

Magyar- Agrár és Élettudományi Egyetem

Károly Róbert Campus

JÁSZ-ABLAK KFT
ZÁRÓDOLGOZAT

IMRE BRIGITTA

FKARQZ

Kereskedelem és Marketing (logisztika) felsőoktatási szakképzési szak

Dr. habil. Hágen István Zsombor
egyetemi docens

Gyöngyös, 2023

Zárodolgozatomat a jászberényi székhelyű Jász-Ablak Kft-ről készítem. Dolgozatom első részében bemutatom a Kft. főbb jellemzőit, a nemzetgazdaságban elfoglalt helyzetét.

A második fejezetben a Kft szervezeti felépítését vizsgálom meg. Ezután a cég korábbi, illetve középtávú fejlesztéseit fogom megnézni. Működési tervét áttekintve két csoportra bontottam folyamatait melyek a szervezet és a termelés, szolgáltatás. Ebben a fejezetben még a kockázatelemzést is megtekintem. A harmadik részben, azaz a szakmai beszámolóban részletezem a munkám során elvégzendő napi feladataimat.

A dolgozat elkészítését megelőzően tanulmányozom a témához szorosan kapcsolódó szakirodalmat, a kapcsolódó jogszabályokat, összegyűjtöm a beszámolók adatait és a nemzetgazdasági ágra vonatkozó információkat is. A téma feldolgozása során egyszerű statisztikai módszereket alkalmazom (táblázatok, ábrák készítése, egyszerű viszonyszámok számítása).

A Jász-Ablak Kft egy helyi családi vállalkozás melynek a célja, hogy az építőipari piacon nagyobb szegmens ki tudjon szolgálni. Tevékenysége 2003-ban kezdődött és azóta folyamatosan növekvő bevétellel termel. Kezdetben még csak belföldi értékesítéssel foglalkozott majd az évek során kiterjesztette külföldre is értékesítését. Kezdetben Lantos István és neje Lantos Istvánné volt a Kft tulajdonosa és vezetője is egyben mostanra még Lantos Anikó illetve Tóthné Lantos Mónika bekerült a vezetők közé.

A cég fő profilja a műanyag termékek gyártása. A nyílászáró piacon nagy előnnyel rendelkezik mivel ezeket a termékeket gyártáson kívül még eladásra is kínálja. Rendelkezik raktárkészlettel a gyakran előforduló méretű termékekből melynek előnye a még gyorsabb vevő kiszolgálás. Mivel a Kft nem csak termékértékesítéssel, hanem szolgáltatásnyújtással is foglalkozik így a felméréstől a beépítésig a teljes folyamatban részt tud venni. Ez a többi céghez képest azért jelent előnyt, mert nem szükséges több vállalkozót keresni egy nyílászáró csere miatt ezzel megkönnyítve a fogyasztók kiszolgálását.

Emberi erőforrásait tekintve a cég 2021-ban 30 fő fizikai alkalmazottak és 12 fő szellemi munkást foglalkoztat. Bevételeit tekintve évről-évre növekvő tendenciát mutat. 2017-ben fejlesztési hitellel élt a vállalkozás melyet 2020-ra ki is fizetett tehát anyagi problémái nincsenek.

A covid-19 járvány a céget számottevően nem befolyásolta így a járvány idején is megbirta tartani stabilitását.

A vállalatot 2003-ban alapította Lantos István (75%-kal) és felesége Lantos Istvánné (25%-kal), székhelye Jászberényben található. A társaság tevékenységi köre épületasztalos-ipari termékek gyártása. A vállalkozás székhelye Jászberény Csákány utca 1 szám alatt

található ezen felül rendelkezik még egy telephellyel mely ugyanúgy Jászberényben található viszont az a főút mentén a Kossuth Lajos út 65 szám alatt van. Termékeik: műanyag nyílászárók: ablakok és erkélyajtók, bejárati ajtók árnyékolástechnikai termékek: redőnyök, reluxák, szalagfüggönyök, szúnyoghálók egyéb termékek: párkány, takaróléc, résszellőző. Szolgáltatások: felmérés, egyeztetés, igények megbeszélése, beépítés kiszállítás

Versenytársakat tekintve a Jász-Ablak Kft-nek elég sok konkurens cége található. Az első az Aranyablak Kft mely Jászberényben található. Megyei szintet tekintve Jászárokszálláson a Zentai Ablak Kft, Szarvas-Ablak míg Heves megyében a Heves-Therm Kft, Silver-Ablak Kft illetve a Berg System Kft. Bár a piacra új versenytársak léptek be, a Jász-Ablak Kft. megtartotta versenyképességét és nem csökkent a piaci befolyása.

A vállalkozás pénzügyi helyzete dinamikusnak mondható a folyamatosan növekvő mérlegfőösszeg is ezt mutatja, hiába csökken a foglalkoztattak száma. Mérlegfőösszege 2019-ről 2020-ra 4,6%-ot nőtt majd 2021-re 33,58 %-os emelkedés látható. Értékesítését tekintve elsősorban Magyarországra irányul folyamatos növekedés mellett. 2019-ről 2021-re 39,76%-os növekedés látható az árbevétel alapján. A külföldi értékesítést tekintve 2019-ben volt a legmagasabb viszont 2020-ban a legalacsonyabb a 3 év értékét vizsgálva ez stagnáló adat.

A vállalat felépítését tekintve a hierarchia rendszer legfelső szintén a tulajdonos áll, azaz Lantos István. A cég rendelkezik még két vezetővel az egyik az irodavezető ő a szellemi alkalmazottakat a másik személy az üzemvezető ő pedig a fizikai alkalmazottakért felelős. A mindennapi döntésekben illetve folyamatokban ők vesznek aktívan részt. Az üzemvezető illetve az irodavezető feladata nem csak az újonnan érkezendő munkaerő kiválasztása, hanem a vállalatnál dolgozó személyek feladatainak meghatározása és nyomon követése is. Amennyiben észleli, hogy valakinek az adott terület képességeinek nem alkalmas új munkafeladatok meghatározása, hogy ne keletkezzen sem a gyártásban sem pedig az adminisztrációs részben hiba, mellyel a későbbiekben a hírnevét rombolná a vállalat.

A vállalat saját géppark segítségével végzi gyártási folyamatait. Ennek nagy előnye, hogy kevesebb haszonnal értékesítheti termékeit, mint egy forgalmazó cég. Távolsági tervei között szerepel a Kft irodahelyiségének megújítása, korszerűsítése illetve bemutatótermének megnagyobbítása. A Kft jelenleg nagyobb részt a belföldi értékesítésből maximalizálja, profitját tervei között szerepel, hogy export értékesítését bővítse a jövőben

A cég 2017-ben egy nagyobb volumenű beruházást hajtott végre melynek összege 94 millió forint. Ezt a beruházást egy 45 millió forintos hitellel a fent maradó összeget pedig saját finanszírozásból valósították meg. 2020-ra teljesen rendezte adósságát

Jelenleg a cég kiegészítő termékeit nem gyártással, hanem megrendeléssel teljesíti így a beszerzési költség sokkal magasabb. Ez azt eredményezi, hogy a piaci áremelés hatására a Kft-nek is folyamatosan más díjszabást kell alkalmaznia.

Fejlesztési javaslatként említeném meg, hogy több munkaerő alkalmazását javasolnám a gyártási idő csökkentése érdekében. Nyári időszakban a vállalat 4-5 hetet szab meg a rendelés teljesítésére, amiben nincs benne a beépítés csak a gyártási folyamat.

A szervezeti folyamat első állomása az alapanyag beszerzés. A következő lépcsőfok az adminisztrációs folyamatok. Ezen a területen zajlanak a megrendelések kezelése, árajánlatok elkészítése és hogy a legyártani kívánt termékhez minden alapanyag rendelkezésre áll. Ezután következik a gyártás folyamata. Az elkészült termékeket rövid ideig raktározza a cég, mert gyorsan értékesítésre kerül a sor mivel egyedileg megrendelt termékekről van szó. Amennyiben nem a megrendelő gondoskodik az áru átvételéről abban az esetben a vállalkozás saját gépjármű parkja segítségével a beépítés helyére szállítja a nyílászárót, ahol megtörténik a beépítés.

A termelés első fázisa ott kezdődik, mikor a vevő eljön, a céghez és kikéri, az árajánlatot majd azt aláírásával elfogadja illetve a végösszeg 50%-ának előlegével kifizeti. A vállalkozás lehetőséget biztosít olyan szolgáltatásra, ahol a felmérést munkatársunk végzi, el ebben az esetben a helyszínen lemérik a szükséges méreteket, aztán elkészítik, az árajánlatot. Megrendelés után bekerül a terv a termelésbe. Amennyiben teljesen egyedi termék gyártására kerül, sor abban az esetben a szükséges alapanyagok beszerzése elkezdődik. Amennyiben minden alapanyag rendelkezésre áll megkezdődik a gyártás folyamata.

A Kft SWOT-analízisét vizsgálva megállapítottam, hogy rendelkezik számos erősséggel például a személyre szabott rugalmas gyártás, a stabil pénzügyi helyzet, ügyfélközpontúság. Legfőbb gyengeségnek említeném az egyedi árképzést mely idő és energia igényes. Külső tényező csoportjából a legnagyobb veszély az új versenytársak belépése a piacra illetve a munkaerőhiány

Munkaköri leírásom alapján az alábbi feladatokkal segítem a vezetőséget mindennapjait. A cég pénzügyi és számviteli szabályzatainak naprakészen tartása. Pénztár napi egyenlegének nyomon követése és a banki adatok könyvelése. Számláink pénzügyi teljesítésének ellenőrzése. Számviteli politikában foglaltak betartása; eredményoptimalizálás: évvizsgálóban való segédkezés. A felmerülő hibák javítása, illetve rendbe hozatala. Előző évi könyvelési anyagok irattárba való elhelyezése a belső rendszernek megfelelően. Tárgyi eszközök értékcsökkenési kártyáinak a vezetése. Leselejtezett eszközök nyilvántartásának vezetése.

A cégvezetés rendszeres és eseti tájékoztatása a cég pénzügyi helyzetéről. Havi nyilvántartások készítése. Írásbeli dokumentumok, iratok, levelek előállítása, szerkesztése, sokszorosítása, továbbítása pl.: fizetési felszólítás, egyenlegközlő. Számítógépes adatbeviteli feladatok végzése. Egyedi megállapodás alapján viszonteladók részére egy meghatározott forgalom elérése esetén úgynevezett kompenzációt kapnak, ehhez el kell készíteni a szükséges dokumentumot.

Az ellátott terület által meghatározott kapcsolattartási feladatok végzése. Munkám során nem csak a vevőkkel, hanem beszállítóinkkal is folyamatosan kapcsolatot kell létesíteni.

Nyilvántartások, adatbázisok vezetése, kezelése, hivatalos levelezés. Adatok, információk gyűjtése, rögzítése, válogatása, osztályozása, nyilvántartása és iktatása: A beérkezett számlák szortírozása először vevő és szállító csoportokra. Amint ez készen van, következik ezek, csoportok tovább bontása átutalás és készpénzes számla alapján. Miután külön csoportosítva vannak, a számlák következik ezek sorszámozása, iktatása, illetve a könyvelő programba való felkontírozása.

Az optimális tárolási készletnagyság kialakítása, a termékválasztás és szolgáltatási normák meghatározása: A számlák könyvelése után a szállító számlák egy úgynevezett alapanyag táblázatba kerülnek rögzítésre, ahol nyilvántartjuk a rendelési anyagokat, illetve a megrendelt termék árait. Ennek segítségével a piaci árak aktualizálása történik, illetve a havi leltár elkészítése is egyszerűbb feladat. A beszállító partnereink által közölt áremelések figyelemmel kísérése és saját áraink felülvizsgálata. A felmerülő korrigálás a vezetőséggel egyeztetve történik. Az újonnan alkalmazandó árlistáról az állandó partnereinket e-mail, postai levél vagy esetlegesen telefonon értesítenem kell.

A megrendelések ellenőrzése nyomon követése a termelési folyamatokban. Egyeztetés a megrendelővel az áru elhelyezéséről, átvételének körülményeiről. Sok esetben tapasztalható, hogy a megrendelt termék vagy termékek súlya több száz kilogramm is lehet ilyenkor a megrendelővel való egyeztetés során nem csak az időpontot és a helyszín kerül egyeztetésre, hanem külön a figyelmet is fel kell hívni, hogy a gépjárművezető egymaga nem képes lepakolni ezért biztosítson még személyi erőforrást, akik ebben segíteni tudnak.

Az áru logisztikájának megvalósítása a vevő irányába: az elkészült termék kiszállítása előtti belső folyamatok kommunikálása. A megrendelés leadás időpontjában a megrendelőnek lehetősége van szállítási időintervallumot megadni, melyet a kiszállítás előtt figyelembe kell venni. Ezen kívül a céggyűjtő fuvarozással szállítja ki a termékeket, így a szállítás leszervezése idő igényesebb viszont költségkímélőbb. Ebben a folyamatban az elkészült termékek kiszállítási helyeit megvizsgálva kell meghatározni, hogy az autó melyik nap melyik helyszínen

pakol le. Általában ezek összekészítése az egymáshoz közeli megrendelők határozzák meg. A megrendelt termék darabszámát és méreteink alapján kerül sor a szállító jármű kiválasztására.

Vevői reklamációk kezelése általában számla probléma okán alakul ki. Sok esetben az ügyfél későbbiekben szeretné a számlát felhasználni viszont a megrendelés idején nem volt elég körültekintő így az elkészült számlán pontatlanul szerepel a partner neve esetleg címe. Mivel igyekszünk a legjobb kiszolgálás érdekében vevőinket nem elveszíteni és jó hírnevet őrizni ezért ezeket a reklamációkat a lehető leghamarabb és legjobb megoldással kell megoldani. Ilyenkor sor kerül a számla helyesbítésére.

Meghatározott területen ügyintézési feladatok ellátása. Általános és adott területhez kapcsolódó ügyviteli feladatok elvégzése. Ellenőrizni szükséges, hogy a részünkre kiállított számlán szereplő megrendelt termékek hiánytalanul megérkeztek hozzánk. Ezt a szállítólevél segítségével végezzük. Raktáros kollegánk az átvett árut megjelöli, ami pedig nem érkezett meg és a szállítólevélen szerepel, arról szól így a szállítóval egyeztetve még időben javításra kerül a számla vagy pótolva a hiányzó alapanyag. Ezáltal részünkre azok az alapanyagok vannak feljegyezve, illetve kifizetve, ami a telephelyünkre be is érkezett.

Feladataim sokrétűek viszont az évek során sikerült már beleszoknom így nem okoz nagy nehézségek ezeknek megfelelni és mindent a lehető legpontosabban elkészíteni. Van ezek közül olyan, ami csak évente egyszer kerül elő viszont a többségével napi illetve heti rendszerességgel foglalkozni kell.

Véleményem szerint a növekvő infláció hatásának eredménye, hogy a vállalatnál csökken a megrendelések száma. Az első negyedévben 400 ajánlattal kevesebb készült el a korábbi évhez képest. Ezen kívül csökkent a háztartások támogatásának igénybevételi lehetőségei is. Növekednek a hitel kamatok, illetve a felújításra felvehető kölcsönök drágultak. A háztartások kiadásai növekedtek, mint az energiaárak, mint pedig az élelmiszer árak tekintetében is. Ezen kockázatok hatására visszafogottabban vásárolnak a fogyasztók.

A vállalkozás jövőbeli célja, hogy még nagyobb számban tudja a fogyasztói igényeket kielégíteni illetve nagyobb piaci szegmens tudjon magáévá tenni. Ez ügyben a cég már két üzletkötői személyt kezdett el alkalmazni melyek akár a Dunántúli régiókban is felkeresik az építési területeket. Ezen felül marketing reklámjában is újdonságot vezetett be. Már nem csak a helyi rádióban illetve újságban hirdeti magát, hanem kiterjesztette területét megyei szintre illetve szórólapokat kezdett el osztogatni.