: ..... Termék megjelölés: ..... Beszállítás dátuma: 2023.04.20			
Jellemzők	Gyenge	Megfelelő	Kiváló
Ár		✓	
Hibás termékek aránya	✓		
Szállítás pontos beérkezése	✓		
Szállítmány pontossága	✓		
Csomagolás		✓	

1. táblázat: Szállító értékelése

[Forrás: saját készítmény]

Ennek a módszernek a nehézsége, hogy csak három besorolás alapján értékelhető a szállító. Ugyanakkor sokszor a cég kibővíti a sorokat minőségbiztosítás, anyaggazdálkodás és termelés címszavakkal.

Ebbe a munkafolyamatba nem látok bele, de úgy gondolom ilyen értékek mellett a szállítóval való kapcsolatot át kell gondolnia a cégnek. Esetlegesen megvizsgálni, hogy a tőle beszerezett termékeket másik szállítótól milyen lehetőségekkel tudja beszerezni. Ha nincs másik cég, aki beszállítója lenne az adott terméknek, akkor helyettesítő termékeket kell keresnie, a kialakult helyzetet megoldásaként.

Hosszabb távon meglátásom szerint nincs értelme fenntartani egy olyan szállítóval a kapcsolatot, aki az esetek 76,5%-ban minőség hibás termékeket szállít le. Az ellátási láncban pedig zavart okoz, amikor 55,09%-ban a meghatározott határidőn túl teljesít, míg 67,67%-ban hamarabb szállítja le a megrendelt termékeket. Ezen kívül további nehézséget okoz a logisztikában, amikor több és kevesebb terméket szállít le, mint amennyit eredetileg rendeltek tőle. Ez nem csak az ellátási láncba, hanem a raktározásban is zúrt okoz, ezek összesége kihatással lehet a vevői kapcsolatokra, a cég saját teljesítéseire.

Egy szállítóval való kapcsolat több részből áll. Hosszú folyamatok sora zajlik le, mire kiválasztásra kerül egy-egy partnercég, majd még több tárgyalásba, hogy a beszerzés gördülékenyen megtörténjen. Ahogy korábban utaltam rá napjainkban még nehézséget okoz a szállítókkal való kapcsolat fenntartása, a velük történő partneri kommunikáció, de remélhetőleg hamarosan lesz olyan szoftvere a cégnek, amely segítségével ez a probléma megszűnik.

## **6. Szoftver támogatás**

A mai modern világban már nincs vállalati forma, legyen szó állami szektorról, versenyszféráról, esetleg nonprofit szervezetekről, ahol ne kellene különböző szoftverek segítségét igénybe venniük a cégeknek. Gondolok itt a koronavírus járvány alatt behozott efelhőre, melyet az orvosok recept vagy beutaló felírására használnak, de ott vannak a webshopok is, melyek révén el se kell hagynunk az otthonunkat, ahhoz, hogy ruhát, ételt vagy gyógyszert vásároljunk. Ma már szoftver segítségével foglalunk szállást és a szállásadó egy másik szoftver segítségével teszi hivatalossá a foglalást. De vajon mi alapján tudnak választani a vállalkozások a sok program közül?

A szakirodalom szerint a cég profilja és maga a mérete meghatározza, hogy milyen szoftvert szükséges használnia. Ugyanakkor vizsgálnia kell a foglalkoztatottak napi feladatait, képzettségi szintjüket, hogy minden területen használni tudják a rugalmas munkavégzéshez, legyen szó a székhelyről vagy telephelyekről. Bevezetése előtt pedig mindenképpen meg kell vizsgálni a cégnek, hogy milyen megtérülése lehet a szoftvernek.

„Míg nem tudatosítjuk, miért jelent könnyebbséget, egyszerűséget, gyorsaságot (ezáltal piaci versenyelőnyt, ami új projektek megszerzését is jelentheti) egy új rendszer alkalmazása, addig számos módot találnak majd arra, hogy bebizonyítsák, hatékonyabb a régi, jól bevált, rutinszerű módszerek szerinti munkavégzés” – fogalmazott Koroknai József, az ELME Ipari Csoport Zrt. beszerzési és logisztikai igazgatója. (<https://www.vg.hu/cegvilag/2010/06/beszerzes-szoftverrel-vagy-anelkul>)<sup>15</sup>

Ahogy azt a CETIN Hungary Zrt. oldalán olvastam, az irányítás és támogatás által használt technológiai funkciók minden vállalat alapját jelentik. Anélkül, hogy értenék és használni tudnák a cég által választott IT szolgáltatásokat kiteszik a vállalatot biztonsági kockázatnak, valamint elveszíthetik a versenyelőnyüket más vállalkozásokkal szemben. Ennek megoldásaként szükséges egy erős informatikai menedzsment részleg megléte.

CETIN Hungary Zrt. telekommunikációs cég lévén fontosnak tartja a szoftver támogatást. A cég informatikai szolgáltatásokat nyújt azon partnereinek, akiknek adatközpontokra, szerverekre, Linux, vagy Windows operációs rendszerek támogatására, virtualizációra és adatbázisokra van szükségük tárhely formájában, infrastruktúra szolgáltatásként vagy IT infrastruktúra kiszervezés formájában. CETIN Hungary Zrt. tervezi meg a legideálisabb informatikai megoldást, a vásárlók egyéni igényeinek megfelelően.

Munkám során a SAP, az OCR és Aidms, valamint a CETIN Bérbeadóportált használom a leggyakrabban. Ezek közül a SAP nevű integrált programot és a Bérbeadóportált élvezem a legjobban feltérképezni. SAP vált a munkám főtámogatójává, általa tudok lehívni riportokat, elemzéseket, vele könyvelek. OCR és Aidms programok esetén látom a lehetőséget és a hibákat is. Azonban a sok tévesen beolvasott és átvitt adatok miatt a vállalat szeretne egy másik számla beolvasáshoz megfelelő szoftverre áttérni. Tapasztalataim szerint nagyon fontos a szoftverek megfelelő minősége, ugyanis általuk működik a vállalat, a kapcsolatfenntartása, a szállítók kiválasztása, beszerzések elindítása és támogatása.

Ugyanakkor a modern technológia új lehetőségeket és egyúttal veszélyeket is rejt. Az online tér, ami a lehetőségek kiaknázatlan tárházát jelenti. Tanulás terén óriási segítséget nyújt az internet világa, ami egy nagy információs halmazként szinte minden kérdésre megadja a választ. De ez a hely rejtett veszélyeket hordoz magában. A kiberbiztonsági fenyegetések mind a háztartásokat, mind a vállalatokat érintik és sebezhetővé teszi.

A CETIN Hungary Zrt. egyik fontos feladatának tartja, hogy a partnereinek adatait, rendszereit és hálózatait a lehető legjobban védje a láthatatlan támadásoktól. Az oldalukon az olvasható, hogy a végpontig nyújtják a biztonsági szolgáltatásokat az architektúra tervezésétől és a megoldásintegrációtól kezdve, az üzemeltetésen és karbantartáson, a felügyeleten és egyéb SOC-képességeken keresztül. Befektetnek az észlelésbe és a fenyegetéselemzésbe, valamint a biztonságba, a technológiába és a platformkezelésbe a végfelhasználók védelme érdekében.

Konkrétabban ezeken a területeken nyújtanak különféle biztonsági szolgáltatásokat:

- Megoldástervezés és integráció
- Tanácsadás és biztonsági audit
- Számítógépes biztonsági események kezelése

- Sebezhetőség értékelése / Menedzsment
- Fenyégetéskezelés
- Hálózati és kerületi biztonság
- Endpoint Security kezelése (<https://www.cetin.hu/services/>)<sup>16</sup>

## **7. Összefoglalás**

Amikor elkezdtem a CETIN Hungary Zrt.-nél dolgozni még nem volt tapasztalatom gazdasági területen és épp csak elkezdtem a harmadik félévet az egyetemen. Kerestem az összefüggéseket a tanult anyagok és a gyakorlatban végzett feladatok között. A félév gyorsan elröppent, én pedig azt vettem észre, hogy egyre több és felelősegteljesebb feladatokat bíznak rám. Lehetőségem volt megismerni a céget, annak felépítését és működését. Hálás vagyok a kollégáimnak, akik segítettek a feladatok elsajátításában, valamint a záródolgozatom tartalmommal való megtöltésében. A kezdeti bizonytalanság után sikerült napról napra, egyre jobban megismernem a különböző fázisokat, megértettem mit jelent a billentés, a tenderezés és hasonló. Felismertem, hogy mennyire összetett feladat a beszerzés és a szállítói kapcsolatok kiépítése, ami sok nehézséget rejt.

A szakirodalom nagy segítségemre volt, általa még inkább megértettem mi folyik körülöttem. Felismertem mekkora felelősség van a különböző osztályokon, ahhoz hogy egy vállalat hatékonyan és gördülékenyen működjön. Érdekes volt számomra megfigyelni ezeknek az osztályoknak a működését. És bár jelenleg csak egy kis szegletében mozgok, örülök a megszerzett tapasztalatoknak, a tanultak gyakorlati elsajátításnak.

## Irodalomjegyzék

- Agárdi Irma: Kereskedelmi Marketing és Menedzsment <sup>(5)</sup>. Akadémia Kiadó, Budapest, 2010, Online kiadás: Akadémia Kiadó, Budapest 2017. Letöltve: 2023.03.05.
- a. LEENDERS, MICHIEL, FEARON, HAROLD E. (1993): Purchasing and Materials Management, Irwin, Tenth edition  
Forrás: [https://mersz.hu/hivatkozas/dj233kmem\\_89/#dj233kmem\\_89](https://mersz.hu/hivatkozas/dj233kmem_89/#dj233kmem_89)
- Agárdi Irma: Kereskedelmi Marketing és Menedzsment <sup>(7)</sup>. Akadémia Kiadó, Budapest, 2010, Online kiadás: Akadémia Kiadó, Budapest 2017. Letöltve: 2023.03.05.  
Forrás: [https://mersz.hu/hivatkozas/dj233kmem\\_89/#dj233kmem\\_89](https://mersz.hu/hivatkozas/dj233kmem_89/#dj233kmem_89)
- Benkő János: Logisztikai tervezés <sup>(3)</sup>, Szent István Egyetemi Kiadó, 2018, 11. oldal  
Forrás: <http://real.mtak.hu/122071/1/Logisztikai%20tervez%C3%A9s.pdf>
- CETIN Hungary Zrt. Általános Beszerzési Feltételek dokumentum <sup>(10,11)</sup>  
Forrás: CETIN oldaláról letöltött dokumentum. Letöltve: 2023.04.07.  
[https://www.cetin.hu/dist/pdf/General\\_Procurement\\_Conditions.pdf](https://www.cetin.hu/dist/pdf/General_Procurement_Conditions.pdf)
- CETIN Hungary Zrt. weboldala <sup>(16)</sup>. Letöltve: 2023.04.07  
Forrás: <https://www.cetin.hu/services/>
- Demeter Krisztina, Gelei Andrea, Matyusz Zsolt, Nagy Judit: Tevékenységmenedzsment <sup>(8)</sup>. Eredeti & Online Kiadás: Akadémia Kiadó, Budapest, 2022. Letöltve: 2023.03.08.
- a. Chikán A. (2017b): Az értékteremtő folyamatok – Bevezetés. In: Demeter K. szerk. (2017): *Termelés, szolgáltatás, logisztika – Az értékteremtés folyamatai*. Wolters Kluwer, Budapest, 15–28.
- b. Chikán A. (2017a): *Vállalatgazdaságtan*. 5. átdolgozott kiadás, Vállalatgazdaságtan Oktatási és Kutatási Alapítvány, Budapest.  
Forrás: [https://mersz.hu/hivatkozas/m934t\\_5\\_p3#m934t\\_5\\_p3](https://mersz.hu/hivatkozas/m934t_5_p3#m934t_5_p3)
- Demeter Krisztina, Gelei Andrea, Matyusz Zsolt, Nagy Judit: Tevékenységmenedzsment <sup>(9)</sup> Eredeti & Online Kiadás: Akadémia Kiadó, Budapest, 2022. Letöltve: 2023.03.08  
Forrás: [https://mersz.hu/dokumentum/m934t\\_100/](https://mersz.hu/dokumentum/m934t_100/)
- Keller Kevin Lane, Kotler Philip: Marketingmenedzsment <sup>(1)</sup>. Eredeti: Akadémiai Kiadó, Budapest, 2012, Online megjelenés: Akadémiai Kiadó, Budapest, 2016.  
<https://doi.org/10.1556/9789630597784>. Letöltve: 2023. 03. 02.  
[https://mersz.hu/hivatkozas/dj183m\\_187\\_p6/#dj183m\\_187\\_p6](https://mersz.hu/hivatkozas/dj183m_187_p6/#dj183m_187_p6)
- Kopcsay László: A marketingcsatorna menedzselése <sup>(12)</sup>. 2014. Online megjelenés: Akadémia Kiadó, Budapest 2016. Letöltve: 2023. 03. 04
- a. Ford, David (2003) Business Marketing. *Szervezetközi kapcsolatok menedzsmentje*. KJK–Kerszöv. Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest  
Forrás: [https://mersz.hu/dokumentum/m934t\\_7/](https://mersz.hu/dokumentum/m934t_7/)
- Kopcsay László: A marketingcsatorna menedzselése <sup>(14)</sup>. Akadémia Kiadó Budapest, 2014. Online megjelenés: Akadémia Kiadó, Budapest 2016. Letöltve: 2023. 03. 04  
Forrás: [https://mersz.hu/hivatkozas/dj109amm\\_119](https://mersz.hu/hivatkozas/dj109amm_119)
- Vörösmarty Gyöngyi, Tátrai Tünde: Beszerzés – Stratégia, folyamatok, információ <sup>(2)</sup>. Eredeti: Complex Kiadó Kft, 2012 ; Online megjelenés: Akadémia Kiadó, Budapest, 2016. Letöltve: 2023. 03. 03
- a. COX, ANDREW (1996): Relational competence and strategic procurement management, European Journal of Purchasing and Supply Management, Vol. 2. No. 1. pp. 57–70.
- b. CHIKÁN ATTILA (2008): Vállalatgazdaságtan, Aula  
Forrás: [https://mersz.hu/dokumentum/wk40\\_\\_39/](https://mersz.hu/dokumentum/wk40__39/)

Vörösmarty Gyöngyi, Tátrai Tünde: Beszerzés Stratégia, folyamatok, információ (4). Eredeti: Complex Kiadó Kft, 2012 ; Online megjelenés: Akadémia Kiadó, Budapest, 2016. Letöltve: 2023. 03. 03

Forrás: [https://mersz.hu/hivatkozas/YOV1723\\_14/#YOV1723\\_14](https://mersz.hu/hivatkozas/YOV1723_14/#YOV1723_14)

Vörösmarty Gyöngyi, Tátrai Tünde: Beszerzés Stratégia, folyamatok, információ (6). Eredeti: Complex Kiadó Kft, 2012 ; Online megjelenés: Akadémia Kiadó, Budapest, 2016. Letöltve: 2023. 03. 03

- a. RONCHI, S. – BRUN, A. – GOLINI, R. – FAN, X. (2010): What is the value of an IT e-procurement System? Journal of Purchasing and Supply Management, 2010/16 sz., 131–140. o.

Forrás: [https://mersz.hu/hivatkozas/YOV1723\\_154\\_p4#YOV1723\\_154\\_p4](https://mersz.hu/hivatkozas/YOV1723_154_p4#YOV1723_154_p4)

Forrás: [https://mersz.hu/hivatkozas/m934t\\_5\\_p3#m934t\\_5\\_p3](https://mersz.hu/hivatkozas/m934t_5_p3#m934t_5_p3)

VG Online Letöltve: 2023.04.20.

Forrás: <https://www.vg.hu/cegvilag/2010/06/beszerzes-szoftverrel-vagy-anelkul> (15)

Poór József (szerk.): Menedzsment-Tanácsadási Kézikönyv Innováció – megújulás – fenntarthatóság (13). Akadémia Kiadó, Budapest, 2016. Online kiadás: Akadémia Kiadó, Budapest, 2017. Letöltve: 2023.04.15

Forrás:

[https://mersz.hu/keres/kapcsolatmenedzsment/hivatkozas/dj212mtkk\\_173\\_p2#dj212mtkk\\_173\\_p2](https://mersz.hu/keres/kapcsolatmenedzsment/hivatkozas/dj212mtkk_173_p2#dj212mtkk_173_p2)

## Ábrajegyzék

1. Cox szállítói kapcsolatok modellje

Forrás:

Vörösmarty Gyöngyi, Tátrai Tünde: Beszerzés Stratégia, folyamatok, információ

[https://mersz.hu/dokumentum/YOV1723\\_\\_52](https://mersz.hu/dokumentum/YOV1723__52)

2. BMIG SAP-ban

Forrás:

irodai dokumentáció

3. Bal oldalon egy PO, jobb oldalon egy TIG dokumentáció

Forrás:

irodai dokumentáció

4. CETIN Hungary Zrt. ÁBF

Forrás:

CETIN weboldal

[https://www.cetin.hu/dist/pdf/General\\_Procurement\\_Conditions.pdf](https://www.cetin.hu/dist/pdf/General_Procurement_Conditions.pdf)

5. Saját készítésű diagram.

1. táblázat: saját készítésű