

Magyar- Agrár és Élettudományi Egyetem

Károly Róbert Campus

Gazdaságtudományi intézet



ZÁRÓDOLGOZAT

A SCHNEIDER ELECTRIC HUNGÁRIA ZRT., A PRODAX GYÁREGYSÉG BEMUTATÁSA

Készítette:

Szecskő Szintia

KGZ58K

Gazdálkodási és menedzsment felsőoktatási szakképzési szak

Dr. Réthy István

egyetemi docens

Gyöngyös

2023

Tartalomjegyzék:

Tartalomjegyzék:.....	2
A Schneider Electric Hungária és a Prodax bemutatása	4
Termékek, szolgáltatások köre	5
Értékesítési koordinátor munkaköröm bemutatása	6
Megrendelésekkel kapcsolatos teendők	7
Termelés típusok	9
Folyamatrendszerű gyártás.....	9
Műhelyrendszerű gyártás	9
Projekt típusú gyártás	10
A Prodax termelése / gyártása – a sikere.....	10
A sikeres gyártás hátulütője	10
Termelés-szervezés, végrehajtás	10
Integrált termelés-tervezés.....	11
Szükséglettervezési rendszer - MRP	11
Végrehajtás.....	12
<i>A karcsú értékfolyam és megvalósításának alapelvei</i>	<i>13</i>
<i>JIT – „Just in time”</i>	<i>13</i>
Teljes körű minőségmenedzsment (TQM).....	13
Egyszerű és rugalmas termelés	13
Készlet nélküli termelés	14
Áttekinthető termelésbéli rend	14
SWOT elemzés.....	15
Erősségek	15
Gyengeségek	15
Lehetőségek.....	15
Veszélyek	15
Résztulajdonosok száma	16
Az eszköz vagyontulajdonosi	16
Tőke és idegen források mutatói	18
Pénzügyi mutatók.....	19
Jövedelmezőségi mutatók	19
Biztonsági / Tőkeáttételi mutatók	20
Pontos számadatok a 2020-2021-es éveket tekintve a SEHU mérlegét vizsgálva:.....	21
Immateriális javak, tárgyi eszközök:.....	21

Befektetett pénzügyi eszközök:.....	22
Készletek:	22
Vevőkkel szembeni követelések:	22
Követelések kapcsolt vállalkozással szemben:	22
Egyéb követelések:.....	23
Saját tőke:.....	23
Céltartalékok:	23
Szállítókkal szembeni kötelezettségek:	23
Rövid lejáratú kötelezettségek más vállalkozással szemben.....	24
Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek:	24
Export értékesítés részletezése földrajzi régiók szerint:.....	24
Összegzés	25
Ábrajegyzék	26
Irodalomjegyzék.....	27
Nyilatkozatok	28
Mellékletek.....	30

A Schneider Electric Hungária és a Prodax bemutatása

A felsőoktatási szakképzésem gyakorlati helye a Schneider Electric Hungária Villamossági Zrt. A Schneider egy francia multinacionális vállalat, melynek székhelye Rueil-Malmaisonban, Franciaországban található. 1836-ban alapította a Schneider Electric-et Eugène Schneider, napjainkra, akkorára nőtt a vállalkozás, hogy mára már csaknem 170 000 embert foglalkoztat világszerte. Az anyavállalat egy nyilvánosan működő részvénytársaság, melynek árbevétele 27,3 milliárd euró. Vannak leányvállalatai Németországban, Kanadában, Dániában, az Egyesült Államokban, az Egyesült Királyságban és szerte a világban nagyon sok Front Office-t fellelhetünk, emellett a legújabb központi iroda (amely, a tervek szerint a legnagyobb és legmodernebb épület lesz a Schneider hálózatában) Hong Kongban épül. Rengeteg országban megtalálhatóak, ugyanis szerte a világon rendelkeznek az irodák mellett gyárakkal, logisztikai központokkal és raktárakkal.

A magyar lokáció székhelye Budapesten a Váci utcában található, telephelyekkel pedig, Zalaegerszegen, Kunszentmiklóson és Gyöngyösön (*Prodax gyár*) rendelkezik, valamint található egy nagy logisztikai és elosztóközpont Szigetszentmiklóson is. A legújabb magyarországi telephely Dunavescén lesz. Ennek a frissen épülő okosgyárnak március 17.-én tették le az alapkövét, így már nagy erővel zajlanak a munkálatok. A korunk legfejlettebb technológiájával és ipari tulajdonságaival fog rendelkezni a gyár, ahol a kisfeszültségű elosztókat fogják gyártani, tehát mechanikailag könnyebb szerkezetek gyártására lesz alkalmas, valamint nem utolsó sorban több, mint 500 munkahelyet teremtenek. Rengeteg lehetőséget kínál a vállalat a külföldi munkák terén is, nagyon sok francia és más származású munkavállaló és gyakornok van a gyöngyösi irodánkban is, ösztönzik a munkavállalókat arra, hogy világot lássanak, úgy, hogy közben a biztos munkahelyük megmarad. A programok során 1 hónapot, de akár 5 évet is ellehet tölteni az ilyen külföldi szerződéssel.

A Schneider, gyöngyösi telephelyű, Prodax irodájában 2022 augusztusa óta gyakornok vagyok. Az ellátási láncban, értékesítési irodában kapok szerepet, így a koordinátorok, adminisztrátorok és a fuvarszervezők között töltöm a hét minden munkanapját. „Az ellátási lánc versenyképessége annak függvénye, hogyan képesek az ellátási lánc tagjai érdekellentéteiket feloldani.” (Szegedi Zoltán: Logisztika-menedzsment 8.3) – ez a mondat nagy hatással van jelen a mindennapjainkban. 2023.01.04.-től kezdve Én is értékesítési koordinátori tevékenységet látok el. A Schneider értékesítési irodájában országokra lebontva érkeznek a koordinátorokhoz a megrendelések, én 4 országot kezelek: Dánia, Németország, Izrael és az Indiai térségből érkező megrendelések érkeznek hozzám. A feladataim közé tartozik a

megrendelések fogadása, a partnerekkel való kommunikáció, napi riportok és kimutatások készítése, nyomon kell követni melyik megrendelés készült el, azoknak a fuvarját megszerveztetni és a kimenő fuvarokról információt szolgáltatni a partnereknek (szállítólevelet, csomaglistát készíteni, számlát elküldeni) stb. A szervezeti struktúrába ezáltal nagyszerűen belevágtak, széles képet kaptak a multinacionális vállalatok valós és optimális működéséről is.

A Schneider Electric igyekszik nagyon „zöld” lenni, hiszen vállalati tevékenysége is azon alapszik, hogy helyesen és optimális módon használjuk fel az energiáinkat. „A Schneider célja, hogy mindannyiunkat arra buzdítson, a legtöbbet hozzuk ki energia- és erőforrásainkból, mindenki számára biztosítva a fejlődést és a fenntarthatóságot.” (Schneider Electric honlap) Éppen ezért lett a vállalat meghatározó színe a zöld és a jelmondatuk pedig a „Life is On”. A vállalat nagy szerepet vállal tehát a digitalizációban és hisznek abban, hogy a digitális tartalmakhoz és az energiához való hozzáférés mindannyiunkat megillet és ennek megteremtésében igyekeznek ők oroszlánrészt vállalni.

A Schneider Electric Hungária Zrt. Prodax gyáregysége Gyöngyösön helyezkedik el, kb. 80 km távolságra Budapesttől. Hozzávetőlegesen 150 foglalkoztatottal rendelkezik, melynek kb. 80%-a saját dolgozó, és kb. 20%-át bérelt munkaerő teszi ki. Kettő, illetve szükség esetén három műszakos munkarendben dolgoznak a termelésben és a kiszállítási területen tevékenykedő munkatársaink. Gyáregységünk 1992-ben kezdte működését, ekkor még Prodax néven, kapcsolók és konnektorok gyártásával foglalkoztak. Szabadalmazott terméke, mely megismertette a céget a világgal, egy olyan konnektor fejlesztése, mely gombnyomásra kilöki a konnektorból a vezetékét. A sikeres vállalkozásra hamar felfigyelt a Schneider Electric vállalatcsoport, így 2001-ben megvásárolta a Prodax gyárat. A következő évek folyamán arculatváltáson esett át a cég, s ekkor kezdték el a kapcsolók gyártását áthelyezni Lengyelországba, illetve felkészíteni a gyárat az új termékek gyártására, melyek az elektromos áramvezető sínrendszer elemei. 2008-ban készült el az első áramvezető sín, s ekkor kezdődött az új termék sorozatgyártása is.

Termékek, szolgáltatások köre

A vállalat kisfeszültségű kapcsoló berendezéseket, az ezekhez fontos szerkezeti elemeket, áramelosztó és szabályozó készülékeket és nagyfeszültségű áramvezető síneket gyárt. Emelet a közép- és nagyfeszültségű elosztók családi igényekhez történő igazítása és a villamossági termékek forgalmazása is a piaci feladata. A cég foglalkozik még lakossági és üzleti megoldásokkal, épületek automatizálásával, kis-, közepes-, és nagyfeszültségű áramvezető sínek gyártásával,

napelemes rendszerekkel, valamint ipari automatizálással és vezérléssel is. A szolgáltatások közé tartoznak a szakmai képzések, a helyszíni szervizelések, a fenntartható és hatékony növekedés menedzselése is. A gyöngyösi gyárban számottevően a nagyfeszültségű áramvezető síneket, a „canalis”-okat, az „interface”-eket és az ezek összeszereléséhez szükséges elemeket veszik gyártás alá, melyeknél a projektek elsőbbséget élveznek. A kiemelt partnerek, mint például Franciaország vagy Németország projektjei pedig gyakran még ezen felül is prioritizálva vannak.

Értékesítési koordinátor munkaköröm bemutatása

- kapcsolattartás a partnerekkel (kizárólag angol nyelven)
- megrendelések fogadása és azok az SAP vállalatvezetési rendszerben történő rögzítése
- rögzített megrendelések 24 órán belüli visszaigazolása a partner felé emailben, vagy OneDrive rendszerben
- vevők folyamatos tájékoztatása a projektjeikről, azok helyzetéről
- módosítások és kérések kezelése
- kiszállítások megszervezése
- kiszállításhoz szükséges dokumentumok elkészítése
- vevők elégedettségének felmérése
- szükséges riportok napi szinten történő kezelése, e-mailben történő továbbítása az illetékes kollégáknak

A kapcsolattartás esetében a különböző országokban tartózkodó szintén a Schneider vállalatokban dolgozó beszerző kollégákkal és a késztermékeket értékesítő mérnökökkel kommunikálunk. A közvetítési nyelv minden esetben elsősorban az angol, mióta ebben a feladatkörben vagyok, sokat gyarapodott az angol tudásom. Augusztusban meg inkább tudatosult bennem a nyelv fontossága, így februárban megszereztem az üzleti szaknyelvi angol komplex középfokú nyelvvizsgát. A kommunikáció többnyire e-mailen valósul meg és néhány sürgős esetben Microsoft Teams-en írásban vagy akár hívásban is, azonban minden esetben e-mailben is jóvá kell hagyatni a leegyeztetett részleteket, ez azért nagyon fontos, hogy elkerüljük az esetleges félreértéseket és az ezekből adódó költségeket. A megrendeléseket nem közvetlenül a végfelhasználóknak értékesítjük, B2B típusú értékesítésről van szó, mely 2 vállalat között zajlik, de a kiszállítások történhetnek a végfelhasználó címére is, vagy adott esetekben az országok saját gyűjtő raktárába történik a kiszállítás. A B2B típusú kereskedelem

különösen jellemző azokra a termékekre, ahol nem csak a termék kerül eladásra, hanem valamiféle szolgáltatás is tartozik hozzá.

Igény szerint mérnök kollégaink megtervezik a megrendelésre kerülő áramvezető sínrendszer kiépítését, ezután a vevőink kapnak egy pontos képet, hogy mely termékeket kell megrendeljük ahhoz, hogy a projekt megvalósuljon. Sok versenytárrsal ellentétben a Prodax gyárában nem csak a standard méretekkel, színekkel és adottságokkal rendelkező termékeket gyártjuk és forgalmazzuk, hanem igény szerint egyedi, speciális igényeknek megfelelő termékeket is megvalósítunk. A speciális termékekért egy külön adminisztrátorokból és mérnökökből álló csapat felel, ezeknek a termékeknek a gyártása rengeteg odafigyelést igényel, mert nagyon bonyolult szerkezetről is lehet szó egy ilyen esetben. Ez egy nagy előny a versenyszférában a vállalat számára, így ezt a területet igyekszik a lehető leggyorsabban fejleszteni a Schneider.

A piacon való helyünk biztosításában nagy szerepet játszik az a különálló mérnökcsapat, akik a termékek szakadatlan fejlesztésén dolgoznak. Mivel az elektronikai ipar egy nagyon dinamikusan fejlődő iparág, ezért a folyamatos fejlődés elengedhetetlen. Az elektronikai ipar mellett azonban számításba kell vennünk az épületgépészet változó igényeit, ugyanis ezek a berendezések gyakran a legújabb stadionokban, színházakban, múzeumokban, kórházakban és egyéb hatalmas épületben használatosak. Említésképpen a madridi Santiago Bernabéu Stadionba, a Red Bull és a Ferrari legújabb fejlesztő csarnokaiba és a Nestlé, LEGO gyáraiba is a Schneider termékei kerülnek.

Megrendelésekkel kapcsolatos teendők

A feladatköröm egyik fő feladata a megrendelések fogadása és a megrendelés minden számottevő lépésének követése, egészen a partner által kért helyen való lerakodásig. A megrendeléseket kizárólag e-mailen keresztül kapjuk/kaphatjuk, a legtöbb helyen már használnak SAP-t, de előfordul, hogy teljesen más vállalatirányítási rendszert használnak, ezáltal a leküldött megrendelések formátuma nagyon eltérő lehet. Abban az esetben, ha SAP-n keresztül kapjuk a megrendelést, akkor az e-mailben, ez automatikus rendszerüzenetként jelenik meg, amelyben csatolmányként szerepel a PDF formátumú igény. A megrendelés fogadása után nyomtatom azt és ellenőrzöm, hogy tartalmazzon minden szükséges adatot. Fontos, hogy tartalmazzon PO-t (Purchase Order number - vevői megrendelésszám), jó méreteket, dimenziókat, a termék pontos megnevezését, kontakt adatokat, pontos kiszállítási helyszínt, a mennyiségek feltüntetését, speciális megrendelés esetén az ahhoz tartozó fájlt is. Miután mindent megtalálok a megrendelésen, felrögzítem azt SAP-ban az általam

megfelelőnek gondolt kiegészítő információkkal együtt. A rögzítéskor szükséges megadnom a kiszállítási dátumot, a megrendelés típusát, ami alapján a rendszer kezelni tudja a megrendelést és beilleszti a gyártási sorrendbe. 4 féle típusa van a megrendeléseknek, amelyeket a vevők is ismernek és általában kéri, hogy miként rögzítsük a megrendelését. A megrendelések lehetnek „Helping Out”-ok, ennek a formának a kritériuma, hogy maximum 3 darab standard terméket tartalmazhat, melyet nekünk 3 munkanapon belül le kell gyártanunk. A második a „Missing Link”, az ilyen megrendelések maximum 10 elemet tartalmazhatnak, lényege, hogy a partnerek azokat az elemeket soron kívül megrendelhessék, melyekre az igény a beszerelés folyamatában merül fel. A Standard rendelések, 60 db elemig terjedhetnek, gyártási ideje jelen esetben 7 hét, melyen folyamatosan igyekszünk javítani, ebben az egyetlen „nehézség”, hogy szerencsére rengeteg rendelés érkezik és ezért nem könnyű visszarendeződnie a gyártásnak a normál kerékvágásba. A negyedik típus pedig a „Mamut” megrendelések, melyek 60 elem feletti és ezekre minden megkezdett 60 elem után plusz 1-1 heteket számolunk fel.

A regisztrációt követő napon vissza kell igazolnom a partnernek a kiszállítási dátumot, amikor az általa rendelt termékek lecsomagolva, kiszállításra készen állnak. Azért van szükség a 24 órás türelmi időre, mert a rögzítést követően szükséges megvárunk, hogy éjszaka ráfusszon a regisztrált igényekre az MRP (Material Requirements Planning) nevű integrált szükséglet- és erőforrás tervezési szoftver, mely felméri a gyártásunk aktuális alapanyag igényét és annak rendelkezésre állásának napra pontos dátumát, illetve a gyártáshoz szükséges időt. Ezen adatok birtokában tudom visszaigazolni a partnernek az előző nap beérkezett megrendelését. A megrendelésről szóló visszaigazolást PDF formátumú fájlként küldöm ki a partnernek.

Előfordul, hogy egy megrendelést módosítani szeretne vagy visszamond a végfelhasználó, ebben az esetben ellenőriznem kell, hogy az lehetséges-e az igényének a teljesítése. Első körben megnézem SAP-ban a megrendelés aktuális állapotát szükség esetén egyeztetek a beszerzési részleggel, valamint a gyártásban dolgozó kollégáimmal, majd ennek függvényében tájékoztatom a partnert, hogy lehetőség van-e még módosítani vagy törölni a megrendelést. Ha már beérkezett az alapanyag vagy a termék már gyártásra futott akkor, a vevőnek a teljes vételár 30%-át kell fizetnie, ha él a törléssel/módosítással. A számlák kiállításáról minden esetben gondoskodom, vagy sajátkezűleg, vagy az adminisztrátor kollégáknak megadom a pontos összeget és elvégzik a rendelések számlázását.

A megrendeléseket vezetem egy saját Excel fájlban, melyben időrend szerint helyezem el a beérkezett megrendeléseket és azoknak a számomra legfontosabb adatait, dátumait és

információit. Azokat a megrendeléseket figyelem különösen, melynek kiszállítási dátuma az adott naphoz viszonyítva a következő napon esedékes. Előfordulhat, hogy nem készül el a rendelés kapacitásprobléma, alapanyaghiány, műszaki meghibásodás, vagy esetleg az adott soron való emberi hiba miatt, ezekről az esetekről értesítenem kell a partnert. Amennyiben a termék elkészül a visszaigazolt időpontra, megszervezem a kiszállítást.

A termékeket gyűjtő és direkt autóval, légi szállítmányozással vagy tengeren történő szállítással is el tudjuk juttatni a partnerekhez, az utóbbi 2 esetben különleges csomagolást is kapnak a termékek, műszaki és biztonsági előírások végett. Néhány esetben partner megadja az érkezés dátumát vagy egy adott időintervallumot amikor fogadni tudják az autót a lerakón, mivel ezek gyakran nagy méretű és súlyú gépjárművek ezért komplikált a lerakódás, valamint igényel technikai felszerelést is. A feladatom ezután a partner tájékoztatása a kiszállítás minden fontos adatáról, ezek közé tartozik, a rendszám, a csomaglista és a számla is. Az Európai Unión kívüli országokba, térségekbe történő szállítmányoknál szükséges dokumentumokat is a koordinátor feladata elkészíteni, nekem ilyen dokumentumokat Izrael esetében kell elkészítenem. Néhány ország esetében a dokumentumokat az iparkamara pecsétjével ellátva kell kezelni, volt már szerencsém ilyen dokumentum készítésére és a cég részéről az aláírására és az Iparkamarában történő hitelesíttetésére is van jogosultságom.

Termelés típusok

Folyamatrendszerű gyártás

A folyamatrendszerű gyártás, melyre a termékelvű elrendezés a leginkább jellemző. Ennek a módszernek a lényege, hogy a termékek mindig ugyanazon lépési sorrendet követve haladnak végig a termelési folyamaton. A gyártási folyamatok ezen típusa lehetővé teszi a nagy gyártási szám elérését azáltal, hogy az ismétlődő folyamatok automatizáltak, így az egy termékre jutó költség alacsony. Legelterjedtebb formája a sorozatgyártás.

Műhelyrendszerű gyártás

A műhelyrendszerű gyártás, melyre a funkcionális elrendezés jellemző. A berendezések itt funkcióik szerint rendezettek, ezzel egyidejűleg minden termelői egységben a gyártásnak csak egyetlen technológiai fázisát végzik. Itt a termelési terület praktikusán kihasználható, jellegéből adódóan lehetőséget nyújt arra, hogy más-más munkaállomásokon egyszerre többféle termék gyártása történjen. Az előzőek által a géppark átlátható, így az ellenőrzés is könnyen megoldható. Hátránya a hosszú termék átfutási idő, ami az anyagmozgatási távolságokból adódik, továbbá a termékáramlás sem állandó ez megnöveli a gyártás további költségeit.

Projekt típusú gyártás

A projekt típusú gyártás, ahol időben és térben meghatározott helyen kell találkoznia a termelő berendezéseknek, az anyagoknak és a munkaerőnek egyaránt. Itt minden gyártási folyamat egyedi. Ez egy igencsak költséges formája a termelésnek, de gyakran elkerülhetetlen.

A Prodax termelése / gyártása – a sikere

Termeléssel foglalkozó vállalatoknál gyakran előfordul, hogy a fent említett típusok nem fellelhetőek egyenként, hanem azok kombinációja valósul meg. A Prodax termelés típusa vegyes. Vannak olyan termékeink, melyek gyártósorról kerülnek ki, vannak, amelyek kézzel kerülnek összeszerelésre különféle munkaállomásokon, illetve ezen folyamatok kombinációja a leggyakoribb, mert a termékeinket általában egyedi méretben rendelik a partnereink, mely a vállalat legfőbb sikertényezője. Ennek oka, hogy a versenytársak nem tudják garantálni az egyedi termékek elkészülését, ennyi idő alatt, ilyen pontossággal és ilyen minőségben. A vállalat erőssége a technológiai fejlettsége, világelsők között vagyunk a szakterületünkön.

A vállalkozás odafigyel a szellemi (és fizikai) munkavállalók tudásának továbbképzésére szakterületükhöz igazítva. A siker kulcsfontosságú eleme a megfelelő vezetés és a szervezeti hatékonyság is. Biztosítani kell a megfelelő ellátását a gyáregységnek, hogy legyen mit gyártani, legyen mivel, valamint legyen miből, ezek miatt fontos az ellátási lánc, melynek sikeressége, fontos kulcsa a vállalat sikerének.

A sikeres gyártás hátulütője

A napjaink egyik legnagyobb problémája az alapanyagok szakaszos áramlása. Az alapanyag gyártócégek nem tartják, adott helyzetekben nem tudják tartani, az általuk visszaigazolt dátumokat és/vagy a mennyiségeket. Emiatt előfordul, hogy ha a beérkezett igények bizonyos alapanyagokból a szokásosnál nagyobb mennyiséget emésztene fel, akkor szükséges a lehető leghamarabb beszerezni a megfelelő mennyiséget, ilyen helyzetekben akár külső bérraktárban helyezik el az alapanyagokat. Erre a megoldásra akkor is szükség lehet, ha a partner kéri, hogy tároljuk bizonyos ideig az akár nagyon nagy elemszámú megrendelését. A Prodax partnere ebben a Horváth Rudolf Intertransport Kft. Hatvanban vagy Gyöngyösön történik a tárolás a termékek nagyságától függően, fontos feladatom ezzel kapcsolatban koordinátorként, hogy számontartsam, mely rendeléseim vannak bérraktárban és ha szükséges számlázáskor rá kell terheljem a partnerre a tárolási költséget.

Termelészervezés, végrehajtás

Integrált termelésstervezés

Minden vállalat rendelkezik egy termelési vezérprogrammal, ami a termelést átfogó irányítórendszert foglalja magába. Ez a program nem a piaci igények felkutatására szolgál, hanem arra, hogy a termelés megtervezett mennyiségét és ütemezését a vállalat minden termékére nézve meghatározza. A Schneidernél, ez a vállalatirányítási vezérprogram az SAP, amely a megrendeléseinket minden esetben végig kíséri, a beérkezéstől a kiszállításig. Az ehhez szükséges a programot teljeskörűen a vállalat tevékenységének igénye szerint célszerű kialakítani, feltölteni minden szükséges adatot, hogy a továbbiakban ezekkel az adatokkal számolva a program meg tudja tervezni a termék gyártási folyamatát.

Pontosan tudnia kell a készleten lévő alapanyagok mennyiségét, az alapanyagok beérkezésének időpontját, a gyártáshoz szükséges időt és az emberi erőforrást is. Napjainkban ez érezhetően megkönnyíti és leegyszerűsíti a folyamatokat. Meglátásom szerint azonban, a rendszer nem képes kezelni a változásokat. Ha az egyik nap rögzített megrendelésen, a vevő másnap változtat, akkor, ott manuális beavatkozásra van szükség, mert a program nem tervezi újra automatikusan a folyamatot egy szükséges változtatás után. A gyártási időt is fixen kezeli a program, ha megnövelik a dolgozók létszámát, a tervezett gyártási idő nem fog változni, mert az SAP nem képes azzal számolni, hogy ha 2 embernek 2 órára van szüksége egy termék elkészítéséhez, akkor, ha 4 ember dolgozik az adott termék előállításán, egy termék mennyi idő alatt készül el. Így a létszámtervezés során ezt mindenképpen figyelembe kell venni a kollégáknak.

Szükséglettervezési rendszer - MRP

Ez a program az anyagjegyzék igénybevételével a termelési vezérprogramban szereplő végtermékeket részekre bontja, ezután megadja minden egyes összetevő szükséges mennyiségét, majd ezt összehasonlítja a meglévő készlettel, s így megállapítja, hogy mennyit szükséges gyártani vagy beszerezni az adott termékből. Az anyagszükséglettervezés meghatározza a termelés és beszerzés olyan ütemezését, amely lehetővé teszi a vezérprogram eredményességét. Mindennap ráfut a vezérprogramra, ekkor frissíti az adatait, ezáltal napi szinten valós képet mutat. A Schneidernél ez a fontos mozzanat éjszaka történik, ezzel biztosítva a nappali zavartalan működést. Abban az esetben, ha valamilyen változtatásra került sor az előző napon, mely egy olyan folyamatot érint, ami már korábban indult, szóval már egyszer ráfutott a program, akkor már napközben is manuálisan elindítják azt, hogy minél hamarabb frissítsen. Például, hogy egy termékhez ne érkezzen meg az alapanyag, vagy ne induljon gyártás a termék előállítására. Ezzel kapcsolatban az én teendőm az az, hogy ha

valamilyen változtatást az én partnerem kér, akkor azt mihamarabb jelzem az illetékes kollégának. Amennyiben a változás gyártást érint (a már korábban említett törlés vagy más esetben különösen sürgős gyártás indítása) akkor a gyártástervező kollégát értesítem. Abban az esetben, ha olyan termék érkeztetéséről van szó, mely nem a mi gyárunkban készül el, hanem külsős beszállító által szerezzük be, akkor a beszerző kollégának továbbítom az információt.

Végrehajtás

A termelés ezen fázisa részekből áll, amelyek kialakítják, megtervezik, ellenőrzik az egyes összetevőkre vonatkozó rendelkezéseket a gyártott és a beszerzett termékekre is, emellett prioritásokat határoznak meg. Ezáltal a termelési utasításokat épp úgy idesoroljuk, mint például a külső szállítóknak leadott rendelkezéseket. A vezérprogram végig követi a termék útját, kezdve a felmerülő igény regisztrálásától, a késztermék kiszállításáig. Figyelembe kell vennie az alapanyag beérkezésének idejét, a gyártáshoz szükséges időintervallumot és emberi erőforrást is. A késztermék a lecsomagolás után kikönyvelésre kerül, valamint a számlát is le tudom menteni az SAP-t használva.

Az üzemi termelésirányítás megtervezi és le ellenőrzi a gyáron belüli rendelések teljesítésének előrehaladását. A terv részletezettsége kiterjed személyekre és gépekre egyaránt, tartalmazza a prioritások meghatározását, amelyek a műveletek tervezett befejezésének időpontjára fókuszálnak. (Prioritást élvezhetnek azok a projektek, melyeket jóval előre jelez a partner, hogy nagy jelentőségű, sürgős projekt fog érkezni, ezesetben, mind anyagfelhasználás, mind gyártás tekintetében, ezek a termékek kerülnek előtérbe.)

Az SAP nem csupán az alapanyag beszerzésben, a gyártástervezésben, hanem a gyártás teljes folyamatában is kimagasló szerepet játszik. A gyártási utasításokat is a rendszer adja, majd a címkét és szükség esetén a jelzéseket is kinyomtatja a késztermékekre. A termelési vezérprogram egyik feladata, hogy sok téren megkönnyíti a munkafolyamatokat, átláthatóvá és követhetővé teszi a gyártási mechanizmusokat és az anyagok mozgását is egyaránt megkönnyíti. Egyben készletnyilvántartóként is szolgál, felsorolja az alapanyagok mennyiségét, a félkész termékeket és a késztermékeket is, egészen annak kiszállításáig.

Mindennapi munkám során nagyon sokat használom az SAP-t, a munkafolyamataim alapjául szolgál. Az azonos pozícióban dolgozó kollégáimmal reggelente felváltva töltjük a szükséges riportokat, melyek így minden nap pontos képet adnak az aktuális nyitott, azaz gyártandó igényekről, illetve a felhasználható és elérhető alapanyagkészletről, figyelembe véve a gyártás igényeit. Ezeken túl még rávilágítunk, hogy éppen mely gyártásaink vannak késő állapotban,

veszélyeztetve annak kiszállítás dátumát. Az előbbieket rendkívül fontos információk, ugyanis ezen információk birtokában kezdhethetjük meg a fuvar megszervezését. A napi e-maileim nagy százalékát a partnerektől érkező kérdések és kérések alapozzák, melyek pontos és lényegre törő megválaszolásához szintén az SAP használata elengedhetetlen. Mindent megtudok egy adott megrendelésről, ha a megrendelés számát beírom (SO number – sales order number – értékesítési rendelés szám) és máris megtekinthetem a rendszerben az elemek aktuális állapotát, hogy gyártás alatt van, vagy még csak az alapanyag beszerzése folyik éppen.

A karcsú értékfolyam és megvalósításának alapelvei

A karcsú termelés, mely a mi gyárunkban is alkalmazásra kerül, a következőképp épül fel:

Meghatározzuk azokat a tevékenységeket, melyek szükségesek az értéknöveléshez, és azokat, amelyek kevésbé számottevőek, nem a vállalat szemszögéből, hanem a végfelhasználó igényeit tekintve. (A Schneider egyéb helyzetekben is nagyon ügyel a vevőire, fontos jelmondatok egyike a „Vevő mindenekelőtt”) Fel kell ismerni minden veszteséggel járó tevékenységet, ezután ezeket mi hamarabb el kell hagyni. Az összes olyan tevékenységet, amelyek képesek az értékteremtésre, azokat zavartalanul végezni kell. Csak azt gyártjuk, amire beérkezett „éppen időben” a fogyasztói megrendelés. Meg kell lennie teljes pontossággal a stratégiáknak, költségeknek és információknak. A versenybeli előnyt az ellátási lánc összességére kell érteni, nem a vállalkozásra. A karcsú értékfolyam elve átalakítja a modern vállalatvezetést.

JIT – „Just in time”

Az „éppen időben” elv, egy teljes vállalatműködési filozófiát foglal magába, amelynek két fő része van, melyek: a termelékenység és a minőség. Alapköve a japán autóiparból származó vállalati struktúrára vetíthető rendszer. Lényege a mindenféle veszteség elkerülésére irányuló törekvés, részei pedig a következők:

Teljes körű minőségmenedzsment (TQM)

A tevékenységek megállíthatatlan fejlesztése a küldetés. Mindig a folyamatos javulásra, javításra kell törekedni. Az összes üzleti folyamatnak van egy vevője és az nem csak a végfelhasználó, hiszen a végtermék sok esetben a végfelhasználó előtt sok vevővel találkozik.

Egyenletes és rugalmas termelés

Ez a fontos részlet a piaci szükséglet változása miatt alakul ki, a választékbővítés szükséglete teszi ezt a tényezőt számottevővé. Az új szemlélet fókuszában a nagyobb rugalmasság elérése

és az átfutási idő lecsökkentése miatt elérhetővé váló megtakarítás található. Ennek kulcsát első körben nem a termelési tevékenységekben szükséges megfigyelni (melyekre a fejlesztők sok-sok éven át koncentráltak), hanem a termelési ciklusok közötti állásidők lecsökkentésében, hogy az egyik termék gyártásáról a másik termékre való átállás a lehető leggyorsabb, legrugalmasabb és legpraktikusabb lehessen. Ily módon lehet a termelést a gyakorlatban is folyamatossá tenni, ehhez természetesen szükség van a selejtképződés leredukálására is egyaránt.

Készlet nélküli termelés

E szerint a termelésfilozófia szerint a készlet tulajdonképpen leplezi a termelésben felmerülő hiányosságokat és problémákat. Abban az esetben, ha a folyamat során szakadás következik be, nem megoldás, ha elrejtjük a problémát a fenntartott készlettel. Az tud megoldás lenni, ha szembenézünk a kialakult helyzettel és mihamarabb megoldjuk a fennakadást okozó problémát. Ez azért fontos, mert optimális helyzetben, tehát feleslegesen nem felhalmozott készlettel csökkenthetjük a költségeket. Az előző elmélet a valóságban nem teljesen valósítható meg, tehát teljesen készlet nélkül nem tud működni a termelés, de optimális esetben ki lehet alakítani azt az állapotot amikor a csak az elkövetkező napokban szükséges mennyiséget tartjuk mindenből készleten.

Áttekinthető termelésbéli rend

A termelés területén célszerű és ajánlott folyamatosan rendet tartani, az üzem egészében az egyszerűségnek, az áttekinthetőségnek és a célszerűségnek kell elsődlegesnek lennie. A rendezettség egy gyártósor műszaktechnológiai feladat megoldását kívánja meg, emiatt a gyártóberendezések termelésen belül optimálisan kell elhelyezni, ez technikailag is lehetővé teszi a termékek folyamatos, szakadatlan áramlását.

Annak érdekében, hogy a fent felsorolt alapelvek megvalósulhassanak még számos szükséges tényező lényeges a termelés és az ellátási lánc legoptimálisabb állapotba hozásához. Nagyon fontos a stabil partnerkapcsolat az alapanyag beérkezése szempontjából a beszállítókkal, valamint, a késztermék kiszállítása szempontjából a szállítmányozó cégekkel is. A szakadatlan fejlesztések és a rugalmas termelésirányítás, ezek mellett a gördülékeny és optimális termelés elengedhetetlen feltételei a megfelelő gyártásnak, fontos a teljes körű megelőző karbantartás is minden téren. Ezek a tényezők kivétel nélkül hozzájárulnak az „éppen időben” elv megvalósíthatóságához. Másrészt a karcsúértékfolyam-szemlélet közvetlen összefüggésben van a kiszervezés (outsourcing) elterjedésével. A vállalatok igyekeznek az összes olyan

tevékenységet külsős vállalattal elvégeztetni, amelyek egyáltalán nem vagy nem számottevő hatékonysággal járulnak hozzá a vállalkozás értékteremtéséhez.

A „Just In Time” , azaz „éppen időben” elv egyik szemléletes megtestesítője a Győrben elhelyezkedő Audi gyár. A gyárban hibátlanul megvalósul a készletnélküli gazdálkodás, a folyamatos termelés, és raktárhelység helyett a termékek, a vasúti vagonokban találhatóak, minden esetben úton a következő állomásuk felé. Az előző optimális helyzetet tudatosan kialakított lokációjának köszönheti a gyár.

SWOT elemzés

<i>Erősségek</i> Különleges versenyképesség Megfelelő pénzügyi erőforrások Versenyképes szakértelem Elismert piaci vezető szerep Méretgazdaságosság Fejlett technológia Innovációs képesség	<i>Gyengeségek</i> Belső működési problémák Humán erőforrás problémák
<i>Lehetőségek</i> Más vásárlói csoportok kiszolgálása Belépés új piacokra, vagy szegmensekbe Termékvonal kiterjesztése a szélesebb vásárlói igények kielégítésére Komplementer termékek Még gyorsabb piaci növekedés	<i>Veszélyek</i> Új versenytárs belépése Lassuló piaci növekedés Kedvezőtlen kormányzati politika Verseny fokozódó nyomása Vásárlók és szállítók javuló alkupozíciója

1.ábra – SWOT elemzés

A gyakorlati helyemmel kapcsolatos észrevételeimet felsoroltam a fentebb látható SWOT elemzés segítségével, meglátásaim alapját a mindennapi munkám során megfigyelt a vállalatban belüli sajátosságok adják, és figyelembe vettem napjaink gyorsuló világát és kockázatos gazdaságát is. Egy olyan vállalat, amely az egész világon jelentős tekintéllyel bíró

célcsoporthoz tartozik, meglehetősen biztos lábakon áll, de nem kényelmesedhet el, hiszen olyan iparágakba van beleszólása, amik dinamikusan fejlődnek, így ahhoz, hogy az élen maradjanak, a fejlesztésekben is élen kell járniuk. A hibák kiküszöbölésével természetesen a felső vezetők folyamatosan foglalatoskodnak. A munkaerővel kapcsolatos problémákat kiemelném, mert a Prodax gyárában legalább közepesen erős fizikai munkát kell végeznie a dolgozóknak, ezért (bár a felvett munkaerő száma meglehetősen magas) nehéz ezt a fajta munkát tartósan megféléően végezni és nehéz tartós munkaerőállományt kiépíteni. (1. ábra)

Részvényeik száma

2021-ben a Társaság 126 861 db részvényt bocsátott ki, melyek egységnyi névértéke 10 000Ft volt, ez a szám 2019 óta változatlan, így a névérték összesen 1 268 610 000 Ft. A tulajdon 100%-ban a Schneider Electric S.A.S. kezében összpontosul, tudható meg a SEHU kiegészítő mellékletéből. A Társaság a könyveit természetesen a 2000. évi C. törvény szerint kezeli.

Az üzleti év, minden vizsgált év esetében megegyezik a naptári évvel, tehát január 1.-től december 31.-ig tart. A mérlegkészítés napja, a tárgyévet követő év 5. munkanapjára esik. A Schneider Electric Industries S.A.S. állítja össze vállalkozáscsoport konszolidált éves beszámolóját.

Az eszköz vagyon mutatói

A 2017-es, 2018-as, 2019-es, 2020-as és a 2021-es évet összehasonlítva fogom bemutatni az eszköz vagyon mutatóit és a tőke és idegen források mutatóit a következő pontokban.

A tárgyi eszközök elhasználódási foka egyre növekvő tendenciát mutat, mert amíg 2017-ben 35,03%, 2018-ban 43,15%, 2019-ben 43,06% és 2020-ban 43,15% volt, 2021-re a nagyobb igénybevételnek köszönhetően 46,63% lett. Ezt a mutatószámot a tárgyi eszközök nettó értéke / a tárgyi eszközök bruttó értékével adja meg. (2. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
35,03	43,15	43,06%	43,15%	46,63%

2. ábra - tárgyi eszközök elhasználódási foka

A befektetett eszközöket elosztva az összes eszköz értékével megmutatja, hogy milyen a befektetett eszközök aránya a vállalatban belül. Mivel ezek az eszközök hosszútávon szolgálják a vállalkozást, ezért felettebb hasznosak a cég számára. 2017-ben 15,46%, 2018-ban 22,74%, 2019-ben 25,79%, 2020-ban 25,22% volt az arány, amely 2021-re 1,98%-kal csökkent, így a

mutatószám kiszámolt eredménye 23,24%, hosszútávon megfigyelve általában növekvést láthatunk ennek a mutatószámnak az esetében is. (3. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
15,46%	22,74%	25,79%	25,22%	23,24%

3. ábra - befektetett eszközök aránya

A forgóeszközök arányát akkor kapjuk meg ha a forgóeszközöket elosztjuk az összes eszközünkkel. A forgóeszközök viszonylag kevés ideig maradnak a vállalkozás vagyonában, gyorsan cserélődnek. A 2017-es évben 83,85%, a 2018-as évben 76,39%, a 2019-es évben 73,10% és a 2020-as évben 71,63% volt az arányuk, ami 2,06%-kal növekedett így 2021-ben már 73,69% lett. (4. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
83,85%	76,39%	73,10%	71,63%	73,69%

4. ábra - forgóeszközök aránya

A készleteket és az összes eszköz hányadosa, a készletek aránya. A készletek olyan anyagok, vagy dolgok lehetnek, amelyekből felhalmozott mennyiség keletkezik valami miatt. (Ez a Prodax gyárban legtöbbször a problémásan beszerezhető alapanyagokat foglalja magába, ugyanis ezeket kell és érdemes a gyártás folyamatossága, a zavartalan működés miatt felhalmozni. Az ellátás zavartalan működése végett, bérraktárban is felhalmoz a cég a stratégiai fontosságú alapanyagokból. A készletek elrejtik az ellátási lánc problémáit, de napjaink piaci helyzetében, a folyamatos gyártás biztosításához elengedhetetlenek.)

2017-ben 11,43%, 2018-ban 13,83%, 2019-ben 11,49%, míg 2020-ban a készletek aránya 10,41%, ami 2021-re viszonylag nagy növekedést mutat, mert 15,21% lett a mutatószám összege, ez jól tükrözi a piaci helyzet adta kihívásokat. (5. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
11,43%	13,83%	11,49%	10,41%	15,21%

5. ábra - készletek aránya

Az aktív időbeli változások aránya százalékosan kimutatható, ha az aktív időbeli változásokat elosztjuk az összes eszközzel. Ez a mutatószám alacsony értékű az összes vizsgált évben egy csekély változást foglal magába. 2017-ben 0,69%, 2018-ban 0,87%, 2019-ben 1,11%, ezután

0,08%-os csökkenés tapasztalható, hiszen 2020-ban 3,15% volt és 2021-ben pedig 3.07%. (6. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
0,69%	0,87%	1,11%	3,15%	3.07%

6. ábra - aktív időbeli változások aránya

Tőke és idegen források mutatói

A saját tőke és kötelezettségek hányadosa a tőkeszerkezet mutató, ami 2017-ben 0,30%, 2018-ban 0,26%, 2019-ben 0,28%, 2020-ban 0,25% volt a mutató, míg 2021-ben 0,18%-ra redukálódott. (7. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
0,30%	0,26%	0,28%	0,25%	0,18%

7. ábra - tőkeszerkezet mutató

A vagyonszerkezet is vizsgálhatjuk a befektetett eszközök és a forgóeszközök használatával. A 2017-es évben 0,18%, 2018-ban 0,30%, 2019-ben pedig 0,35%, valamint 2020-ról (0,35%), 2021-re (0,32%) csökkenést figyelhetünk meg a mutató vizsgálatakor. (8. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
0,18%	0,30%	0,35%	0,35%	0,32%

8. ábra - vagyonszerkezeti mutató

A stabilitási mutató is hasonlóképpen, csökkenéssel zárta az évet 2021-ben, ahogyan a tőkeszerkezet és a vagyonszerkezet mutatói. Ezt a mutatót kiszámolhatjuk, ha a saját tőkét elosztjuk a befektetett eszközök és a készletek összegével. Amely a SEHU-ra vetítve 2020-ban 0,52% volt és 2021-ben pedig 0,37%. Az előző éveket vizsgálva látható, hogy 2017-ben 0,81%, 2018-ban 0,53%, 2019-ben pedig 0,55% a mutató értéke. (9. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
0,81%	0,53%	0,55%	0,52%	0,37%.

9. ábra - stabilitási mutató

A mutatószámok remélhetőleg a lezárt 2022-es és a megkezdett 2023-as üzleti év végére a vállalkozás szempontjából kedvező irányba mozdulnak minden vizsgált szám esetében, hiszen a hóvégi elemzéssel zajló konzultációkon én is részt veszek és az akkor vizsgált mutatószámok

minden korábbi évet fölülmúlnak. A 2022-es évbe a célul kitűzött számokat, a Produx gyár, már szeptember-október hónap magasságában elérte, reméljük az idei év is hasonlóan eredményes lesz, egyelőre a tavalyi évhez képest jobban indítottunk.

Pénzügyi mutatók

A Pénzügyi mutatók közé tartozik a Likviditási mutató és a Gyors likviditási mutató is. Az előbbi esetében a forgóeszközöket osztjuk a rövid lejáratú kötelezettségekkel, míg az utóbbi esetében a forgóeszközök és a készletek összegét osztjuk a rövid lejáratú kötelezettségekkel.

A likviditási mutató a Schneider 2020-as évében 0,95%, mely 2017-ben (1,16%) még jóval magasabb volt ez az arány, mely az évek során folyamatosan csökkent, 2018-ban 1,03%, 2019-ben 1,00% és 2021-ben 0,94%. A gyors likviditási mutató 2017-ben 1,01%, 2018-ban 0,84%, 2019-ben szintén 0,84%, 2020-ban 0,81%, 2021-ben pedig 0,75%, itt 0,06%-os csökkenést figyelhetünk meg. (10. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
1,16%	1,03%	1,00%	0,95%	0,94%
1,01%	0,84%	0,84%	0,81%	0,75%

10. ábra - Likviditási mutató és a Gyors likviditási mutató

Jövedelmezőségi mutatók

A Jövedelmezőségi mutatók közé sorolandó a ROE, ROA és az eszköz arányos árbevétel. Az eszköz arányos árbevétel kiszámolása, az eredménykimutatásból ismert értékesítés nettó árbevétele és az összes eszköz hányadosa, mely 2017-ben, 2,06%, 2018-ban 2,31%, 2019-ben 2,36%, 2020-ban 2,14%, mely 2021-re 2,07% lett, ami egy kicsiny 0,07%-os különbség.

A ROE a sajáttőke arányos megtérülését mutatja, ezért a kiszámítása az adózott eredmény és a saját tőke hányadosa. Ez a mutatószám a SEHU kiegészítő mellékletében foglaltak szerint 0,33% 2017-ben, 0,20% 2018-ban, 0,31% 2019-ben, 0,36% 2020-ban, mely 0,05%-os csökkenést tanúsítva 2021-re 0,31% lett.

A ROA mutató az eszközarányos nyereséget mutatja, ezt a mutatószámot is százalékos formában keressük és az adózott eredményt az összes eszközzel osztva kapjuk meg. Ezek a mutatók 0,07%, 0,04%, 0,06%, 0,07% és 0,04%-ot értek el a vizsgált időszakokban. (11. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
------	------	------	------	------

2,06%	2,31%	2,36%	2,14%	2,07%
0,33%	0,20%	0,31%	0,36%	0,31%
0,07%	0,04%	0,06%	0,07%	0,04%

11. ábra - Jövedelmezőségi mutatók

Biztonsági / Tőkeáttételi mutatók

A Biztonsági / Tőkeáttételi mutatók közé tartozik a Tárgyi eszköz tulajdonlás mutatója mely a saját tőke elosztva az immateriális javak és a tárgyi eszközök összegével. 142,59% 2017-ben, 86,55% 2018-ban, 79,44% 2019-ben, 74,46% a mutatószám eredménye a 2020-as év végén és 62,12% a 2021-es év zárásakor. (12. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
142,59%	86,55%	79,44%	74,46%	62,12%

12. ábra - Tárgyi eszköz tulajdonlás

A saját tőke arányának mutatószáma, a saját tőke és az összes forrás hányadosa. 2017-ben 21,85%, 2018-ban 19,54%, 2019-ben 20,38%, 2020-ban 18,63% a mutatószám, míg 2021-ben 14,35%-ra redukálódott, ez nem egy pozitív dolog sajnos a vállalkozás életében, hiszen annál stabilabb a vállalkozás minél nagyobb a saját tőke aránya. (13. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
21,85%	19,54%	20,38%	18,63%	14,35%

13. ábra - saját tőke aránya

Az idegen tőke arányának mutatója, a kötelezettségek és az összes forrás hányadosa mely 72,05% - 74,46% - 73,27% - 75,54% - 78,36%-ban változik a vizsgált években, az utolsó 2 évben 2,82%-os növekedés tapasztalható, ami nem jó ebben az esetben, hiszen annál biztosabb lábakon áll egy vállalkozás minél kisebb az idegen tőke aránya. (14. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
72,05%	74,46%	73,27%	73,27%	78,36%

14. ábra - idegen tőke aránya

A 4. ebbe a kategóriába sorolandó mutató a Tárgyi eszközök aránya, mely a tárgyi eszközök és az összes eszközök hányadosából adódik. A tárgyi eszközök hosszabb ideig szolgálják a vállalkozás vagyonát, hasznosak a cég életében, előny, ha sok van belőlük. 2017-ben 15,23%,

2018-ban 22,49%, 2019-ben 25,56%, míg 2020-ban ez az arány 24,64% viszont, 2021-ben 22,83%-ra csökkent. (15. ábra)

2017	2018	2019	2020	2021
15,23%	22,49%	25,56%	24,64%	22,83%

15. ábra - Tárgyi eszközök aránya

Pontos szám adatok a 2020-2021-es éveket tekintve a SEHU mérlegét vizsgálva:

Immateriális javak, tárgyi eszközök:

Az immateriális javak között a mérlegben, a nem anyagi javakat és eszközöket és a vagyoni értékű jogokat is idesoroljuk az ingatlanokhoz tartozó vagyoni értékű jogok kivételével, az üzleti és cégérték, a szellemi termékek, az immateriális javakra adott előlegek és az immateriális javak értékhelyesbítése is idesorolandó. Az alapítás – átszervezéshez kapcsolódó költségeket a SEHU 5 év alatt lineárisan írja le és az immateriális javak között tartja számon.

A SEHU a tárgyi eszközök bruttó értékét beszerzési áron tartja nyilván, a saját előállítású eszközöket pedig a közvetlen előállítási költséggel számolja. Lineáris értékcsökkenési leírással számol minden esetben. Az épületeknél 10-40 év, gépek esetében 3-10 év, egyéb esetben 4-10 év az értékcsökkenési leírások időtartama.

A 2021. év nyitóegyenlege, megegyezik a 2020. év záró egyenlegével. A nyitóegyenleg 19 081 162 E Ft, melyben a legnagyobb értékkel a műszaki berendezések, gépek, járművek bírnak, mely 11 782 872 E Ft-ot jelent. A záróegyenleg már 21 032 467 E Ft-ra növekedett, a műszaki berendezések pedig 13 595 428 E Ft mértékűek 2021 zárására. Ezek a számok a 2022. év végére még nagyobb növekedést fognak tanúsítani, mert az év 9.-10. hónapjában 2 nagy projekt is megvalósult. Két olyan műszaki gépet kapott a Prodax gyár, amelyekkel olyan termékeket tudnak gyártani, melyeket eddig csak késztermékként tudtunk beszerezni, és ezek a termékek egyébként is a stratégiai fontosságú áruk közé sorolhatóak. Kezdetben Zalaegerszegen a Pegaso, Gyöngyösön pedig az Avar projekt indokolta az új gépek és berendezések beszerzését a 2021-es év folyamán, a gyárban a termelési portfólióbővülés indokolta a gyáreépület bővítését is. Egy kisebb raktáreépület, új rakodótér és néhány iroda kialakítása az új gépek beszerzései mellett a projekt részét képezték. A fejlesztések szaladatlanul haladnak napjainkban is.

Befektetett pénzügyi eszközök:

Ide tartoznak az egyéb tartósan adott kölcsönök és az épület bérleti díjra kapott kauciók is. Ez a záróegyenleg, a két évet tekintve 6 961 E Ft-os csökkenést takar az évek előrehaladtával.

Készletek:

Az anyagok, a késztermékek, az árúk, befejezetlen termelés és félkész termékek tartoznak a készletek kategóriájába. „A készletek olyan anyagi javak, melyeket egy szervezet azért halmoz fel, hogy a jövőben azokat az igényelt intenzitásokat megfelelően felhasználja” – Szegedi Zoltán: Logisztika-menedzsment

A 2020. év zárásakor 3 386 043 E Ft volt a készletek értéke, mely 2021-re 5 965 375 E Ft-ra növekedett, a készletek belül az anyagoknak a növekedése volt a legszámottevőbb, amely 2 404 948 E Ft-ról 4 396 866 E Ft-ra emelkedett, ez jól mutatja a piacon levő kiszámíthatatlan helyzetet, ami ellen, a vállalatok a készletek felhalmozásával tudnak védekezni, valamint a vállalat oroszlánrészt vállal oroszországi projektek kivitelezésében, amely projektek a kialakult politikai helyzet miatt, felfüggesztésre kerültek. A már legyártott más partnerekhez és a beszállítóhoz sem visszaküldhető anyagokat a cég berraktárban tárolja a Horváth Rudolf Intertransport Kft-nél, így a raktározás helyzete megoldott, viszont igazán költséges.

Vevőkkel szembeni követelések:

A követelések áruszállításból és szolgáltatásból csoportjába tartoznak a vevőkövetelések és a vevői követelések értékvesztése is. 2020-ban a vevőkövetelések 5 970 298 E Ft összegűek voltak, az értékcsökkenés pedig 299 870 E Ft volt, így a 2020. év záróegyenlege 5 670 428 E Ft lett. 2021-ben az értékvesztés 305 822 E Ft-ra növekedett, viszont a záróegyenleg így is 8 046 816 E Ft-ra változott. Mivel a gyöngyösi gyárban főként a projektekkel kapcsolatos gyártások folynak, így érthetően a Társasági projektek kiszámlázása növelte meg a vevőkkel szembeni követelések záróegyenlegét.

Követelések kapcsolt vállalkozással szemben:

Mivel több, mint 70 vállalkozással szemben van a Schneider Electric Hungáriának követelése, így a 3 legnagyobb összegű követelést emelem ki. SE-CEE SCHNEIDER ELECTRIC 2020-ban 2 105 112 E Ft-os tartozást halmozott fel a cégünk felé, ami 2021-re 2 182 139 E Ft, szinte stagnált. A MERLIN GERIN ALES vállalat 1 408 150 E Ft-ról 1 655 934 E Ft-ra növelte a követeléseink számát. Míg a SCHNEIDER ELEVTERIC ESPANA S.A. 1 069 173 E Ft értékű

kötelezettséget halmozott fel a SEHU felé 2020-ban, amelyet 2021-re 464 530 E Ft-tal gyarapított.

Egyéb követelések:

Ide tartoznak az önkormányzatoknak fizetett adók, a szállítóknak adott előlegek, a vámbetétek stb. A két év záróegyenlege között 104 556 E Ft növekedés tapasztalható, a 2021. év végére így 182 892 E Ft lett az egyéb követelések záró egyenlege. Az évben tapasztalható hátrányos piaci helyzet miatt sok szállító likviditási problémákkal küzdött, a folyamatos ellátás érdekében ezért több előleget fizetett a cég.

Saját tőke:

A jegyzett tőkét, tőketartalékot, eredménytartalékot és az adózott eredményt érdemes vizsgálnom ebben a pontban. A jegyzett tőke, az eredménytartalék és a tőketartalék összege mind a két év végén megegyező mértékű. Az adózott eredmény a következőképpen alakult a 2021-es évben: A nyitóegyenleg 6 059 387 E Ft, mely a záróegyenlegnél 1 734 701 E Ft-ra módosult, a saját tőke tehát összeségében 431 686 E Ft értékű csökkenésen ment keresztül a 2021. évben.

Céltartalékok:

Itt esetünkben a két legjelentősebb összeggel bíró pontot emelem ki, ami pedig a ki nem fizetett prémiumra képzett céltartalék és a termék visszahívás és garancia. Az előbbire a 2021-es évben plusz 395 884 E Ft lett elkülönítve, míg az utóbbinak 16 521 E Ft-tal csökkent az értéke.

A céltartalékok nyitómérlege 886 231 E Ft-ról 1 351 488 Ft-ra növekedett, ami egy 465 257 E Ft-os növekedést jelent a 2021-es évet tekintve, a 2021-es év során a Schneiderben nőtt a létszám és ezek által a munkabérek és a bónuszok mértéke is megnövekedett, amely hatással van erre a mutatóra.

Szállítókkal szembeni kötelezettségek:

Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból. A nyitómérleg 4 311 847 E Ft, a záró pedig 6 098 316 E Ft. A kötelezettségek megnövekedése nem előnyös a vállalat szempontjából, esetünkben 1 786 469 E Ft-os növekedés tapasztalható. „A covid hatására sok alapanyag hiánycikk lett, ami miatt a Társaság a megszokottnál többet készletezett be, és amit lehet kapni, azok nagyon megdrágultak. Ez a két oka van annak, hogy 2021-ben magasabb lett az évvégi nyitott szállítói állomány.” – SEHU kiegészítő melléklet

Rövid lejáratú kötelezettségek más vállalkozással szemben

Azokat a kapcsolt vállalkozásokat emelem ki melyeket a követeléseknél is feltüntettem. A BOISSIERE FRANCE vállalkozásnak a Schneider E. 4 875 194 E Ft-tal tartozott a 2020-as év zárómérlegének készítésekor, ami a 2021-es év végére 12 285 838 E Ft-ra növekedett. A SE-CEE SCHNEIDER ELECTRIC felé számolt kötelezettség, 6 770 684 E Ft volt a nyitómérleg szerint, amely a zárómérleg készítésére 7 768 336 E Ft-ot mutatott. A MERLIN GERIN ALES felé irányuló kötelezettségek kisebb mértékűek az előzőektől, de itt is több tartozás lett a 2021-es zárómérleg esetében, a 90 923 E Ft-os növekedés miatt 329 538 E Ft lett a mérleg zárása.

A jelentős növekedésekre az árfolyamok növekedése és a megrendelt termékek mennyiségének a növekedése adhat választ, valamint a B.F. céggel szemben a „cash pooling” is felmerül. A BNP Paribas céggel született 3 oldalú megállapodás értelmében a S.E. napi záróegyenlegei rendszerint átutalódnak a B.F. számlájára.

Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek:

Ide tartoznak az utólag adott engedmények, vevői bónuszok, vevői túlfizetések, a szállítói garanciák és az általános forgalmi adó is. A 2 legszámottevőbb tényező a Schneider mérlegében az egyéb kötelezettségek között az utólag adott engedmények és az általános forgalmi adó. Az utólag adott engedmények a nyitómérlegkor 454 736 E Ft volt, a zárómérleg esetében 658 427 E Ft-ra emelkedett, ezek értéke tartalmazza azokat az eseteket, amelyek az év végéig nincsenek rendezve, kifizetve. Az általános forgalmi adó esetében 432 085 E Ft a 2020-as év zárómérlege, amely 2021-re 537 597 E Ft lett, itt a jelentős növekedés okozója, a kimenő áfa megnövekedett állapota.

Export értékesítés részletezése földrajzi régiók szerint:

Franciaország, Spanyolország, Németország, Nagy-Britannia, Hollandia, Svájc, Belgium és az Orosz föderáció értékei a legszámottevőbbek. A francia növekedés fő tényezője, hogy vannak olyan termékcsoportok, ahol drasztikusan nőtt a kereslet a 2021-es év alatt, számszerűsítve 11,6 Milliárd Ft-ról csaknem 15 milliárdra növekedett. A Spanyolországi értékesítés 3,7 Milliárdról 4,5 Milliárdra nőtt, a német projektek 2021 végére 2,5 Milliárdra emelkedtek, ami több mint fél milliárddal több a nyitómérleghez képest. A legnagyobb növekedések közé pedig még Belgium sorolható, ahol 1,7 Milliárd Ft-ról 2,6 Milliárdra ugrott az értékesítések bevétele. A svájci rendelések számának a kicsiny csökkenése és a rendelt termékek előző évtől való eltérése okán a több mint 1 milliárdos 2020-as bevétel 2021-re 4,8 milliárdra csökkent. A Hollandiába történő értékesítések összege mindkét évben az 1 milliárd körül mozognak.

A gyöngyösi Produx gyár nagyszintű projektek részesíti előnyben, ezek a francia és német megrendeléseknél különösen igazak. Az értékesítési koordinátor társaimmal rendszerint a projektek mérnökeivel tartjuk a kommunikációt, hogy minden zavartalanul történjen a gyártás során, a design csapata pedig hozzájárul a katalógusban nem szereplő, különleges, egyedi gyártású speciális termékek kivitelezésében, tervezésében.

Belgiumba az ESS egység költségeit számlázza a Társaság tovább és 2021-ben tovább nőttek a költségek, így a tovább számlázás mértéke is megnövekedett. Oroszországba a Zegi gyár projecthez kapcsolódóan értékesít a vállalt. A megállapodások alapján nem volt olyan készütségi szinten a project, hogy akkora volumen tudott volna a Társaság kiszámlázni, mint 2020-ban.” – (SEHU – kiegészítő melléklet) Azonban véleményem szerint ez az arány 2022-ben drasztikusan megnövekedett ugyanis, ahogy a politikai helyzet engedte, apránként kiküldésre kerültek a fennmaradó rendelések, a transzportok teljes zárja az év végén alakult ki, így egy pár autó kénytelen volt a termékekkel visszafordulni.

Az összes külföldi országba történő értékesítés mértéke a nyitómérlegkor 35 414 541 E Ft volt, ami 41 431 431 E Ft-ra növekedett a 2021-es év végére, ami 6 016 890 E Ft-os növekedést mutat a 2021-es évre. Legalább ilyen mértékű növekedés az idei üzleti évben is várható, véleményem szerint akár sokkal nagyobb növekedés is megfigyelhető lesz ugyanis a SEHU már az év ¾-nél elérte a kitűzött célokat az idei évre, ami már önmagában tisztességes növekedést jelentett volna, azonban az év utolsó részében is maximum kapacitáson kellett működnie a gyárnak és a rendelések elkészítésére vállalt időket is folyamatosan ki kellett tolni annyi megrendelés és projekt érkezett.

Összegzés

Nagyon hasznosnak érzem az ebbe a záródolgozatba fektetett munkát, hiszen mindennapi élet mellett most más szemüvegen keresztül vizsgáltam a gyakorlati-munkahelyemet. Látom a mindennapokban egy multinacionális vállalat szerepét a világpiacon, hiszen a sales-en minden partnerországgal valamilyen kontaktba kerülök, de természetesen a saját országaimmal vagyok a legjobban kapcsolatban. 2023.04.26.-án további országokkal bővült a portfólióm, az általam kezelt országok Szlovákiával, Belgiummal, Csehországgal, Brazíliával és Kanadával bővültek, nagyon öröömre. A szakmai gyakorlatom és az augusztustól kezdődő diákmunkám megalapozza a jövőmet, a tanulmányaimat mindenképpen folytatni szeretném alapképzésen, valamint a munkaerő piacon is mindenféleképpen a versenyszférában szeretnék maradni, ha felajánlják akkor egyértelműen a jelenlegi vállalatomnál képzelem el a jövőmet.

Ábrajegyzék

1. ábra – SWOT elemzés	15
2. ábra - tárgyi eszközök elhasználódási foka	16
3. ábra - befektetett eszközök aránya	17
4. ábra - forgóeszközök aránya	17
5. ábra - készletek aránya	17
6. ábra - aktív időbeli változások aránya.....	18
7. ábra - tőkeszerkezet mutató	18
8. ábra - vagyonszerkezeti mutató.....	18
9. ábra - stabilitási mutató	18
10. ábra - Likviditási mutató és a Gyors likviditási mutató	19
11. ábra - Jövedelmezőségi mutatók	20
12. ábra - Tárgyi eszköz tulajdonlás.....	20
13. ábra - saját tőke aránya.....	20
14. ábra - idegen tőke aránya.....	20
15. ábra - Tárgyi eszközök aránya.....	21

Irodalomjegyzék

1. Szegedi Zoltán – Prezenszki József: Logisztika-menedzsment
2. SEHU kiegészítő melléklet a 2017. december 31-én végződő évre
3. SEHU kiegészítő melléklet a 2018. december 31-én végződő évre
4. SEHU kiegészítő melléklet a 2019. december 31-én végződő évre
5. SEHU kiegészítő melléklet a 2020. december 31-én végződő évre
6. SEHU kiegészítő melléklet a 2021. december 31-én végződő évre
7. SEHU 2017. január 01. - 2017. december 31. időszakra vonatkozó általános üzleti évet záró éves beszámoló
8. SEHU 2018. január 01. - 2018. december 31. időszakra vonatkozó általános üzleti évet záró éves beszámoló
9. SEHU 2019. január 01. - 2019. december 31. időszakra vonatkozó általános üzleti évet záró éves beszámoló
10. SEHU 2020. január 01. - 2020. december 31. időszakra vonatkozó általános üzleti évet záró éves beszámoló
11. SEHU 2021. január 01. – 2021 december 31 . időszakra vonatkozó általános üzleti évet záró éves beszámoló
12. Schneider Electric honlapja
13. Wikipédia – Schneider Electric
14. E-beszámoló hivatalos honlapja:

https://e-beszamolo.im.gov.hu/oldal/kereses_megjelenites?b=AhqEv2DH1pqNSiOdfGTQDA%3d%3d&so=2&o=XsDe4EGFaGEBhsiBFcEyNA%3d%3d

Nyilatkozatok:

NYILATKOZAT

a záródolgozat¹ nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Szecskő Szintia
A Hallgató Neptun kódja: KGZ58K
A dolgozat címe: A Schneider Electric Hungária ZRT., a PRODAX gyáregység bemutatása
A megjelenés éve: 2023
A konzulens tanszék neve: Dr. Réthy István - Agrármenedzsment és Vezetéstudományi Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott záródolgozat² egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, s az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

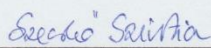
Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a Záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkor szellemi tulajdonkezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitóri rendszerébe.

Kelt: 2023 év április hó 25 nap


Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

KONZULTÁCIÓS NYILATKOZAT

Szeckő Szintia (hallgató Neptun azonosítója: KGZ58K) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot¹ áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot a záróvizsgán történő védeésre javaslom / nem javaslom².

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*3}

Gyöngyös, 2023. április 26.

D. R. Nagy István

Belső konzulens

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

³ A megfelelő aláhúzendő.

Mellékletek:

Pozíciómhoz kapcsolódó gazdasági folyamat:



Tárgyi eszközök elhasználódási foka:

2019	2020	2021
43,06%	43,15%	46,63%

Befektetett eszközök aránya:

2019	2020	2021
25,79%	25,22%	23,24%

Forgóeszközök aránya:

2019	2020	2021
73,10%	71,63%	73,69%

Készletek aránya:

2019	2020	2021
11,49%	10,41%	15,21%

Aktív időbeli változások aránya:

2019	2020	2021
1,11%	3,15%	3,07%

Tőkeszerkezet mutató:

2019	2020	2021
0,28%	0,25%	0,18%

Vagyonszerkezet mutató:

2019	2020	2021
0,35%	0,35%	0,32%

Stabilitási mutató:

2019	2020	2021
0,55%	0,52%	0,37%.

Likviditási
mutató:

2019	2020	2021
1,00%	0,95%	0,94%

Gyors likviditási mutató:

2019	2020	2021
0,84%	0,81%	0,75%

Eszköz arányos árbevétel:

2019	2020	2021
2,36%	2,14%	2,07%

ROE - a sajáttőke arányos megtérülése:

2019	2020	2021
0,31%	0,36%	0,31%

ROA - az eszközarányos nyereség:

2019	2020	2021
0,06%	0,07%	0,04%

Tárgyi eszköz tulajdonlás:

2019	2020	2021
79,44%	74,46%	62,12%

Saját tőke arány:

2019	2020	2021
20,38%	18,63%	14,35%

Idegen tőke
aránya:

2019	2020	2021
73,27%	73,27%	78,36%

Tárgyi eszközök aránya:

2019	2020	2021
25,56%	24,64%	22,83%

Immateriális javak, tárgyi eszközök:

2019	2020	2021
16 917 597 E Ft	19 081 162 E Ft	21 032 467 E Ft

Készletek:

2019	2020	2021
3 198 616 E Ft	3 386 043 E Ft	5 965 375 E Ft

Vevői

követelések:

2019	2020	2021
5 932 558 E Ft	5 670 428 E Ft	8 046 816 E Ft

Aktív időbeli elhatárolások:

2019	2020	2021
308 181 E Ft	1 023 130 E Ft	1 204 996 E Ft

Saját tőke:

2019	2020	2021
5 673 206 E Ft	6 059 497 E Ft	5 627 811 E Ft

Céltartalékok:

2019	2020	2021
1 008 032 E Ft	886 231 E Ft	1 351 488 E Ft

Kötelezettségek:

2019	2020	2021
3 368 247 E Ft	4 311 847 E Ft	6 098 316 E Ft

Passzív időbeli elhatárolások:

2019	2020	2021
760 709 E Ft	1 009 225 E Ft	1 508 632 E Ft