

GTK

MISKOLCI EGYETEM

# **Pénzügy-számvitel-statisztika füzetek II.**

## **2016**

GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

MISKOLCI EGYETEMI KIADÓ • 2017

PÉNZÜGY-SZÁMVITEL-STATISZTIKA FÜZETEK II.  
2016



**PÉNZÜGY-SZÁMVITEL-STATISZTIKA  
FÜZETEK II.  
2016**



Miskolci Egyetemi Kiadó  
2017



## TARTALOMJEGYZÉK

### ***Bozsik Sándor:***

A közép-kelet-európai országok bankrendszerének mérlegalkalmazkodása a pénzügyi válság kitörése után.....	7
--	---

### ***Füredi-Fülöp Judit–Pál Tiborné–Várkonyiné Juhász Mária:***

Pénzügyi jogszabálmódosítások alkalmazhatósági nehézségei a gyakorlatban .....	20
--	----

### ***Jakkel Vivien:***

A nemzetközi számviteli standardok oktatása.....	28
--	----

### ***Kovács Levente:***

A bankadó változásai.....	38
---------------------------	----

### ***Musinszki Zoltán:***

A kölcsönös szolgáltatások helye és szerepe az önköltségszámítási szabályzatban .....	52
---	----

### ***Katits Etelka–Szemán Judit:***

A magyar vállalati szektor tőkeszerkezetének elemzése 1993–2014 között a TOP 5000 adatbázis alapján .....	65
--	----

### ***Varga József***

A magyarországi adószervezet átalakításának aktuális kérdései.....	81
--	----

### ***Al-Maaitan Nebal:***

Income Generating Program: Comparison among Twelve Cases Studies .....	88
--	----

### ***Marmilova Jekaterina:***

Tax Incentives for Promoting R&D Activities.....	98
--	----



# A KÖZÉP-KELET-EURÓPAI ORSZÁGOK BANKRENDSZEREINEK MÉRLEGALKALMAZKODÁSA A PÉNZÜGYI VÁLSÁG KITÖRÉSE UTÁN

**BOZSIK SÁNDOR**

egyetemi docens,  
Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar,  
3515 Miskolc, Egyetemváros  
pzbozsi@uni-miskolc.hu

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*A világ fejlett részén 2008-ban és utána végigsöprő pénzügyi-gazdasági válság a közép-kelet-európai bankrendszerekre is hatást gyakorolt. Ez nem is meglepő, mivel a válság több ponton is hatott a vizsgált nemzetgazdaságokra. Egyrészt a kelet-európai bankok jelentős része nyugat-európai bankok tulajdonában volt, az anyabankok portfólióromlása miatt a leánybankok gazdálkodása is nehezebbé vált. (TRESSEL, 2010) Jelen cikk a térségbeli országok bankrendszerének mérlegalkalmazkodását vizsgálja a válság idején és a válság után. A kelet-közép-európai országok bankrendszerének mérlegalkalmazkodásánál egy sajátos észak-déli megosztottság figyelhető meg, akik között a választóvonal sajnos Magyarország északi határán van. A hitelállomány alakulását válság idején elsősorban a GDP alakulása, a hitel-betét mutató válság kirobbanása-kori értéke, valamint a szuverén adósbesorolás bizonytalansága magyarázza elsősorban. A válság utáni hitelállomány-változás viszont elsősorban a rossz hitelállomány alakulásának és a hitel-betét mutató alakulásának a függvénye. Magyarország minden szoros kapcsolatot mutató változópár esetében „vonal alatti” ország, azaz a hitelállomány csökkenésének a mérlegalkalmazkodást magyarázó elméleti változók mellett specifikus okai is lehetnek.*

## **1. BEVEZETÉS**

A világ fejlett részén 2008-ban és utána végigsöprő pénzügyi-gazdasági válság a közép-kelet-európai bankrendszerekre is hatást gyakorolt. Ez nem is meglepő, mivel a válság több ponton is hatott a vizsgált nemzetgazdaságokra. Egyrészt a kelet-európai bankok jelentős része nyugat-európai bankok tulajdonában volt, az anyabankok portfólióromlása miatt a leánybankok gazdálkodása is nehezebbé vált. (TRESSEL, 2010) Az anyabankok forrásaira már nem számíthattak és 2011-től kezdve több, állami konszolidáción átesett anyabank is igyekezett pénzforrásokat kivonni kelet-európai leányaiból. Másrészt több kelet-közép-európai országban is megfigyelhető volt a könnyelmű hitelezés, ami miatt a helyi portfólió minősége is romlott. A portfólióromlás miatt a kockázatvállalási hajlandóság is visszaesett, ami a hitel-feltételek szigorítását vonta maga után. Harmadrészt a pénzügyi válságot követő gazdasági válság hatására a potenciális hiteladósok köre is szűkült. A kihelyezett hitelek csökkenésének negyedik lehetséges oka az állami gazdaságpolitika beavatkozása volt. A pénzügyi válság tanulságainak levonása után a bankfelügyeleti szabályok (Basel III) szigorodtak, ezen felül a kelet-európai országok túlnyomó többsége külön adókat is kivetett a bankokra. A magyar bank- és biztosítási szektort terhelő különadó nagysága 2010-ben 40, 2011-ben 35, 2012-ben 34 milliárd Ft-ot tett ki, ezután lényegesen, 2013-ban és 2014-ben 1-1 milliárd Ft-ra csökkent (KENYERES–VARGA 2016).

A pénzügyi válság mindazonáltal eltérő mértékben érintette az egyes közép-kelet-európai országokat, és jelen tanulmány éppen azt igyekszik feltárni, hogy az eltérő mértéket milyen tényezők magyarázzák.



## 2. ELMÉLETI HÁTTÉR

A mérlegalkalmazkodás a tőkeáttétel fogalmával függ össze. A tőkeáttétel a finanszírozás szerkezetére utal, nevezetesen a kötelezettségek és a saját tőke arányát mérjük. Több mérőszáma létezik, mi a bankok esetében az összes eszköz/saját tőke arányt értjük alatta (BURKE, 2015).

Mérlegalkalmazkodáson azt értjük, hogy az egyes gazdasági ciklusokban a vállalkozások változtatják a tőkeáttételüket (PÁL–VÁRKONYINÉ–FÜREDI, 2015). Fellendülés idején, mikor a nyereség magas, és a vállalati beruházások finanszírozására a vállalkozásoknak hitelre van szükségük, a tőkeáttétel növekszik. Recesszió idején a vállalatok eredményessége csökken és a céljuk a fix (bevételektől független) költségeik csökkentése. Mivel a kamat is egy ilyen fix költség, a költségek csökkentése érdekében a vállalatok a hitelek visszafizetésére és a tőkeáttétel csökkentésére törekednek.

A Közgazdasági Szemlében megjelent tanulmány szerint: „Mérlegalkalmazkodásról beszélünk, ha a gazdaság szereplői a változó gazdasági körülmények miatt úgy ítélik meg, hogy eladósodottságuk túlzott mértékűvé vált, és aktuális döntéseiket úgy hozzák meg, hogy adósságukat le tudják építeni, vagyonmérlegüket át tudják rendezni, ki tudják igazítani. A mérlegalkalmazkodás tehát legtöbbször az adósságkezelés szinonimája.” (KISS–SZILÁGYI, 2014; 955. o.) A szerzők szerint a bankok esetében ez a következőképpen megy végbe. A kirobbanó pénzügyi válság (sok rossz hitel) miatt a bankok tőkeáttétele megnő, mivel a veszteségeket a saját tőke terhére kell leírni. Mivel a válság körülményei között a tőkenövelésnek korlátai vannak (nincs nyereség, magánbefektetők félnek banki részvényekbe és kötvényekbe fektetni), a tőkeáttételt csak a hitelek és egyéb kintlévőségek csökkentésével lehet helyreállítani.

Mikroszinten a mérlegalkalmazkodás azt jelenti, hogy a vállalatok az árbevételük csökkentése miatt a költségeik csökkentésére kényszerülnek, ezért igyekeznek a hitelállományukat mérsékelni, hogy a kamatkiadásuk csökkenjen (MUSINSZKI, 2014). Másrészt az alacsonyabb forgalom miatt a forgóeszköz-finanszírozási igényeik is csökkennek, és a beruházási kilátások is romlanak, ami mind a hosszú, mind a rövid lejáratú hiteligényt csökkenti. Makroszinten a bankok oldalán jelentkezik hitelvisszafogás. A recesszió hatására nő a nem teljesítő hitelek állománya, ami csökkenti a bankok saját tőkéjét. A saját tőke csökkenése a hitelek visszafogására kényszeríti a bankokat, hogy a tőkeegyelelti direktíváknak eleget tudjanak tenni. Másrészt a romló hitelállomány miatt a bankok kockázatviselési hajlandósága is romlik, így inkább a nagyobb biztonságot nyújtó befektetések (állampapírok) felé fordulnak a kockázatosabb hitelekkel szemben (DE BONDT, 2002).

A 2007-ben kezdődő gazdasági válság kezelésének egyik tapasztalata volt a bankok fent említett prociklikus gazdasági viselkedése (KOVÁCS, 2014). Miközben a kormányzatok és a monetáris hatóságok deficitnövelés és alapkamat csökkentéssel keresztül igyekeztek növelni az összkeresletet, a pénzügyi szektor magatartása mélyítette a válságot. A bankrendszer a kintlévőségek romló minőségére és a pénzügyi piacon eltűnő likviditásra válaszul a hitelállomány csökkentésébe kezdett, így csökkentve az aggregált keresletet.

A pénzügyi válságot megelőzően a bankrendszerek viselkedése pont fordított volt. A vállalt kockázatra tekintet nélkül növelte a kihelyezései volumenét, ami (különösen az ingatlanpiacon) eszközár buborékok kialakulásához vezetett (KOVÁCS, 2014).

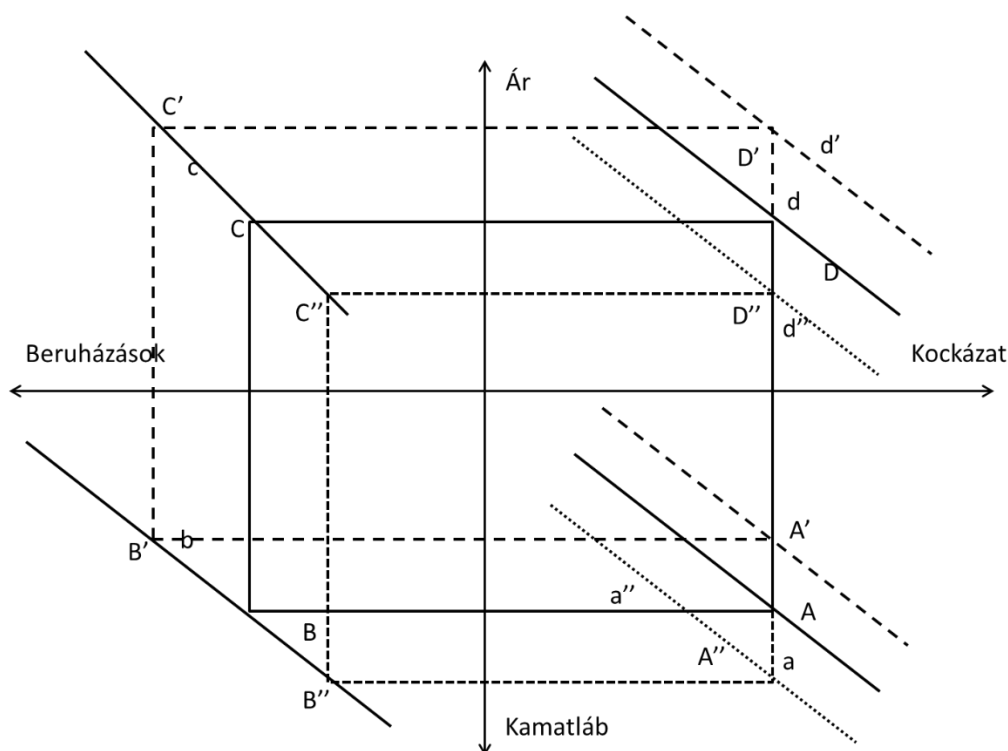
Nézzük meg, hogy elméletileg a hitelezési bumm hogyan vezet eszközár buborékok kialakulásához, és a buborék kipukkadása hogyan vezet a hitelezés visszafogásához (ACHARYA–NAQVI, 2011)!

A modell feltételezése a következő (lásd az 1. ábrán):

1. Minél kockázatosabb egy beruházási ötlet, annál magasabb a hitel kamatlába – „a” egyenes.
2. Minél magasabb a hitelkamatláb, annál kevesebb beruházás valósul meg – „b” egyenes.
3. Minél kevesebb beruházás valósul meg, annál kisebb a beruházási jószág ára – „c” egyenes.
4. Minél kockázatosabb egy eszköz, annál kisebb az ára – „d” egyenes.

A magyarázathoz tekintsük a következő ábrát, ami az eszközár (ingatlanár), a kockázat, a kamatláb és a beruházási szint között az alábbi egyensúlyi állapotban van (vastag egyenes vonal).

Most nézzük az eszközár buborék kialakulását. A bankok alábecsülik a várható kockázatot, ezért az a egyenes jobbra fel eltolódik, és a kamatláb csökken (A-ból A'-be), aminek hatására több hitelt adnak beruházásokra, így a beruházások nagysága B-ből B'-be nő. A növekvő kereslet felhajtja az eszközárakat, így az adott kockázatú eszközök felértékelődnek, az ár-kockázat tengely emelkedik d-ből d'-be. Kialakul az eszközár-buborék, amit a szaggatott vonalú négyzet jelöl.



1. ábra  
Eszközár-buborékok kialakulása  
Forrás: ACAHYA-NAQVI, 2011

Az eszközár-buborék kipukkadása  $D'$ -ből  $D''$ -be viszi az árakat. A csökkenő árak visszavetik a beruházások iránti keresletet  $C'$ -ből  $C''$ -be, a romló hitelfortfólió miatt a reálkamatlábak emelkednek  $B'$ -ből  $B''$ -be. A bankok kockázatelutasítása nő, így ugyanolyan kockázatú hitelt csak magasabb reálkamatláb mellett hajlandók megfinanszírozni ( $A'$ -ből  $A''$ -be).

Következésképpen a modell szerint fellendülés idején a bankok kockázattvállalási attitűdje magas, ami alacsony reálhitelkamatlábhoz, növekvő beruházáshoz, és növekvő eszközárakhoz vezet.

Recesszió idejében pontosan fordított a folyamat. A növekvő kockázatelutasítás csökkenő árakhoz, csökkenő beruházáshoz, magas reálkamatlábhoz vezet.

A folyamat mindkét irányban öngerjesztő. A viselkedési pénzügyek elmélete szerint mindkettőt az emberi pszichológia mozgatja. Fellendülés idején a túlzott önbizalom, recesszió idején a pánik (DE BONDY, 2012).

A bankok hitelállományának gazdasági ciklusokra vonatkozó érzékenységét vizsgálta Takáts és Upper tanulmánya is (TAKÁTS–UPPER, 2013) 39 olyan gazdasági válságot vizsgáltak meg, ahol a válság kitörését megelőzte egy hitelezési buborék kialakulása. Azt találták, hogy a válságot követő kilábalást nem feltétlenül korlátozza a magánszektorban nyújtott hitelek csökkenése. Nem találtak ugyanis korrelációt a válságot követő két év gazdasági növekedése és a hitelállomány/GDP-mutató változása között. A gazdasági fellendülés nagysága szerintük a reálkamatlábától és az államháztartás eladósodottságától függ.

A mérlegalkalmazkodás tehát gazdasági recesszióban természetes. Azonban nem mindegy mekkora a mértéke, és erre tekintettel a szakirodalom megkülönböztet „jó” és „rossz” mérlegalkalmazkodást (BOLOGNA et al., 2014). Jó mérlegalkalmazkodás esetében a bank csak alkalmazkodik a megváltozott gazdasági környezethez, annak érdekében, hogy ne jusson csődbe. Tehát, ahogy csökken a potenciális adósok hitelfelvételi igénye, a bank a felesleges pénzből csökkenti (elsősorban) külső forrásait, így tőke-megfelelése javul, bár jövedelmezősége nyilvánvalóan csökken. Hitelfeltételeit viszont csak annyira

szigorítja, hogy a kockázatos adósokat kiszorítsa a hitelezésből, a hitelképes adósoknak viszont továbbra is rendelkezésére áll.

Rossz mérlegalkalmazkodásról akkor beszélünk, ha a hitelállomány visszaesése elsősorban a növekvő rossz hitelnek köszönhető. Ebben az esetben a hitelállomány visszaesésével együtt a tőkemegfelelés nem javul, sőt tovább romlik. Így a bank arra kényszerül a szabályozói feltételek betartása miatt, hogy a hitelállományát radikálisan fogja vissza, még azon az áron is, hogy a jó hitelképességű vállalatokat sem hitelez meg. Ez viszont tovább mélyíti az adott gazdaságban a recessziót, ami viszont visszahat a rossz hitelek állományára. Egy ördögi kör alakulhat ki, amiből csak állami segítség (a bankok konszolidációja a bankok feltőkésítése, vagy a rossz hitelek kiváltása révén) tudja kiszabadítani a bankokat és a gazdaságot. Ahol viszont az állam hitelképessége is gyenge lábakon áll, ott csak nemzetközi forrásbevonásban lehet(ne) bízni.

### **3. A GAZDASÁGI VÁLSÁG HATÁSA EURÓPÁBAN**

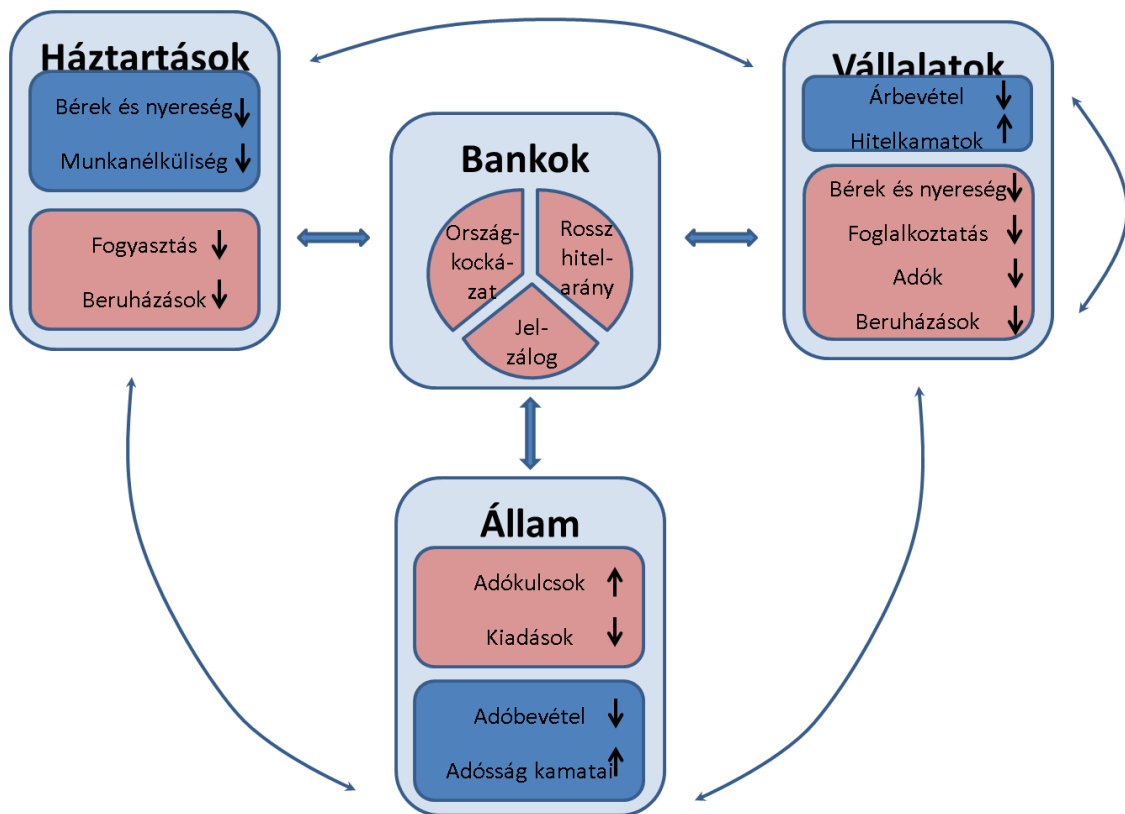
Paradox módon az Amerikai Egyesült Államokban induló hitelválság a legjelentősebb recessziót és hitelállomány visszaesést Európában okozta. Ennek alapvetően két oka volt.

Az egyik az, hogy az európai bankok jelentős veszteséget szenvedtek el a közvetett és közvetlen amerikai befektetéseikkel. A fertőzési hatást vizsgálta az IMF egyik tanulmánya is (CERUTTI–CLAESSENS, 2014). Megállapítása szerint a kínálatoldali tényezőknek (azaz a banktól függő tényezőknek) sokkal jelentősebb szerepe van a mérlegalkalmazkodásban, mint a hitelkereslet csökkenésének. A bankok jellemzően a fertőzési hatás következményeképp szigorítanak a hitelfeltételeiken. Ha vagy ők, vagy anyabankjuk sokat veszített az amerikai hitelkihelyezéseken, akkor visszafogták (vagy anyabankjuk hatására visszafogni kényszerültek) a hitelkihelyezéseiket a hazai piacon is. A fertőzési hatást elmélyítette ezen bankok esetében a külső forrásoktól való függésük is, mivel a válság egyben befagyasztotta a bankközi piacok működését is – likviditási válságot okozva ezzel azon bankok esetében, ahol a hitelállományt nem csak hazai betétekből finanszírozták.

Ezen fertőzési hatást emelik ki a Világbank szakértői is a kelet-közép-európai bankok mérlegalkalmazkodása kapcsán (FEYEN et al., 2014). Minél nagyobb volt ugyanis a bankok külső forrástól való függése, annál inkább csökkent a hitelállományuk annak érdekében, hogy az anyabankjaiknak vissza tudják fizetni ezen forrásokat. A külföldi tőke részaránya nem játszott magyarázó szerepet a mérlegalkalmazkodásban, tehát mindegy volt, hogy a bank hazai vagy külföldi tulajdonban volt-e mindenképpen csökkentette a hiteleit, ha azokat részben külföldi forrásokból finanszírozta.

A másik ok az volt, hogy a bankok válsága mellett néhány európai országban a szuverén adóssággal is baj volt (PIGS országok, Magyarország). Mivel a piacokon nem kaptak finanszírozást, nemzetközi pénzintézetekhez kényszerültek fordulni, akik jelentős megszorító intézkedésekhez kötötték a hitelnyújtást. Így ezen államok nemhogy élénkíteni nem voltak képesek a saját gazdaságukat, de a gazdaságpolitika maga is mélyítette a válságot. Természetesen a szuverén adóssággal kapcsolatos problémák az adott ország bankjainak finanszírozási költségeit is hátrányosan érintették, ezért a mérlegalkalmazkodás különösen súlyos volt azon országok esetében, ahol az államadósság mértékével is gond volt (VAUSE et al., 2012).

Az európai gazdasági válság és a mérlegalkalmazkodás mechanizmusát írja le a 2. ábra (BORNHORST–ARRANZ, 2013), mely a recesszió ördögi körét mutatja be. A jelzálogpiaci buborék kipukkadása csökkenti a jelzálog értékét, ami a bankokat a hitelezés visszafogására ösztönzi minden túlzottan eladósodott szegmensben. A hitelezés visszafogása csökkenti a lakossági beruházásokat és csökkenti a lakossági tartós javakat előállító vállalatok (elsősorban az építőipar és az autóipar) bevételeit. Ezen vállalatok termelésük visszafogására kényszerülnek, ami elbocsátásokhoz és egyéb költségcsökkentő programok bevezetéséhez vezet és csökkenti a beruházási kiadásait is. Ez viszont csökkenti a lakosság jövedelmét, amiktől már a fogyasztási kiadásai is csökkenni kezdenek. A tovaterjedő recessziót a bankok is érzékelik, mégpedig a (tovább)romló hitelportfólió formájában. A hitelezési veszteségek és a várható kockázatok emelkedése miatt a hitelfeltételeiket szigorítják és emelik a hitelkamatokat. A hitelfelvétel tovább csökken negatív módon befolyásolva az egyébként is csökkenő pályán lévő lakossági és vállalati beruházásokat.



2. ábra  
Mérlegalkalmazkodások összekapcsolódása  
Forrás: BORNHORST–ARRANZ, 2013

A fenti helyzet még súlyosabb, ha a válság előtt már az állam is súlyosan el volt adósodva. A recesszió ugyanis akkor csökkenti az állam bevételeit, mikor a kiadásait növelnie kellene a recesszió társadalmi hatásait enyhítendő. A deficit növelése azonban finanszírozási korlátokba ütközik, a banki mérlegalkalmazkodás az államot is sújtja. Sőt a korábbi deficitet most kell csökkentenie. Így a kieső adóbevételek ellensúlyozására adókat kell emelnie, csökkentenie a közkiadásokat, valamint a recesszió mély pontján nagyon alacsony áron kell a forgalomképes állami vagyont értékesítenie. Ez tovább mélyíti a válságot. Ahogy VARGA at al (2014). bemutatja, Mark Carney, a Bank of England elnökének véleménye szerint, ha a bankok továbbra is a „semmiképpen sem veszteni” (heads I win, tails you lose) játszmát folytatják, az a kapitalizmus összeomlásához vezethet. A „heads I win, tails you lose” stratégia szerint a bankrendszer konjunktúra esetén növeli hitelállományát, ezzel jelentős nyereséget realizál, viszont válság idején is bekövetkezik a profit realizálása, mert az állam megmenti a bankrendszert. Ezzel a veszteséget a társadalomra, illetve a társadalom későbbi nemzedékeire hárítja.

A közép-kelet-európai országok A közép-kelet-európai országok szuverén adósság minősítésének és a banki mérlegalkalmazkodás kapcsolata megjelenik Benczúr és Kónya angolul megjelent tanulmányában. (BENCZÚR–KÓNYA, 2015). Eszerint minél jobban nőtt a válság évében egy adott ország CDS felára, annál nagyobb mértékben csökkent a külföldi források mértéke a válság időszakában.

A válság hatására az európai unió országaiban jelentősen csökkent a magánhitelek nagysága (SCHONMAKER–PEEK, 2014). Különösen az általuk perifériának nevezett ország csoportban (Kelet- és Dél-Európa, valamint Írország) volt jelentős a hitelállomány csökkenése. Bankszinten vizsgálódva azt a megállapítást tették, hogy az állami konszolidációra szoruló bankok esetében nagyobb volt a hitelállomány csökkenése, mint a megfelelő tőkehelyzetű bankok esetében. A mérlegalkalmazkodást tehát elsősorban annak tulajdonították, hogy a tőkeállomány csökkenése miatt a bankok a hitelállományok csökkentésére kényszerülnek, ha a szigorodó bankszabályozásnak meg akarnak felelni.

A mérlegalkalmazkodást a hitelfeltételek szigorodásából vizsgálta a Világbank egyik tanulmánya (FEYEN et al., 2012). Megállapítása szerint világszinten az európai feltörekvő piacokon (elsősorban a kelet-európai országok értendők ezen) szigorodtak a legnagyobb mértékben a hitelfeltételek a válság hatására, bár a bankok tőke megfelelése (köszönhetően a jelentős külföldi anyabanki támogatásnak) a mi régióinkban a legmagasabb. Tehát a hitelállomány csökkenését régióinkban nem a tőkehelyzet miatti kényszer indokolta, hanem a gazdasági helyzet egyéb indikátoraival (recesszió, nem teljesítő hitelállomány alakulása, az anyabankok pénzigénye, magas hitel/betét arány) magyarázható.

Az Európai Unióban a válság során megfigyelhető mérlegalkalmazkodást kiváltó tényezőket átfogóan sorolta fel a VOXEDU egyik tanulmánya (FEYEN et al., 2013). A tanulmány az európai mérlegalkalmazkodás három tényezőjét különbözteti meg – pénzügyi, szabályozási és gazdaságpolitikai tényezők.

A pénzügyi okokon a pénzügyi piaci feltételeket érti a cikk. A szigorodó bankközi pénzpiac (értsd – nem hiteleztek egymásnak a bankok), a romló adósminősítés, nehezedő devizahitel finanszírozás (értsd – megszűnt a piaci devizaswap lehetősége, ami a devizahitelek mögötti forrásszerzés fő eszköze volt), betétkiáramlás (a kockázatosabbnak ítélt államokból a biztosabb pénzügyi háttérű államokba áramlottak a betétek). Hasonló megállapítást tesz a magyar bankok likviditási helyzetét vizsgálva Gróf is (GRÓF, 2016).

A szabályozási ok a Basel-III szabályozás fokozatos érvénybe lépésével függ össze. A tőke megfelelési követelmények szigorodtak és igyekeznek a bankokat kevésbé prociklikus magatartásra ösztönözni. Új szempontként jelentkezett a likviditási kockázat és az ennek korlátok közé szolgáló mutatószámok kialakítása. Ezek középtávon szintén a hitelállomány csökkentésére szorítják az európai bankokat.

A gazdaságpolitikai okok között említi a cikk, hogy a gazdasági recesszió több magas államadóssággal küszködő országban kapcsolódott össze megszorító csomagokkal (adóemelés, állami kiadáscsökkentés), ami tovább növelte a recessziót és csökkentette a hitelezhető magánadósok körét. A recesszió jelentősen korlátozta a bankok jövedelemtermelő képességét és így azt is, hogy a hitelezési veszteségektől gyorsan szabaduljanak meg.

Az elméleti modellek áttekintése után a cikk azt vizsgálja, hogy mennyiben igazolhatók térségünk empirikus adatai alapján az egyes modellek, valamint hogy hogyan módosult az egyes mérlegalkalmazkodást magyarázó tényezők relevanciája a válságot követően a magánhitel-állomány tekintetében.

#### **4. A KUTATÁS CÉLJA, VÁLTOZÓI, VALAMINT A VIZSGÁLATI MÓDSZERTAN**

Jelen kutatás célja a mérlegalkalmazkodás vizsgálata az Európai Unió keleti részében (a volt szocialista országok között). Egyrészt azt vizsgálom, hogy mennyire érintette a mérlegalkalmazkodás az egyes közép-kelet-európai országokat és a legfrissebb statisztikák alapján mennyire gyors a hitelállomány bővülése a 2013-tól megfigyelhető gazdasági növekedés után.

Másrészt igyekszem elkülöníteni azt is, hogy „jó” vagy „rossz” mérlegalkalmazkodás jellemezte-e a régió bankrendszerét. A vizsgálatokat adatok hiánya miatt nem az egyes bankokra, hanem az egyes országok bankrendszereire vonatkozóan készítettem el a Világbank, az Európai Központi Bank és az Európai Statisztikai Hivatal adataira támaszkodva.

A rossz vagy jó mérlegalkalmazkodás elkülönítése után megnéztem, hogy a válság mélypontja (2012) óta milyen mértékben látszanak a magánhitelek fellendülésének jelei, valamint, hogy az egyes mérlegalkalmazkodást befolyásoló tényezők hogyan alakultak.

A mérlegalkalmazkodás mérőszámának a vállalati és a lakossági hitelállomány évi változását tekintettem. Ez lesz tehát a magyarázni kívánt függő változóm. A belföldi hitelek közül tehát kivettem a bankrendszer által a külföldi személyeknek és a közszférának nyújtott hiteleket. Ennek az az oka, hogy az állam felé történő hitelnújtásnak nem elsődleges célja a profitszerzés, hanem a likviditás/tőke megfelelés megfelelő szinten tartásának legalább ilyen fontos szerepe van. Tehát az állam felé történő elkötelezettség (ami az esetek többségében állampapír vásárlását és tartását jelenti) nem úgy reagál a ciklusok alakulására, mint a magánszektor számára nyújtott hitelek.

A külföldi felé nyújtott hitel pedig – tekintettel arra, hogy a vizsgált régió meglehetősen tőkeszegény – nem jellemző, illetve nem lehet elkülöníteni, hogy a külföldi hitel milyen jövedelemtulajdonosokat célzott meg.

A szakirodalom alapján négy tényező szerepét tartottam fontosnak megvizsgálni a kelet-európai bankrendszer esetében. Ezek a következők voltak:

1. Fejlett bankrendszer felől érkező fertőzési hatás
2. Nem teljesítő hitelállomány
3. Gazdasági ciklus állapota
4. Országkockázat

A négy tényező elkülönítése érdekében négy magyarázó változót generáltam.

A fertőzési hatás akkor volt erős egy adott államban, ha a hitelezés forrásaiban jelentős volt a külföldi források nagysága. Ha ugyanis az anyabank bajba került, igyekezett minél több pénzforráshoz jutni, így adódott számára, hogy a saját szempontjából külföldön kihelyezett forrásokat igyekezett visszaszerezni. Erre egyébként több esetben a saját államával megkötött konszolidációs szerződések is kötelezték az anyabankot, előírva például neki a külföldi vagyonelemeinek az eladását. Az anyabanki forrásoknak való kitettség nagyságát a 2008 évi belföldi vállalati és lakossági hitel/belföldi vállalati és lakossági betét aránnyal mértem. A hitelezési boom finanszírozására a vizsgált országok bankjai jelentős külső forrásokat vettek fel, így a hitel/betét mutatójuk jelentősen növekedett a válságot megelőző időben.

***H1: Feltételezem, hogy minél nagyobb volt a válság idején mért hitel/betét arány, annál nagyobb mértékben csökkent a nyújtott belföldi magánhitelek nagysága.***

A portfólióromlás nagyságát a 2008-as és a 2012-es nem teljesítő hitelek százalékának változásával mértem. A portfólió átlagos minősége ugyanis a megfigyelt időszakban éppen 2012-ben volt a legalacsonyabb a vizsgált országcsoportban.

***H2: Feltételezem, hogy minél inkább nőtt a nem teljesítő hitelállomány, annál nagyobb a hitelállomány visszaesése is.***

A gazdasági válság mélysége is jelentős befolyással lehetett a hitelállomány alakulására, ugyanis szűkült a potenciális hiteladósok köre. Recesszió idején nem kell kapacitásbővítő beruházást végezni és a forgótőkét is a lehető minimumon tartja a jól menedzselt vállalat. A gazdasági válság nagyságát a 2008-as és 2012-es reál GDP különbségével mértem. Azért választottam ilyen hosszú periódust, mivel a gazdasági válság a legtöbb vizsgált országban „W” alakú volt, két recessziós mélyponttal (2009 és 2012). 2013-ban már megindult a fellendülés.

***H3: Feltételezem, hogy minél nagyobb volt a GDP-visszaesés, annál nagyobb a hitelállomány visszaesése is.***

A szuverén kockázatot az országok CDS felárának 2007–2013 évi értékének szóródásával mértem. Minél jobban ingadozott az érték, annál bizonytalanabban alakult az ország fizetőképessége az adott időszakban.

***H4: Feltételezem, hogy minél inkább ingadozott egy ország szuverén besorolása, annál nagyobb volt a magánhitelállomány csökkenése.***

A vizsgálatba bevont országok az Európai Unió keleti felén találhatók, akik 2004-ben, vagy utána csatlakoztak. (Bulgária, Románia, Magyarország, Szlovákia, Cseh Köztársaság, Lengyelország, Szlovénia, Horvátország és a három balti állam – Litvánia, Észtország, Lettország). Az adatokat három forrásból töltöttem le. A GDP-adatok forrása az Eurostat honlapja volt, a rossz hitelállomány a Világbank honlapjáról volt letölthető, a hitelállomány és betétállomány adatok forrásául az Európai Központi Bank adatbázisa szolgált, míg a történelmi CDS-felárak a DataGrapple honlapján voltak elérhetők.

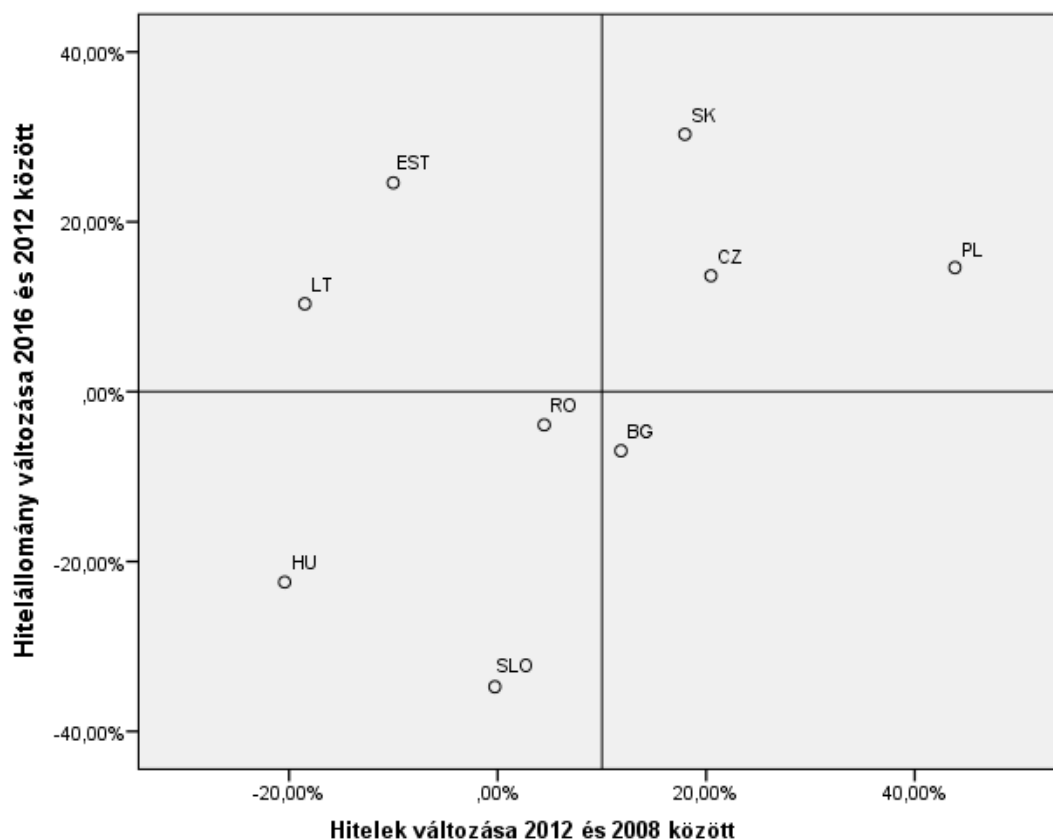
Horvátország és Lettország esetében az adatbázis nem tartalmazta a 2008-as adatokat. Szlovénia esetében a CDS-felárak nem voltak elérhetők.

Először a mérlegalkalmazkodás nagyságát szemléltettem, mégpedig úgy, hogy a válság időszakában bekövetkező hitelállomány változás függvényében vizsgáltam a válság utáni hitelalakulást. Minél távolabb esett valaki a tábla bal alsó részétől, annál kevésbé csökkent a vonatkozó időszakban a magán-hitelállomány. A távolságok alapján egy rangsort állítottam fel az országok között.

Mivel a hiányzó adatok miatt 8-11 esetem volt, először megvizsgáltam grafikusan pontábra segítségével, hogy az egyes független és a függő változóm milyen kapcsolatban van egymással. Annál szorosabb kapcsolat áll fenn a két változó között, minél inkább vonalba rendeződnek az adatok. A vizsgálatot elvégeztem a válságra és a válságot követő időszakra is.

Végül egy négyváltozós regressziós modell segítségével próbáltam magyarázni a banki mérlegalkalmazkodást mind a válságban, mind a válság után.

## 5. A VIZSGÁLAT EREDMÉNYEI



3. ábra

Hitelállomány változása a válságban és a válság után

Forrás: ECB, saját munka

Az ábrából látható, hogy a hitelállomány visszaesése Magyarországon volt a legnagyobb, mivel mind a válságban, mind a válság után durván 20%-20%-kal esett vissza a hitelállomány. A magyarhoz hasonlóan rossz adatot egyedül Szlovénia esetében tapasztalunk, bár ott nem a válság idején, hanem a válság után csökkent a hitelek nagysága. Romániában és Bulgáriában a hitelállomány stagnált. A balti államokban a válság idején jellemző erős csökkenés után jelentős növekedés történt. Szlovákiában, Csehországban és Lengyelországban a válság nem tükröződött a hitelállomány változásában, mindkét időszakban

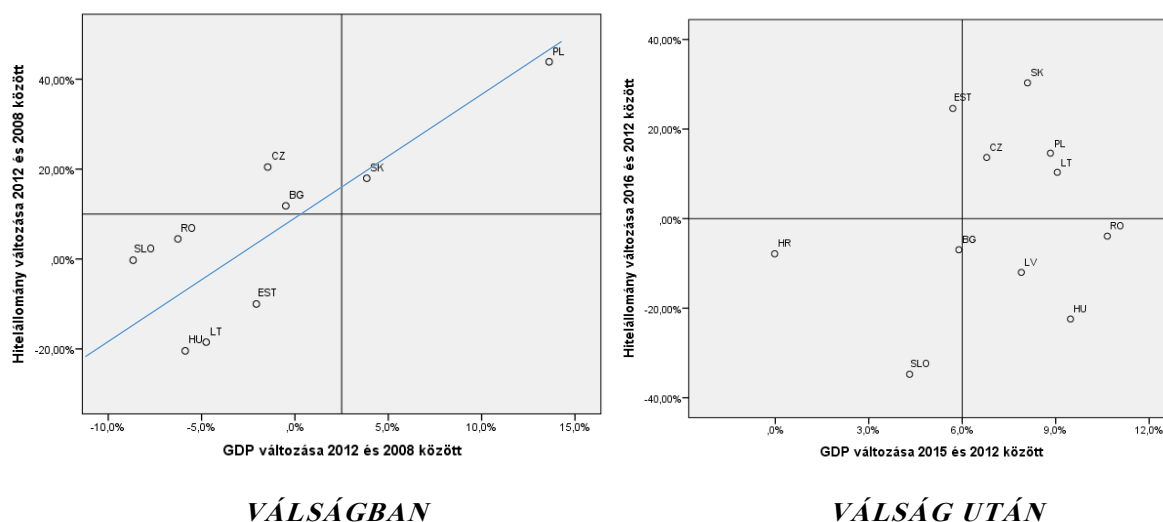
jelentős növekedés volt megfigyelhető. Ezek alapján a mérlegalkalmazkodás tekintetében (az ábra bal alsó sarkától mért távolság alapján) a következő klasztereket hoztam létre.

1. Lengyelország, Szlovákia, Csehország
2. Észtország, Lettország, *Litvánia*
3. Bulgária, Románia
4. *Horvátország*, Szlovénia, Magyarország

Litvániát és Horvátországot csak a 2010-től megfigyelhető adatok alapján soroltam be.

A hitelállomány adatait vizsgálva egy sajátos észak-déli megosztottság figyelhető meg. A legfejlettebb északi országokban nem észlelhető válság a hitelállományok tekintetében, vagy ha volt is visszaesés (mint a balti országok esetében), a visszaesést gyors felfutás követte. A déli szegény országokban a hitelállomány stagnált, míg a nyugat-balkáni országok esetében (Magyarországot most ebbe a térségbe sorolva) a válságot nem követte fellendülés. A legnagyobb visszaesés mindazonáltal Magyarországon volt tapasztalható.

A közép-kelet-európai országokban a hitelállomány és a GDP alakulása között a válság előtt és a válság után a következő ábra mutatja az összefüggést.



4–5. ábra  
Hitelállomány és GDP kapcsolata  
Forrás: ECB, saját munka

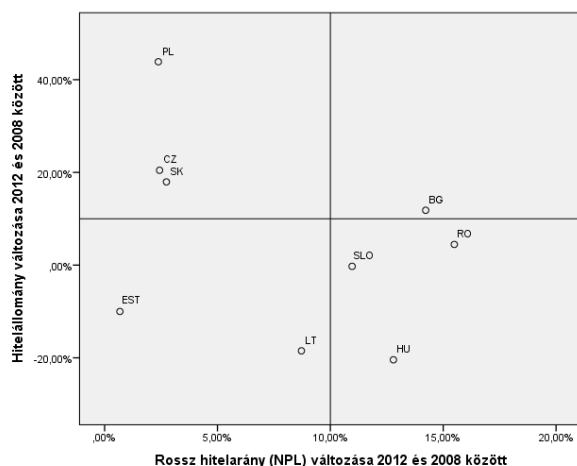
Látható, hogy a válság idején a mérlegalkalmazkodás nagyon jól magyarázható a GDP alakulásával. Minél nagyobb a GDP visszaesése, annál jelentősebb a hitelállomány visszaesése. A válság idején a balti államok és Magyarország esetében szenvedtek el a GDP csökkenésénél nagyobb hitelállomány veszteséget, míg a vonal feletti országok (Szlovénia, Románia és Csehország) esetében, viszont a hitelállomány visszaesése mérsékeltebb volt.

A válság utáni helyzetet viszont már a GDP alakulása nem magyarázza. Románia után Magyarország esetében volt a GDP növekedése 2015 és 2012 között a legnagyobb, a hitelezés azonban tovább csökkent mindkét országban.

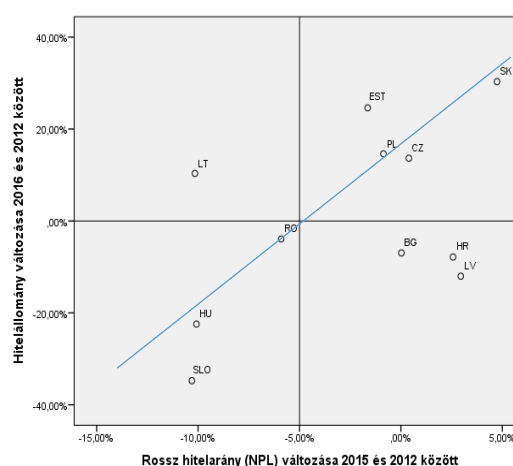
A jelenség magyarázata az elmélet szerint a rossz mérlegalkalmazkodás lehet. Ha a bankrendszer sok rossz hitellel terhelt, a hitelállomány növekedése nem indul meg a magas észlelt kockázatok miatt.

A rossz hitelarány a GDP változásával szemben, sokkal erősebben magyarázza a válság utáni hitelezés alakulását, mint a válság idején. A válság után a legnagyobb mértékben a szlovén és a magyar adat romlott, és a hitelezés is ezekben az országokban esett vissza a legnagyobb mértékben. Horvátország, Litvánia és Bulgária van távol az egyenestől (negatív értelemben), míg a másik oldalon Lettország és Litvánia.





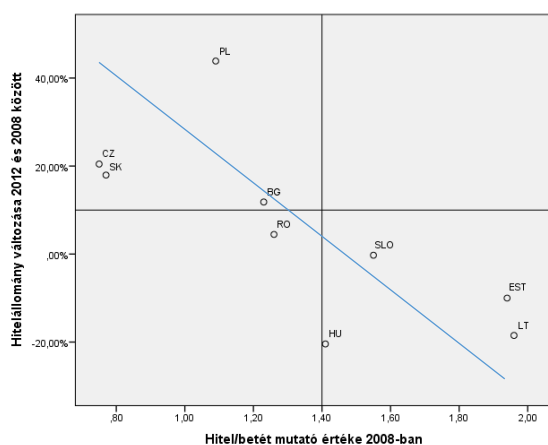
### VÁLSÁGBAN



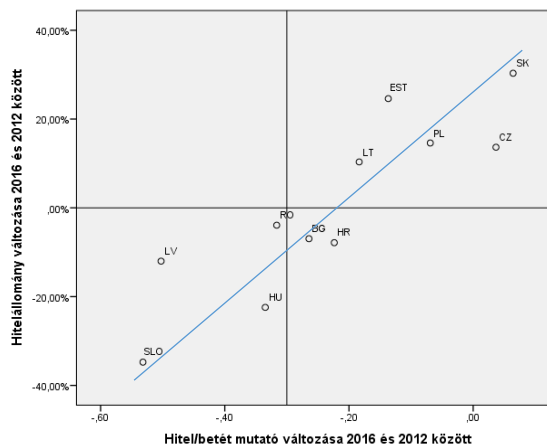
### VÁLSÁG UTÁN

6–7. ábra  
Hitelállomány és rossz hitelarány kapcsolata  
Forrás: ECB, Világbank, saját munka

Az eltérésekre a magyarázatot a hitel-betét alakulása adja meg. A válság idején ugyanis a bankok igyekeztek a hitel-betét mutatójukat 1 közelébe hozni, hiszen a bankközi pénzüi piac befagyott, továbbá az anyabankoktól sem várhattak segítséget. A hitel-betét mutató magyarázó ereje a válság után is megmaradt. A válság időszakában magyarázó változónak a hitel-betét mutató kiinduló értékét, míg a válság utáni helyzet jellemzésére a mutató változását választottam. A válság utáni helyzetben ugyanis a banki forráshiány is akadályozhatta a hitelkiáramlást.



### VÁLSÁGBAN



### VÁLSÁG UTÁN

8–9. ábra  
Hitelállomány és a hitel-betét mutató kapcsolata  
Forrás: ECB, saját munka

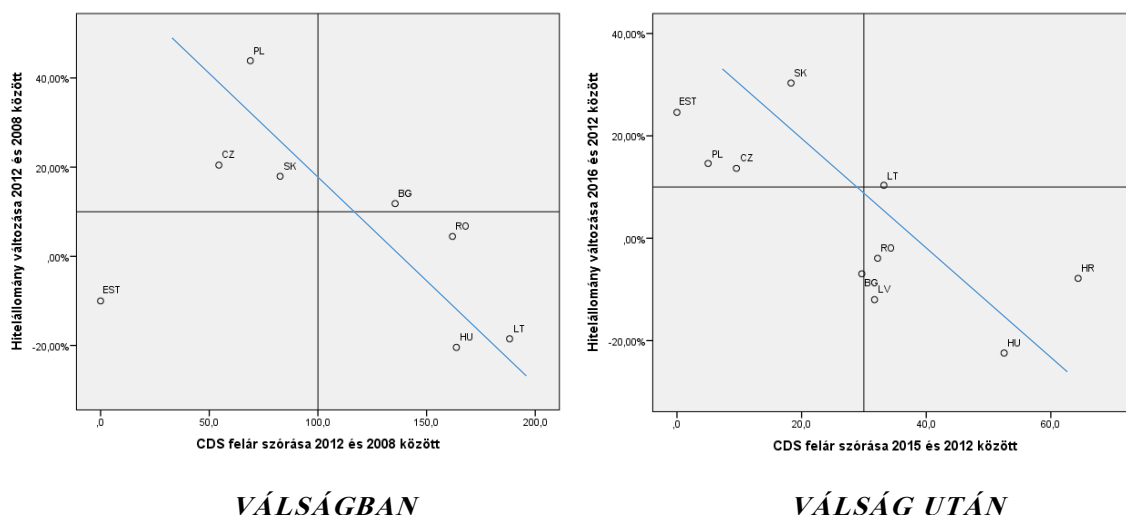
Látható, hogy a forráshelyzet mind a válságban, mind a válság után jól magyarázza a hitelállomány alakulását. A 2008-ban nettó hitelező bankrendszerekben a válság hatására jelentősen csökkent a hitelállomány, ahol a forráshelyzet megfelelő volt – Magyarországon kívüli visegrádi országok – ott a hitelezés nőtt. Magyarországon viszont most is a vonal alatti ország, azaz jobban csökkent a hitelállomány, mint a kihelyezési aktívum indokolta volna.

A válság után ott nő a hitelezés, ahol a betétállomány is nő, ott csökken, ahol a betétállomány is tovább csökken.

Végül nézzük a szuverén kockázat hatását a kelet-közép-európai országok hitelállományára. A szuverén kockázatot Észtország esetében zérusnak vettem, mivel államadóssága extrém módon alacsony és nincs rá CDS-jegyzés.

A lenti ábrákból látható, hogy a szuverén adósság kockázatának bizonytalanságának szintén van hatása a magánhitel-állomány alakulására. A kapcsolat mindig fordított irányú. Minél nagyobb a szuverén adósságbesorolás bizonytalansága, annál jobban csökken a hitelállomány. A válság utáni helyzetben a görbe viszont meredekebb, ami azt jelenti, hogy a válság utáni helyzetben már nagyobb jelentősége van a szuverén bizonytalanságnak, mint a válság idején.

Meg kell azonban jegyezni, hogy a nem teljesítő hitelarány és a szuverén adósságbesorolás kockázata között elég szoros kapcsolat figyelhető meg. A rendelkezésre álló adatoknak ugyanis elkészítettem a korrelációs mátrixát is, és a két változó között nem szignifikáns, de közepesen erős kapcsolat van (0,8) a válságban, de a válság után a kapcsolat megszűnik.



10–11. ábra  
Hitelállomány és a CDS-felár szóródásának kapcsolata  
Forrás: ECB, DataGrapple, saját munka

## 6. KÖVETKEZTETÉSEK

Az adatok és ábrák tanulmányozásából a következő következtetések vonhatók le.

1. A kelet-közép-európai országok bankrendszereinek mérlegalkalmazkodásánál egy sajátos észak-déli megosztottság figyelhető meg, akik között a választóvonal sajnos Magyarország északi határán van. A Magyarországon kívüli visegrádi országoknál a hitelállomány növekedése folyamatos volt, a baltiakra pedig az erős visszaesést hasonló erősségű növekedés kísérte (kivéve Litvániát). A déli államok bankrendszerei viszont megszenvedték a válságot (legjobban Magyarország), a hitelállomány a válság elmúltával is tovább csökken, vagy stagnál.
2. A hitelállomány alakulását válság idején elsősorban a GDP alakulása, a hitel-betét mutató válság kirobbanása-kori értéke, valamint a szuverén adósságbesorolás bizonytalansága magyarázza elsősorban. A válság utáni hitelállomány változás viszont elsősorban a rossz hitelállomány alakulásának

- függvénye. Míg az északi államok a jó mérlegalkalmazkodásra példák, a balkáni államokban rossz mérlegalkalmazkodás figyelhető meg. A hitel/betét mutató most is jó magyarázó erővel bír, azaz a balkáni államokat a romló hitelportfólió mellett a belföldi forráscsökkenés is sújtja.
3. Magyarország minden szoros kapcsolatot mutató változópár esetében „vonat alatti” ország. Ez valószínűleg két tényező következménye. A magyar bankrendszer halmozottan hátrányos helyzetű – minden bankspecifikus magyarázó tényező (hitel-betét arány, GDP alakulás, nem teljesítő hitelarány, szuverén kockázat) rosszul alakult a válságban is és a válság után is. Egyedüli kivétel a válság utáni GDP-növekedés, amiben 2015 és 2012 között hazánk jól teljesített. A másik ok az lehet, hogy a magyar bankrendszert több speciális teher is sújtotta (a térségben legkorábban bevezetett és magas banki költségek, végtörlesztés, devizahitel-konverzió, hitelszerződések utólagos módosítása), amelyek korlátozzák a bankok jövedelemtermelő képességét és azt, hogy a felhalmozott rossz hitelektől gyorsan szabadulni tudjon.

## IRODALOMJEGYZÉK

- [1] ACHARYA, Viral–NAQVI, Hassan (2011): Bank Liquidity and Bubbles: Why central banks should lean against liquidity. *Loyola University conference on Bubbles and Macprudential Regulation*, April 2011.
- [2] ANGELIDES, Peter et al. (2011): Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. <http://fcic.law.stanford.edu/report/>
- [3] Bank of England (2012): *Funding for Lending Scheme*
- [4] BENCZÚR, Péter–KÓNYA, István (2015): *Interest Premium, Sudden Stop, and Adjustment in a Small Open Economy*. Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Kutatóközpont Műhelytanulmányok MT-DP, 2015/5.
- [5] BOLOGNA et al. (2014): EU Bank deleveraging *Questioni di Economia e Finanza*, September 2014, No. 235.
- [6] BORNHORST, Fabian–ARRANZ, Marta Ruiz (2013): The perils of private-sector deleveraging in the Eurozone. 13 November 2013, <http://voxeu.org/article/private-deleveraging-eurozone>.
- [7] BURKE, John Vincent (2015): Assessing bank leverage through flows: an early warning tool of risk-taking. *European Banking Authority*, September 2014.
- [8] CERUTTI, Eugenio–CLAESSENS, Stijn (2014): The Great Cross-Border Bank Deleveraging: Supply Constraints and Intra-Group Frictions. *IMF Working Paper*, 2014/180, 24.
- [9] DataGrapple adatbázis elérhetősége <https://www.datagrapple.com/>
- [10] DE BONDT, Werner (2002): *Bubble Psychology*. University of Wisconsin, Madison, <http://fac.comtech.depaul.edu/wdebondt/Publications/Bubble.pdf>
- [11] European Central Bank Statistical Data Warehouse <http://sdw.ecb.europa.eu/>
- [12] Eurostat Database <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- [13] FEYEN, Erik–DEL MAZO, Ines Gonzalez (2013): *European bank deleveraging and global credit conditions*. <http://voxeu.org/article/european-bank-deleveraging-and-global-credit-conditions>, 12 May 2013.
- [14] FEYEN, Erik–KIBUUKA, Katie–ÖTKER-ROBE, Inci, (2012): European Bank Deleveraging: Implications for Emerging Market Countries. *Economic Premise*, April 2012, No. 79, 7.
- [15] FEYEN, Erik–LETLIER, Raquel–LOVE, Inessa–MAIMBO, Samuel Munzele–ROCHA, Roberto, (2014): The Impact of Funding Models and Foreign Bank Ownership on Bank Credit Growth Is Central and Eastern Europe Different? *World Bank Policy Research Working Paper*, 6783, Februar 2014, 57.

- [16] GRÓF Pál (2016): Gazdasági válság és szigorodó szabályozás: Változások a magyar bank-szektor likviditásmenedzsmentjében 2007 és 2014 között. In: GRÓF Pál (szerk.): *Pénzügy-Számvitel-Statistika füzetek 2015*, Miskolci Egyetemi Kiadó, 32–43.
- [17] KISS Áron–SZILÁGYI Katalin (2014): Miért más ez a válság, mint a többi? *Közgazdasági szemle*, LXI. évf., 2014. szeptember, 949–974. o.
- [18] KENYERES Sándor–VARGA József (2016): Az adóterhelés kifejezése a hozzáadottérték-adó szinttel. *Jura*, 2016/1.
- [19] KOVÁCS Levente (2011): A magyar bankrendszer helyzete és kihívásai. *Magyar Pénzügyi Almanach*, 2011–2012, XXI. évfolyam, 90–96.
- [20] KOVÁCS Levente (2014): Hitelintézeti konszolidáció és adókonszolidáció. *Magyar Pénzügyi Almanach*, 2014–2015, XXIV. évfolyam, 62–67.
- [21] MUSINSZKI Zoltán (2014): Mit mutat a mérleg? A hányadoselemzés alapjai és buktatói. II. rész, *Controller Info*, 2. évf., 1. szám, 42–53.
- [22] PÁL Tibor–VÁRKONYINÉ JUHÁSZ Mária–FÜREDI-FÜLÖP Judit (2015): A könyvvizsgáló és a vállalati működés. *Controller Info*, 3 (4.), 15–21.
- [23] SCHOENMAKER, Dirk–PEEK, Toon (2014): The State of the Banking Sector in Europe *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1102, OECD Publishing, 36, <http://dx.doi.org/10.1787/5k3ttg7n4r32-en>
- [24] TAKÁTS, Előd–UPPER, Christian (2013): Credit and growth after financial crises. *BIS Working Papers*, July 2013, No. 416, 28.
- [25] TRESSEL, Thierry (2010): Financial Contagion through Bank Deleveraging: Stylized Facts and Simulations Applied to the Financial Crisis. *IMF Working Paper*, 10/236, 38.
- [26] VAUSE, Nick–VON PETER, Goetz–DREHMAN, Matthias–SUSHKO, Vladyslav: European bank funding and deleveraging. *BIS Quarterly Review*, 12 March 2012.
- [27] VARGA József–KÜRTHY Gábor–FARKAS Ádám–SIPICZKI Zoltán (2014): A redisztribúció intézménye a piacgazdasági berendezkedésben. *E-CONOM*, 3 (2), 82–90.
- [28] Word Bank Database <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND>

# PÉNZÜGYI JOGSZABÁLYMÓDOSÍTÁSOK ALKALMAZHATÓSÁGI NEHÉZSÉGEI A GYAKORLATBAN

**Füredi-Fülöp Judit**, adjunktus, stfjudit@uni-miskolc.hu

**Pál Tiborné**, adjunktus, stfpalne@uni-miskolc.hu

**Várkonyiné Juhász Mária**, egyetemi docens, stvjm@uni-miskolc.hu

Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Pénzügyi és Számviteli Intézet

## ÖSSZEFOGLALÁS

*A behajtási költségátalány új jogintézményét a magyar gazdasági élet – a bevezetése óta eltelt majd három év alatt – nem tudta megfelelően adaptálni, aminek mind gazdasági mind jogi okai lehetnek.*

*Az említett három év alatt számos ponton - több jogszabályban megjelentetve – került módosításra, illetve pontosításra a behajtási költségátalány intézményét Magyarországra bevezetni hivatott szabályozás.*

*A nemzeti szabályozás alapját a kereskedelmi ügyletekhez kapcsolódó késedelmes fizetések elleni fellépésről szóló 2011/7/EU irányelv képezi, ami biztosítani akarja, hogy a vállalkozások határon átnyúló ügyletei ne járjanak nagyobb kockázatokkal, mint a belföldi ügyletek. Ezért az irányelv lehetővé teszi általánosan, késedelmes fizetés esetén a jogosultaknak, (hitelezőknek,) hogy előzetes felszólítás nélkül folyamodjanak késedelmi kamat felszámításához. Az irányelv 6. cikke rendelkezik a késedelemhez kapcsolódó behajtási költségek megtérítéséről. E szerint a tagállamok biztosítják, hogyha a kereskedelmi ügyletekben késedelmi kamat válik esedékessé, a hitelező jogosult az adóstól legalább negyven eurós átalányt követelni. Ennek második bekezdése szerint az átalányösszeg külön felszólítás nélkül, a jogosult számára felmerült behajtási költségekért kártérítésként válik esedékessé. [7]*

*A jelenlegi, remélhetőleg végső megoldást a Magyar Közlöny 39. számában 2016. március 23-án megjelent a behajtási költségátalányról szóló 2016. évi IX. törvény jelenti, amit visszamenően is alkalmazni kell.*

*Cikkünkben ezt a jogszabályi evolúciót mutatjuk be és ismertetjük a behajtási költségátalány intézményének jellemzőit és számviteli, valamint adózási vonatkozásait.*

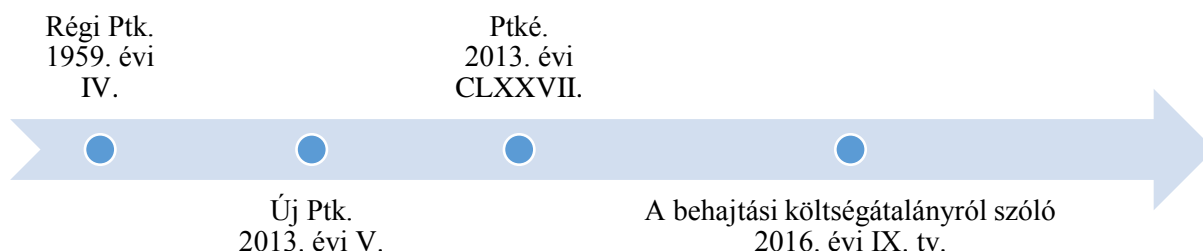
## 1. BEVEZETÉS

A [Polgári Törvénykönyvről](#) szóló 2013. évi V. törvény (a továbbiakban: [Ptk.](#)) behajtási költségátalányt is szabályozó [6:155. §-a](#) a kereskedelmi ügyletekhez kapcsolódó késedelmes fizetések elleni fellépésről szóló 2011. február 16-ai [2011/7/EU irányelv](#) (a továbbiakban: [irányelv](#)) átültetését szolgálta. Gyakori és komoly következményekkel járó probléma volt ugyanis az, hogy a gazdasági szereplők közötti kereskedelmi ügyletekben a fizetésre jelentős késedelemmel került sor, ezért az [irányelv](#) célja az volt, hogy a szerződéses kapcsolatokban a fizetési fegyelmet erősítse.

Korábban hatályos előírások értelmében vállalkozások közötti szerződés esetén, ha a kötelezett fizetési késedelembe esett, köteles volt a jogosultnak a követelése behajtásával kapcsolatos költségei fedezésére negyven eurónak a Magyar Nemzeti Bank késedelmi kamatfizetési kötelezettség kezdőnapján érvényes hivatalos deviza-középárfolyama alapján meghatározott forintösszeget megfizetni. Azzal, hogy a kötelezett oldalán a behajtási költségátalányt a késedelembe esés napján automatikusan kötelező volt kimutatni, új probléma elé állította a vállalkozásokat. Amennyiben ugyanis nem sikerült hitelt érdemlő módon dokumentálni a lemondás tényét a beszámoló valótlan tartozásokat, illetve ráfordítást tartalmazhatott. [14], [15], [16], [17], [18] A behajtási költségátalányt kizáró, vagy azt negyven eurónál alacsonyabb összegben meghatározó szerződési kikötés semmis volt.

Azonban az új kódex egyik legtöbbet vitatott rendelkezése lett az ún. negyven eurós behajtási költségátalányról szóló [6:155. § \(2\) bekezdése](#). [3]

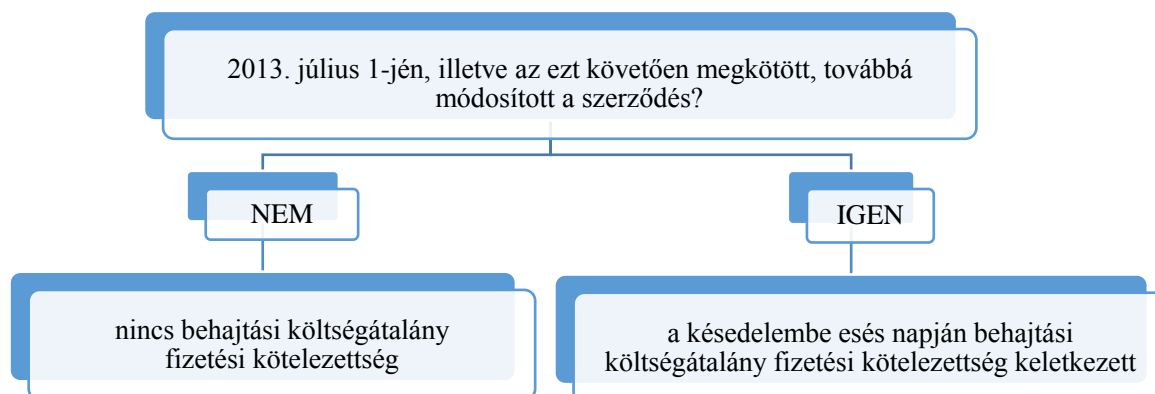
Az implementáció megújításának célja ennek következtében, hogy a szabályozás feleljen meg az [irányelv](#) elvárásainak, szabályozási logikájának úgy, hogy mindeközben sem a vállalkozásokra, sem pedig a szerződő hatóságokra ne rakjon rá olyan – jellemzően adminisztrációs – terheket, amelyek az [irányelvből](#) közvetlenül nem következnek, sőt hatásukban annak gyakorlati céljaival is ellentétben állnak.



1. ábra  
Behajtási költségátalányt szabályozó jogszabályok

## 2. A POLGÁRI TÖRVÉNYKÖNYVRŐL SZÓLÓ 2013. ÉVI V. TÖRVÉNY MÓDOSÍTÁSA

Az irányelvet átültető magyar rendelkezések 2013. július 1-jén léptek hatályba, ebből következően a behajtási költségátalányra vonatkozó szabályokat kizárólag a 2013. július 1-jén, illetve az ezt követően megkötött, továbbá – a pénztartozás és a késedelmi kamat vonatkozásában – módosított szerződésekre kellett alkalmazni.



2. ábra  
Behajtási költségátalány a Ptk.-ban

Miután a korábbiakban hatályos magyar polgári jog a késedelmi kamatfizetési kötelezettséget (hagyományosan) a késedelem objektív szankciójaként szabályozta, az [irányelv](#) hazai átültetésekor a jogalkotó a behajtási költségátalány megfizetésére irányuló kötelezettséget is ugyanilyen jellegű intézménynek tekintette. A [Ptk.](#) azonban kizárólag a késedelmi kamat vonatkozásában rendelkezik úgy, hogy azt a késedelmes adósnak akkor is meg kell fizetnie, ha a késedelem alól magát kimenti<sup>1</sup>.

A behajtási költségátalány funkciója a kárigény érvényesítésével kapcsolatosan keletkezett költségek megtérülésének biztosítása. Rendeltetését tekintve így inkább a késedelemmel, mint szerződésszegéssel

<sup>1</sup> Ezt a [Ptk.](#) két rendelkezése is világossá teszi: a [Ptk. 6:4. § \(4\) bekezdése](#), valamint a [6:154. § \(3\) bekezdése](#).

okozott kártérítési felelősséggel, mintsem a teljesítés elmaradása miatti objektív szankcióként alkalmazandó kamatfizetési kötelezettséggel állítható párhuzamba. Ez a jellegzetessége alapvetően arra utal, hogy a behajtási költségátalány kárfelelősségi jellegű jogintézmény, amelynél a felelősség alól kimenésnek van helye.

A behajtási költségátalány fizetése azonban nem mentesít a késedelem egyéb jogkövetkezményei alól – azaz például a késedelmi kamat emellett is jár –; a kártérítésbe azonban beszámít a behajtási költségátalány összege. Ettől eltérő szerződéses kikötés semmis. [3]

### **3. A POLGÁRI TÖRVÉNYKÖNYVRŐL SZÓLÓ 2013. ÉVI V. TÖRVÉNY HATÁLYBALÉPÉSÉVEL ÖSSZEFÜGGŐ ÁTMENETI ÉS FELHATALMAZÓ RENDELKEZÉSEKRŐL SZÓLÓ 2013. ÉVI CLXXVII. TÖRVÉNY MÓDOSÍTÁSA**

A jogszabályi előírások megújításának első állomásaként az Országgyűlés megalkotta a [Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény](#) hatálybalépésével összefüggő átmeneti és felhatalmazó rendelkezésekről szóló [2013. évi CLXXVII. törvény](#) (a továbbiakban: [Ptké.](#)) módosítását is tartalmazó [2015. évi LXXI. törvény 26. §-át](#), amely a [Ptké.-t](#) egy új [53/B. §-sal](#), továbbá a „Behajtási költségátalány megfizetése” alcímmel egészítette ki, és a [Ptk. 6:155. § \(2\) bekezdéséhez](#) kapcsolódóan a következőképpen rendelkezett:

*„53/B. § Vállalkozások közötti szerződésből, illetve szerződő hatóságnak szerződő hatóságnak nem minősülő vállalkozással kötött szerződéséből eredő fizetési késedelem esetén a behajtási költségátalány megfizetésére – a Ptk. hatálybalépését megelőzően kötött szerződések tekintetében is – a Ptk. rendelkezéseit kell alkalmazni, így a kötelezett, illetve a szerződő hatóság a behajtási költségátalány megfizetésére nem köteles, ha az erre irányuló igény érvényesítése során a késedelmét kimentti.”*

Fontos eleme a [Ptké.](#) szabályozásának, hogy értelmezése alapján az adós kizárólag akkor tudja magát kimenteni a behajtási költségátalány megfizetése alól, ha a hitelező az erre irányuló igényét érvényesíti. Ebből azonban az is következik, hogy ha a hitelező ezt az igényét nem érvényesíti, azt úgy kell tekinteni, mintha ő maga sem vitatná, hogy a kötelezett késedelme menthető okból következett be. Ennek megfelelően jogosulti igényérvényesítés hiányában ezt a tételt a kötelezett könyveiben sem kell rögzíteni. [3]

Amennyiben a jogosult a [Ptk. 6:46. §-ban](#) rögzített diszpozitivitást engedő elszámolási sorrendtől eltér, tehát a kötelezettől befolyt – az egész tartozás kiegyenlítésére nem elegendő – összeget elsősorban nem a költségekre, majd a kamatokra és végül a főtartozásra számolja el, hanem elsősorban a főkövetelésre és annak hiánytalan teljesítése esetén pedig jelzi, hogy további követelése az ügylettel összefüggésben nem áll fenn, ez a behajtási költségátalány érvényesítéséről való lemondásként értékelhető. [2]

A [Ptké.](#) hivatkozott szabályozása azonban nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, mert a számveteli szakemberek körében továbbra is megoszlottak az álláspontok a szándék és a normatartalom tekintetében, amelynek oka az volt, hogy a [Ptk. 6:155. § \(2\) bekezdése](#) – a [Ptké.](#) kiegészítő szabályától függetlenül – változatlan maradt.

### **4. A BEHAJTÁSI KÖLTSÉGÁTALÁNYRÓL SZÓLÓ 2016. ÉVI IX. TÖRVÉNY**

Az előzőekben ismertettek következményeként – abból a megfontolásból, hogy indokolt lenne a [Ptk.-t](#) megkímélni az annak rendszerébe nehezen illeszthető behajtási költségátalány intézményétől – a jogszabályi evolúció következő lépése lett a vonatkozó szabályzás külön törvénybe fogalmazása. Ezzel egyrészt megoldódtak a [Ptk.-val](#) kapcsolatos jogalkalmazási problémák, másrészt az [irányelv](#) esetleges változtatásai esetén nincs szükség a [Ptk. közvetlen](#) módosítására, továbbá így a behajtási költségátalány az [irányelv](#) szabályozási technikájához és logikájához tud igazodni.

Ennek megfelelően az Országgyűlés elfogadta a behajtási költségátalányról szóló 2016. évi IX. törvényt (a továbbiakban: „Törvény”), amely kihirdetésre került a *Magyar Közlöny* 2016. március 23-i, 39. számában, és hatályba lépett 2016. március 24-én.

Az új szabályozás alapján a behajtási költségátalány nem a késedelembe esés időpontjával válik esedékessé (fizetendővé), hanem az esedékesség attól függően következik be, hogy a késedelembe eső önként teljesíti-e azt vagy sem. Önkéntes teljesítés esetén, a megfizetés időpontja lesz a költségátalány

esedékességének időpontja, a könyvviteli nyilvántartásaiban ekkor kell rögzítenie azt a kötelezettnek. Önkéntes teljesítés hiányában pedig abban az esetben kerülhet kimutatásra a kötelezettség, ha a jogosult a teljesítésre a kötelezettet felszólítja, ilyenkor az esedékesség időpontja az első felszólítás időpontja.



3. ábra  
Behajtási költségátalány változása – hatályos szabály

Az első felszólítást a késedelem beálltának időpontját követő egy éven belül kell megtenni<sup>2</sup>, ellenkező esetben a felszólítás nem jár joghatással. Az igényérvényesítés kezdő időpontja tehát jogvesztő határidő, de a határidőn belül érvényesített költségátalány már az általános szabályok szerint követelhető a kötelezettől, ha ő az első felszólításra nem fizeti meg ennek összegét<sup>3</sup>.

Az igény érvényesítésének lehetőségéről azonban a jogosult a jogvesztő határidő bekövetkezése előtt – kifejezett lemondó nyilatkozat megtételével – is lemondhat.

## 5. A BEHAJTÁSI KÖLTSÉGÁTALÁNY SZÁMVITELI ÉS ADÓZÁSI KEZELÉSE

A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény (Szt.) 77. § (2) bekezdés b) pontja alapján a jogosult (azaz a hitelező) a tárgyévhez vagy a tárgyévet megelőző üzleti év(ek)hez kapcsolódó és a mérlegkészítés időpontjáig pénzügyileg rendezett behajtási költségátalány összegét az egyéb bevételek között számolja el. Ebből következően – az óvatosság elvét szem előtt tartva – a jogosult (változatlanul) a behajtási költségátalány összegét a könyveiben csak akkor tünteti fel, ha az hozzá ténylegesen befolyt. Ezzel összhangban a társasági adóról és az osztalékadóról szóló 1996. évi LXXXI. törvény (a továbbiakban: Tao. tv.) szerinti adóalapot is csak a ténylegesen befolyt behajtási költségátalány képez a jogosult oldalán. Kiemelendő továbbá, hogy a behajtási költségátalány a késedelmi kamathoz hasonlóan a szerződésszegő magatartás következménye, nem minősül sem termékértékesítésnek, sem szolgáltatásnyújtásnak, így ahhoz áfa fizetési kötelezettség nem kapcsolódik, számlázni sem kell.

A korábbiakban ismertetettek alapján a behajtási költségátalány a kötelezett oldalán számviteli szempontból tartozásnak minősülhet, azt kötelezettségként kell esedékességgkor a kötelezett könyveiben kimutatni. Ehhez kapcsolódóan az Szt. jelenleg is hatályos 81. § (2) bekezdés b) pontja alapján az egyéb ráfordítások között kell elszámolni többek között a fizetett, illetve a mérlegkészítés időpontjáig ismertté

<sup>2</sup> A törvény hatálybalépésekor fennálló késedelem esetén a törvény hatálybalépésétől számított egy éven belül (2017. március 24-ig) évül el.

<sup>3</sup> Azaz ha az első felszólítást a jogosult az egy éves jogvesztő határidőn belül megteszi, a kötelezettség esedékessé válik, és ezután az általános elévülési idő – 5 év – vonatkozik rá. A hatályos szabályozás a kötelezett késedelem kimentésének lehetőségét a jogosult igénye érvényesítésének során biztosítja; eredményes kimentés esetén tehát a kötelezett a behajtási költségátalány megfizetésére nem köteles.



vált, elszámolt, fizetendő, a mérlegfordulónap előtti időszakhoz kapcsolódó behajtási költségátalányok összegét.

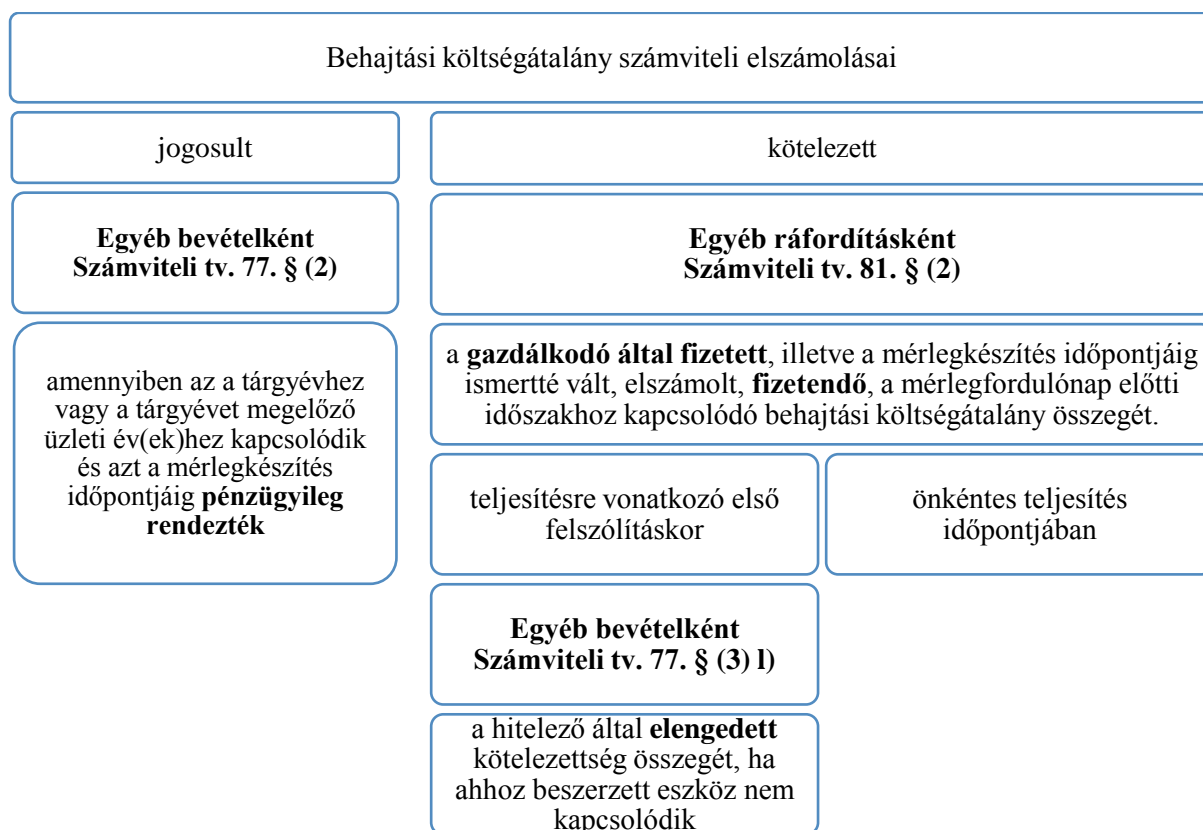
Az új szabályozás alapján azonban – mint ahogy azt már ismertettük – a behajtási költségátalány nem a késedelembe esés időpontjával válik esedékessé (fizetendővé), hanem ez attól függően következik be, hogy a késedelembe eső önként teljesíti-e azt vagy sem. Amennyiben a kötelezettnek a behajtási költségátalány összegét megfizetnie nem kell, azt szintén nem köteles könyveiben szerepeltetni.

További lényeges eleme a szabályozásnak, hogy az igény érvényesítésének lehetőségéről a jogosult a jogvesztő határidő bekövetkezése előtt – kifejezett lemondó nyilatkozat megtételével – lemondhat. Ebben az esetben a feleknek számviteli kötelezettsége ezzel kapcsolatban nincs, hiszen a jogosult csak a pénzügyileg rendezett költségátalányt mutatná ki könyveiben, a kötelezett pedig csak az esedékessé vált költségátalányt kell, hogy kimutassa.

Ennek következtében a társasági adó rendszerében a jogosultnak nem kell a követelés elengedéséhez kapcsolódó adóalap-módosító tétel alkalmazásával számolnia, illetve kötelezeti oldalon sem történik meg bevétel kimutatása, ami társasági adóalapot eredményezne.

Az érvényesíthető, ám nem érvényesített, pénzügyileg nem rendezett behajtási költségátalány összege az új szabályozás alapján így sem a jogosult, sem a kötelezett társasági adóalapját nem befolyásolja.

Amennyiben azonban a jogosult felszólítja a késedelembe esőt a költségátalány megfizetésére és az így esedékessé válik, a kötelezettnek azt kötelezettségként kell kimutatnia. Ha később a jogosult a behajtási költségátalány összegéről mégis lemond, ez már a követelés elengedéseként értékelhető, de tekintettel arra, hogy könyvviteli nyilvántartásában ez követélesként nem szerepel, társasági adó kötelezettségét ez a lemondás nem befolyásolja. A kötelezett viszont ilyenkor a behajtási költségátalány összegét kivezeti a kötelezettségek közül, és annak összegét – ha ahhoz beszerzett eszköz nem kapcsolódik – az Szt. 77. § (3) bekezdés l) pontja alapján egyéb bevételként mutatja ki, ami nála társasági adóalapot képez.



4. ábra  
Behajtási költségátalány számviteli elszámolásai

A késedelemhez kapcsolódó jogkövetkezmény jellegének megítélése során – a fentiekből következően – nem lehet eltekinteni az eredeti (alap-) kötelemtől és annak illetékjogi minősítésétől (visszterhes ügylet), amely a behajtási költségátalány elengedése vonatkozásában irányadó. A követelés-elengedés nem minősül a Ptk. 6:235. § szerinti ajándékozásnak, hanem egy visszterhes ügylethez kötődő engedményként fogható fel. A jogosultat nem az ajándékozás szándéka vezeti a behajtási költségátalány elengedésekor, hanem üzletpolitikai, üzletstratégiai szempontok mérlegelése nyomán hozza meg az erre irányuló döntését. Következésképpen a kérdéses követelés elengedések eredményeként realizálódó vagyonszerzés nem tárgya az ajándékozási illetéknek, azt bevallásban sem kell szerepeltetni és az adóhatóság irányába sem kell bejelentést tenni az elengedésre vonatkozóan. [3]

## 6. A BEHAJTÁSI KÖLTSÉGÁTALÁNY ÁTMENETI RENDELKEZÉSE

A törvény a kihirdetését követő napon, tehát 2016. március 24. napján lépett hatályba. Átmeneti rendelkezése szerint előírásait a hatálybalépését megelőzően kötött kereskedelmi ügyletből eredő fizetési kötelezettség teljesítésének késedelme esetén is alkalmazni kell, ami azt jelenti, hogy a behajtási költségátalány új szabályozása – Ptk. korábbi szabályaival ellentétben – a 2013. július 1-jét megelőzően megkötött szerződésekre is vonatkozik. Az olyan ügyletek esetén tehát, ahol a szerződés teljesítésének időpontja a törvény hatályba lépése előtti és a kötelezett késedelembe esett, valamint a behajtási költségátalány érvényesítése érdekében a jogosult még nem lépett fel, az igény érvényesítésére vonatkozó jogvesztő határidejének kezdő időpontja 2016. március 24. napja.

A korábbiakban hivatkozott behajtási költségátalányról szóló törvény a számviteli elszámolással összefüggésben is tartalmaz átmeneti – az Szt. 177. § (56) bekezdésébe beiktatott – rendelkezést. Ennek értelmében a hatálybalépéssel egyidejűleg a vállalkozó a könyvviteli nyilvántartásában (mérlegében) a korábbi szabályozás alapján a késedelembe esés időpontjával kimutatott, behajtási költségátalányból származó kötelezettséget – ha azt ezen időpontig tőle a jogosult nem követelte – az egyéb bevételekkel szemben megszünteti.

Amennyiben a jogosult utóbb – a törvényben biztosított határidőn belül – mégis érvényesíti a behajtási költségátalányból eredő követelését, akkor ezt már a törvény szerinti esedékességgel kell könyveiben szerepeltetnie kötelezettséggént.

## 7. KÖVETKEZTETÉSEK

A behajtási költségátalányról szóló törvény célja az adminisztráció könnyítése a kereskedelmi ügyletekben részt vevő felek számára. A törvényalkotók ugyanis nem szeretnék olyan terheket róni az érintett vállalkozásokra, amelyek nem következnek közvetlenül abból az EU-irányelvből, amely a behajtási költségátalány alapjául szolgál. [4]

1. táblázat  
A behajtási költségátalányra vonatkozó szabályozás új és változatlan elemei

A szabályozás új elemei	Továbbra is érvényesülő korábbi szabályok
Alkalmazásának hatálya leszűkül a kereskedelmi ügyletekre. Ennek megfelelően meghatározásra kerül a kereskedelmi ügylet, a szerződő hatóság és a vállalkozás fogalma.	Összege független a pénztartozás összegétől és a késedelembe esés időtartamától.
Megfordul a szabályozásban a kötelezettség keletkezésének megközelítése. Nem „a kötelezett köteles” fizetési késedelem esetén behajtási költségátalányt fizetni, hanem „a jogosult tarthat arra igényt”.	Az érintett felek a behajtási költségátalányt 40 eurónál magasabb összegben is meghatározhatják, de 40 eurótól alacsonyabb összegben nem.
	A behajtási költségátalányt előre elengedni, vagy kizárni nem lehet.

A szabályozás új elemei	Továbbra is érvényesülő korábbi szabályok
Önkéntes teljesítés hiányában fizetési felszólítással kell érvényesíteni a behajtási költségátalányt, amire csak a késedelem bekövetkezésének napjától számított egy éves jogvesztő határidőn belül van lehetősége a jogosultnak.	A késedelem kimentésére lehetőség van, ami alapján a kötelezett behajtási költségátalány megfizetése alól mentesül.
A törvény hatálybalépésekor fennálló behajtási költségátalányból származó kötelezettségek összegét – ha azt ezen időpontig a jogosult még nem követelte – 2016. március 24-vel az egyéb bevételekkel szemben kell megszüntetni.	Késedelmenként kell fizetni, és ha a felek részletfizetésben állapodtak meg, akkor minden késedelmes részlet esetén érvényesíthető.
Az adminisztráció csökkentése érdekében a jogosultnak ez irányú szándéka esetén nem kell külön lemondania a költségátalányról. Ha a jogosult egy éven belül nem érvényesíti a behajtási költségátalányt, a kötelezett mentesül a szankció alól.	A késedelmi kamat összegén felül érvényesíthető, a kártérítésbe a behajtási költségátalány összege beleszámít.

A törvény tehát kiküszöböli a behajtási költségátalány Ptk.-beli szabályozásának azon hibáit, amelyek abból eredtek, hogy egyes rendelkezések szükségtelenül szigorúbbak voltak az irányelvben foglaltaknál. Összességében a törvény azon a ponton módosítja a behajtási költségátalány szabályait, ami a gyakorlatban a legnagyobb bizonytalanságot okozta, nevezetesen, hogy annak fizetése nem automatikusan a törvény alapján fennálló kötelezettség, hanem azt a jogosult követelheti, saját belátása szerint. Ez a változás a jogi bizonytalanságok mellett a számviteli kezelés során felmerült kérdésekre is megoldást nyújt. Azáltal, hogy a jogalkotó egy évben maximálja a jogosult számára nyitva álló igényérvényesítési határidőt, csökkenti a különbséget a megfizetett és a megfizetendő, de még meg nem fizetett behajtási költségátalány között. Ezáltal gyorsabban rendeződik ez a jogviszony vagy úgy, hogy a jogosult hamarabb érvényesíti igényét, akár úgy, hogy hamarabb eltelik az a bizonytalan időszak, ami alatt az adós nem tudhatja, hogy a jogosult lemondott-e a behajtási költségátalány összegéről, vagy csak még nem követelte azt. Ennek következtében pontosabb képet adnak a beszámolók a kötelezettek pénzügyi helyzetéről, mintha az általános elévülési határidő vonatkozna az igényérvényesítésre. [5]

## IRODALOMJEGYZÉK

- [1] BODZÁSI Balázs (2015): Néhány gondolat a behajtási költségátalányról. *Gazdaság és Jog*, 2015/10, 7–13.
- [2] 2016/38. Adózási kérdés a behajtási költségátalány intézménye és megítélése az adózás szempontjából [*Nemzetgazdasági Minisztérium – NAV Ügyfélkapcsolati és Tájékoztatási Főosztály* 2216927553; AVÉ 2016/5.].
- [3] Behajtási költségátalányról és késedelmi kamatról való lemondás illetékjogi kezelése [*Nemzetgazdasági Minisztérium NGM12907/2/2014 - Nemzeti Adó és Vámhivatal* 5166468574. 2015.10.07.].
- [4] Könyvelés behajtási költségátalány esetében. <http://www.eutax.hu/konyveles-behajtasi-koltsegatalany/>, letöltve: 2017. 01. 10.
- [5] <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/hu/Documents/legal/HU-legalnews-20160324-HU.pdf>, letöltve: 2017. 01. 10.
- [6] VIZER József: *Változtak a behajtási költségátalány szabályai*. <http://ado.hu/rovatok/ado/valtoztak-a-behajtasi-koltsegatalany-szabalyai>, letöltve: 2017. 01. 10.

- [7] [http://adozona.hu/tarsasagi\\_jog/Uj\\_torveny\\_a\\_behajitasi\\_koltsegatalanyrol\\_sz\\_OFPTKR](http://adozona.hu/tarsasagi_jog/Uj_torveny_a_behajitasi_koltsegatalanyrol_sz_OFPTKR), letöltve: 2017. 01. 10.
- [8] A Polgári Törvénykönyvről 2013. évi V. törvény és indoklása.
- [9] A Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény hatálybalépésével összefüggő átmeneti és felhatalmazó rendelkezésekről szóló 2013. évi CLXXVII. törvény.
- [10] A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény.
- [11] A társasági adóról és az osztalékadóról szóló 1996. évi LXXXI. törvény.
- [12] A behajtási költségátalányról szóló 2016. évi IX. törvény.
- [13] AZ EURÓPAI PARLAMENT ÉS A TANÁCS 2011/7/EU IRÁNYELVE (2011. február 16.) a kereskedelmi ügyletekhez kapcsolódó késedelmes fizetések elleni fellépésről.
- [14] BOZSIK Sándor (2017): Mérlegalkalmazkodás a közép-kelet-európai országokban a gazdasági válság előtt és után. In: ZÉMAN Zoltán (szerk.): Évtizedek a számvitelben: *Controller Info*, Budapest, Copy & Consulting Kft., 2017, 17–30.
- [15] PÁL Tibor (2016): Kell a szakmai párbeszéd. *Számvitel-adó-könyvvizsgálat, SZAKma*, 2016 (9.), 391.
- [16] KÁNTOR Béla (2014): Számviteli információk vs adózás. In: VERESNÉ SOMOSI Mariann–LIP-TÁK Katalin (szerk.): „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia = „Balance and Challenges” IX. International Scientific Conference, A Gazdaságtudományi Kar megalapításának 25. évfordulója alkalmából, Konferencia Kiadvány = Proceedings, 598–607.
- [17] MUSINSZKI Zoltán (2016): Pénzügyi kimutatások elemzése: Mire jó a hányadoselemzés? In: GRÓF Pál (szerk.): *Pénzügy-számvitel-statisztika füzetek 2015*. Miskolc, Miskolci Egyetemi Kiadó, 65–92.
- [18] SZEMÁN Judit (2016): A vállalati tökeszerkezet információelméleti megközelítései, In: GRÓF Pál (szerk.): *Pénzügy-számvitel-statisztika füzetek 2015*. Miskolc, Miskolci Egyetemi Kiadó, 100–111.

# A NEMZETKÖZI SZÁMVITELI STANDARDOK OKTATÁSA

**Jakkel Vivien**

doktorandusz hallgató,  
Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar,  
Pénzügyi és Számviteli Intézet  
[stjakkel@uni-miskolc.hu](mailto:stjakkel@uni-miskolc.hu)

## ÖSSZEFOGLALÁS

*Az oktatás már a honfoglalás idejében is fontos szerepet játszott őseink életében, majd Szent István államalapítása után a táltosok általi tanítást felváltotta a kolostori rendszer. A mai oktatási rendszer Nagy Lajos király ideje alatt született. A magyarországi oktatási rendszer egy hatlépcsős rendszer, amely az ország versenyképességét, lehetőségét és fejlődését jelenti a mai globalizálódó világban. Az első szint az óvoda, amelyet 3 éves kortól lehet elkezdeni, majd ha az iskolaérettség megállapításra kerül, akkor az általános iskola tanulmányok, majd egy felvételi vizsga megírásával a középiskolai tanulmányok állnak a diákok előtt. A gimnázium vagy a szakközépiskola elvégzésével az érettségi után a diákok számára három lehetőség adódik:*

- 1. egyetemen vagy főiskolán folytatja tanulmányait*
- 2. szakmát, szakképesítést szerez*
- 3. befejezi tanulmányait*

*A felsőfokú tanulmányok során először alapképzésben, majd – választható – mesterképzésben és végül – választható – doktori képzésben folytathatja tanulmányait a hallgató. Kutatási témámnak köszönhetően az oktatást ebben a tanulmányban az IFRS oktatásának szemszögéből vizsgálom.*

*A számvitel területének képzési rendszere jelentős mértékben átalakul az elkövetkezendő években, mivel a nemzetközi számviteli standardok rövid időn belül beépülnek a magyarországi szabályozásba és ennek következtében az IFRS oktatását minden olyan oktatási központ bevezeti, ahol a számvitel eddig is oktatás alatt állt.*

*A Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Karának Számvitel Intézeti Tanszékén két ciklusban tanítják a hallgatókat. Alapképzésben a Nemzetközi számvitel című tantárgy, még mesterképzés esetén a Nemzetközi számviteli beszámolási rendszerek és a Számvitel szabályozása című tárgyak kereteiben belül. A Miskolci Egyetemen kívül a Magyar Könyvvizsgálói Kamara és a PwC általi IFRS-képzéseket választottam további példaként, mivel nemcsak a pályakezdők számára fontos a nemzetközi számviteli rendszer megismerése, hanem azok számára is, akik évek óta könyvelőként vagy könyvvizsgálóként dolgoznak a szakmában, hisz a változások a jövőbeni munkájukra is kihatással van.*

**Kulcsszavak:** oktatás, nemzetközi standardok, oktatási rendszer, felsőoktatás, felsőfokú szakképzések

## 1. BEVEZETÉS, CÉLOK

A globalizáció egyre nagyobb szintű elterjedésével, a versenyképesség előtérbe helyezésével az oktatás az – ezen belül pedig a felsőoktatás –, amely az ország fejlődését és lehetőségét jellemzi [3], továbbá hozzájárul a gazdasági növekedéséhez. A foglalkoztatottság növekedéséhez olyan munkaerőre van szükség, amely hatékonyan be tud kapcsolódni a termelés folyamataiba, ennek elérése pedig egy jól működő oktatási rendszerrel biztosítható [16].

Az oktatási rendszer feladata, hogy javítsa azoknak az arányát, akik bizonyítványokat, okleveleket szereznek és esélyt kell biztosítani azok számára, akik valamilyen oknál fogva korábban kiléptek az iskolarendszerről [16].

A továbbiakban a magyarországi oktatási rendszer kialakulásával foglalkozom, majd szűkítve a témakört, áttérek a Miskolci Egyetem és a Számvitel Intézeti Tanszék bemutatására. Ezt követően kutatási

területemnek köszönhetően egyetemünk keretein belül a nemzetközi számviteli standardok oktatását kutatom, majd bemutatok két olyan egyetemen kívüli képzési rendszert, ahol hatékonyan folyik az IFRS oktatása.

A számvitel jelenleg is tartó folyamatos átalakulása fontos szerepet játszik a gazdasági életben, ezért a változások oktatása, elterjedése kiemelkedő jelentőséggel bír, mivel a számvitel területén dolgozó könyvelők, könyvvizsgálók élete jelentős mértékben megváltozik, munkájukat egy új, változó rendszerben – az IFRS szerinti könyvelés alapján – kell végezniük.

## 2. AZ OKTATÁSI RENDSZER KIALAKULÁSA MAGYARORSZÁGON

Az államalapítás (1000) előtt az oktatás a táltosok nevéhez fűződött, akik az embereket a nagybetűs életre készítették fel (ilyen például a házasság, a felnőtté válás stb.). A hazai neveléstörténet az első iskola megalakulását a Géza fejedelem által 996-ban alapított pannonhalmi bencés kolostor létrehozásához köti, mindamellett, hogy a táltosok még továbbra is jelen voltak, azonban hivatalosan már nem tevékenykedtek. Ez a rovásírás fennmaradásával hivatalosan is alátámasztható.

Az első magyar egyetem születése 1367-re tehető, mely Nagy Lajos király nevéhez fűződik és ez jelentette a mai felsőoktatás kezdetét hazánkban.

A mai magyar oktatási rendszer egy hat lépcsős rendszer:

1. **Óvodába** 3 éves kortól lehet járni, melynek időtartama 3–4 évre tehető.
2. **Általános iskolába** 6 éves kortól lehet járni, melynek időtartama 4–6–8 év lehet.
  - a. Négy évet azok a diákok járnak általános iskolába, akik a negyedik osztályt befejezve 8 osztályos gimnáziumban folytatják tanulmányaikat.
  - b. Hat évet azok a diákok töltenek általános iskolában, akik a hatodik osztályt befejezve 6 osztályos gimnáziumba felvételiznek.
  - c. Nyolc osztályt azok a diákok járnak általános iskolába, akik az általános továbbtanulási rendszerben folytatják tanulmányaikat.
3. **Gimnáziumba/szakközépiskolába/szakiskolába** 10, 12 és 14 éves kortól lehet járni, az előzőekben felsorolt lehetőségek alapján. Itt kell megemlítenünk azt a képzési formát is, amikor a diákok érettségi nélküli szakmai végzettséget kapnak. (Bár az önálló szakmunkásképző intézetek átalakultak, illetve összevonásra kerültek a szakközépiskolákkal, de a képzés maga nem szűnt meg, szakmunkásbizonyítványt adva az iskolát elvégző diákoknak.)
4. **Felsőoktatási alapképzésben** 18 éves kortól lehet részt venni, melynek időtartama 3–4 év.
5. **Mesterképzésre** az alapszak elvégzése után lehet jelentkezni, melynek időtartama 2 év.
6. Az előző öt képzési rendszer befejeztével, a **doktori képzésre** lehet felvételezniük a hallgatóknak.

A gyermekek részére a magyar közoktatás 3 éves korban kezdődik el, amikor óvodások lesznek. Ezt követően 6 vagy 7 éves korukban – iskolaérettségüktől függően – tankötelessé válnak. Magyarországon 2016-ban 16 éves korig tart a tankötelezettség. A diákok gimnáziumi és szakközépiskolai tanulmányuk végeztével érettségi vizsgát tesznek. A szakközépiskolai négy év alatt szakmát és érettségit szereznek a tanulók, ezt követően egy–két év alatt technikus végzettséget lehet szerezni. A gimnáziumi érettségit követően szakközépiskolába kerülők esetében lehetőség van arra is, hogy szakmát szerezzenek a diákok, melynek időtartama képzéstől függően egy vagy két év.

A közoktatást 18 éves kor után felváltja a felsőoktatás, ahol 2005-től bolognai rendszerben folytatják tanulmányaikat a hallgatók. A rendszer lényege, hogy a felsőoktatás a korábban már említett három szintből áll:

1. alapképzés
2. mesterképzés
3. doktori képzés [9]

Az alapképzés (BA; BSC) elméleti alapozaást nyújt (például: általános ismeretek, képességek elsajátítása) és elvégzésével alapfokozat és a választott szaknak megfelelő szakképzettség szerezhető meg. A megszerzett oklevél a jogszabályban meghatározott munkakörök betöltésére jogosít fel.

A mesterképzés (MA; MSC) tudományos ismeretek megszerzésére, specializálódásra ad lehetőséget és elvégzésével mesterfokozat és szakképzettség szerezhető. Az oklevél megszerzésével lehetőség van:

1. jelentkezni doktori képzésre
2. a munkaerőpiacon elhelyezkedni

A doktori képzésben (PhD) a tudományos ismeretek bővítése, elmélyítése a cél. Az oklevél a tudományos fokozat megszerzését jelenti [8].

### 3. A MISKOLCI EGYETEM ÉS A SZÁMVITEL INTÉZETI TANSZÉK

1735-ben Selmezbányán III. Károly alapította meg a Miskolci Egyetem őseként a világ első bányászati-kohászati tanintézetét, melyet Mária Terézia akadémiai intézménnyé alakított át 1762-ben. 1848–1850 között az oktatás szünetelt, mivel a hallgatók Kossuth seregébe álltak be. 1867-ben az oktatás nyelve – a korábbi német nyelvről – végleg magyarrá vált. 1949-ben volt Miskolcon az első tanítási nap, mivel korábban – a trianoni békeszerződés után – Sopronban volt az iskola székhelye. 1981-ben a műszaki karok kiegészítéseként elsőként a jogászképzés indult el az egyetem területén, majd 1987-ben bevezették a közgazdász képzést, ami 1990-ben Gazdaságtudományi Karrá vált, majd szintén ebben az évben a Nehézipari Műszaki Egyetem elnevezés Miskolci Egyetemre (ME) változott. 1992-ben megalakult a Bölcsészettudományi Intézet, mely 1997-ben már Bölcsészettudományi Karként működött tovább. Ezt követően jelentek meg a Műszaki Földtudományi, Műszaki Anyagtudományi, Gépészmérnöki és Informatikai Karok. 2001-ben az Egészségtudományi Intézet alakult meg az egyetem keretein belül, mely később, 2005-től Egészségügyi Kar lett [1].

A Számvitel Intézeti Tanszék kezdetben, 1987-től Számviteli és statisztikai tanszék volt, majd 1997-ben kettévált. A tanszék az elméletileg megalapozott gyakorlatorientált képzésre törekszik, valamint kutatási és tudományos feladatokat lát el. A tanszéken dolgozó oktatók gyakorlati tudásaikat, tapasztalataikat kívánják megosztani a hallgatókkal, továbbá – szem előtt tartva a gyakorlatias oktatást – bankokat, hitelintézeteket, vállalatokat stb. vonnak be az oktatási tevékenység lebonyolításába.

Néhány fő kutatási terület:

- A számviteli információk hatásmechanizmusa
- Költségelszámolási rendszerek az üzleti gyakorlatban
- A számviteli előrejelzések lehetőségei és korlátai
- A könyvvizsgálati standardok alkalmazása a gyakorlati tevékenység során
- Kis- és középvállalkozások könyvvizsgálatának sajátosságai
- Kis- és középvállalkozások vezetői számvitele
- Hitelintézeti számvitel
- Nonprofit szervezetek számvitele [17]

### 4. A NEMZETKÖZI SZÁMVITELI STANDARDOK OKTATÁSA

Kutatási területem, témám a Nemzetközi beszámolási standardok (IAS & IFRS) és azok európai befogadásának kérdéseire orientálódik, különös tekintettel a magyarországi alkalmazás lehetőségeire és korlátaira, ezért a következő részekben ennek a tématerületnek az oktatási rendszerét vizsgálom, először a Számvitel Intézeti Tanszéken belül.

Alapképzésben a pénzügyi és számvitel szakos hallgatók a *Nemzetközi számvitel* című tantárgy keretein belül ismerkedhetnek meg a nemzetközi standardokkal [11]. A tárgy célja, hogy a hallgatók megismerjék az IAS & IFRS rendszerét, sajátosságát. A tárgy ajánlott féléve a hatodik félév, ezért a korábbi tanulmányokra támaszkodva a hallgatók képesek összehasonlítani a hazai, azaz a magyarországi számviteli politikát a nemzetközivel. A tematika 15 hétre van kialakítva, mely időtartam alatt egy zárthelyi dolgozat és egy pótló zárthelyi dolgozat megírására kerül sor, azaz a fennálló 11 hétre van elosztva a standardok megismertetése a hallgatókkal. Kezdetben a számviteli információk szerepével, azok hatásaival és a számvitel fejlődésével ismerkednek meg a hallgatók, majd a számviteli rendszerek működtetésének alapvető jellemezői (EU-direktívák, US GAAP, IAS & IFRS) következnek. A harmadik héten a számvitel nemzetközi gyakorlata, a számvitel és az adózás kapcsolata kerül oktatásra, majd az európai

számvitel sajátosságaiba kapnak betekintést a hallgatók. Az ötödik héten az IAS & IFRS standardalkotásának, a nemzetközi számviteli standardok harmonizációjának oktatása történik, melyet felvált az európai számviteli irányzatok és a magyar gazdaság kapcsolata, mely által bemutatásra kerülnek a lehetőségek és a korlátok a hazai számvitel szabályozásában. Miután az oktató megismertette az általános koncepciókat a hallgatói körrel azt követően megírásra kerül a zárthelyi dolgozat. A fennmaradó öt alkalommal különböző standardokkal ismerkednek meg a hallgatók.

- IAS 1 A Pénzügyi kimutatások formája és tartalma
- IAS 2 Készletek
- IAS 10 A beszámolási időszak utáni események fő vonásai
- IAS 16 Ingatlanok, gépek, berendezések
- IAS 40 Befektetési célú ingatlanok
- IAS 11 Beruházási szerződések
- IAS 18 Bevételek

Végül a szorgalmi időszak utolsó hetében pót zárthelyi megírására kerül sor. A félévet kollokvium megírásával zárják a hallgatók, melyet a vizsgaidőszakban tehetnek meg. A kollokvium feltételei:

- legalább elégséges vizsgajegyet szereztek számvitel alapjai tantárgyból,
- aláírással rendelkeznek nemzetközi számvitel tantárgyból, melyhez a megírt zárthelyi dolgozat összpontszámának minimum 50%-os megfelelése szükséges.

Amennyiben a hallgató nem szerezte meg időközben az aláírását, azt a pót zárthelyi alkalmával megteheti. [12]

Mesterképzésben a *Nemzetközi számviteli beszámolási rendszerek* című tárgy fedi le a pénzügyi és számvitel szakos hallgatók esetében ezt a témakört. [11] A tantárgy célja, hogy a hallgatók megismerjék a hazai és a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok előírásait összevetve az eltérő és hasonló vonásokkal, továbbá a hallgatók képesek legyenek a hazai összeállított beszámolók alapján elkészíteni a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok szerinti beszámolót. A tárgy ajánlott féléve az első vagy a második félév. A tematika 14 hétre van kialakítva, mely időtartam alatt egy zárthelyi, egy pót zárthelyi dolgozat és egy elővizsga kerül megírásra, továbbá a hallgatók számára rendelkezésre áll egy prezentációs időpont is. Kezdetben a számvitel nemzetközi gyakorlatával ismerkednek meg a hallgatók, majd a szorgalmi időszak fennmaradó időtartamában az alábbi standardok elsajátítására kerül sor:

- IAS 1 A Pénzügyi kimutatások prezentálása
- IAS 8 Számviteli politikák, a számviteli becslések változásai és hibák
- IAS 7 Cash flow-kimutatás
- IAS 33 Egy részvényre jutó eredmény
- IAS 10 A mérlegfordulónap utáni események
- IAS 38 Immateriális javak
- IAS 16 Ingatlanok, gépek, berendezések
- IAS 40 Befektetési célú ingatlanok
- IFRS 5 Értékesítésre tartott befektetett eszközök és megszűnő tevékenységek
- IAS 2 Készletek
- IAS 36 Eszközök értékvesztése
- IAS 18 Bevételek
- IAS 11 Beruházási szerződések
- IAS 20 Állami támogatások
- IAS 23 Hitelfelvételi költségek
- IAS 37 Céltartalékok, függő kötelezettségek és követelések
- IAS 17 Lízingek
- IAS 12 Nyeréségadók



A 12. héten zárthelyi megírására kerül sor, miután megismerésre kerültek az előzőekben felsorolt standardok, majd a 13. héten a hallgatók egy általuk választott standardból prezentációt készítenek. A félév kollokvium megírásával zárul, melyet a vizsgaidőszakban tehetnek meg a hallgatók. A kollokvium feltétele az aláírás megszerzése, melyet a megírt zárthelyi dolgozattal és a félévközi feladat megoldásával lehet teljesíteni. Amennyiben a hallgató nem szerezte meg időközben az aláírását, azt a pót zárthelyi alkalmával a szorgalmi időszak utolsó hetén pótolhatja [13].

Mivel a nemzetközi számviteli standardok folyamatosan „beépítésre” kerülnek a magyar számviteli rendszerbe, ezért a BSC-s hallgatók számára a *Számvitel alapjai* míg az MSC-s hallgatók számára a *Számvitel szabályozása* című tantárgy is betekintés ad a beépülés miatti a változásokra, a megjelenő konkrét szabályozási és számviteli problémák megoldásának lehetőségeire [15].

## 5. TOVÁBBI LEHETŐSÉGEK AZ IFRS OKTATÁSÁRA

A nemzetközi számviteli standardok oktatása nemcsak az egyetemeken történik, hanem különböző oktatási központokban, tanfolyamokon is. Ilyen például a Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ is, ahol IFRS mérlegképes könyvelő képzés működik a standardok megismerésére. A képesítés megszerzésének előfeltétele:

- mérlegképes könyvelői bizonyítvány
- mérlegképes könyvelői regisztráció [6]

Az IFRS mérlegképes könyvelő bizonyítvány megszerzéséhez az alábbi modulokból vizsgát kell tenni:

- [Nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok \(IFRS\) elméleti kereteinek értelmezése](#) modul, amely egy írásbeli vizsga, melyhez tartozik egy gyakorlati, szakmai vizsga is az IFRS szerinti konszolidált beszámoló készítése címmel.
- [Nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok \(IFRS\) értékelési és megjelenítési sajátosságainak alkalmazása](#) modul, melyből írásbeli és szóbeli vizsga is van egyaránt.

A Nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok elméleti kereteinek értelmezése modul oktatási óraszama 40 óra előadás, melyek során az alábbiakban felsorolt - néhány példaként felmerülő - profilok megismerése áll a képzésben résztvevők előtt:

- Az IFRS használatának szükségessége és helye a számvitelben, valamint kapcsolata az Európai Unió és az USA által alkalmazott számviteli rendszerrel.
- Az IFRS és a 2000. évi számviteli törvény összevetése, majd a köztük kialakuló eltérések értelmezése.
- Az eszközök – kötelezettségek besorolásának és a bevételek – ráfordítások értelmezésének megismertetése.
- IFRS szerint kell készíteniük konszolidált éves beszámolójukat mind a tőzsdén jegyzett cégeknek, mind azoknak a gazdasági társaságoknak, amelyek hitelviszonyt megtestesítő értékpapírokkal kereskednek.
- A cash flow teljes körű ismertetése.
- Az IFRS és a 2000. évi számviteli törvény alapján készült kimutatások szerkezeti és tartalmi összevetése, az eltérések feltárása [6].

A Nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok értékelési és megjelenítési sajátosságainak alkalmazása modul oktatási óraszama 40 óra előadás. Az előadások során az alábbi néhány profil megismerésére van lehetőségük a képzésben résztvevők számára:

- Értékelési módszerek, elvek és eljárások értelmezése, majd azok összekapcsolása az eszközök – kötelezettségek besorolásával.
- A bekerülési értékkel foglalkozó standardok áttekintése.
- Az immateriális javak továbbá az ingatlanok, gépek, berendezések megjelenítése és értékelése az IFRS és a 2000. évi számviteli törvény alapján.

- A készletek és a pénzügyi instrumentumok megjelenítése, besorolása, értékelése az IFRS-ben és a 2000. évi számviteli törvényben, majd az eredményt és vagyont befolyásoló hatások szám-szerűsítése.
- A tényleges és a halasztott adó kiszámítása, megjelenítése és hatásai a jövőre vonatkozóan [6].

Mindkét modul alapos a már meglévő számviteli ismeretekre épül és képzési időtartama a 40 + 40 órán kívül tartalmaz még egy 160 órás támogatott egyéni felkészülést is. A komplex vizsga – a korábban már említett gyakorlati, központi írásbeli és szóbeli tevékenységből áll, melynek – minimum 60%-át teljesíteni kell az elégséges, sikeres vizsga eléréséhez [6].

Felmentést kaphatnak az IFRS mérlegképes könyvelő vizsgakötelezettség alól azok, akik rendelkeznek:

- ACCA Diploma in International Financial Reporting (DipIFR) nemzetközi oklevéllel
- ACCA (Association of Chartered and Certified Accountants) végzettséget igazoló oklevéllel
- ICAEW IFRS Certificate nemzetközi oklevéllel [6]

Az IFRS mérlegképes könyvelői képzés teljesítése után az alábbi munkakörök betöltésére van lehetőség:

- számviteli ügyintéző
- pénzügyi ügyintéző
- adó- és illetékhivatali ügyintéző
- hatósági engedélyek kiadásával foglalkozó ügyintéző
- analitikus könyvelő
- bérelszámoló
- készlet- és anyagnyilvántartó
- számviteli és pénzügyi tevékenységet folytató egység vezetője
- könyvvizsgáló, könyvelő, könyvvizsakértő
- kontroller
- szervezetirányítási elemző, szervező [6]

A Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ mellett fontos kiemelni a PwC's Academy magyarországi központját is, amely szintén lehetőséget biztosít a nemzetközi számviteli standardok oktatására. Különböző képzéseket indítanak a standardok elsajátítására, ilyenek például [14]:

1. ACCA Diploma in IFRS (DipIFR) képzés, mellyel magasabb szintre emelhető, azaz bővíthető az IFRS elméleti és gyakorlati szaktudás. A DipIFR-szakvizsgával rendelkezők tudják alkalmazni az IFRS előírásait, képesek összeállítani az IFRS szerinti beszámolókat, ideértve a konszolidált IFRS szerinti beszámolók elkészítését is, továbbá felmentést kaphatnak a ACCA-képzés F7-es IFRS-modul alól. A képzés és a vizsga angol nyelven történik, a képzés időtartama körülbelül két hónap, melyet a résztvevők alapozó modulokkal kezdenek, mely során megismerkednek az IFRS legfontosabb szabványaival:
  - IFRS 15 Árbevétel elszámolás
  - IAS 12 Halasztott adó alapjai
  - IFRS 9/IAS 39 Pénzügyi instrumentumok
  - IAS 17 Lízingek
  - IAS 37 Céltartalékok
  - IAS 19 Munkavállalói juttatások
  - IFRS 2 Részvény alapú kifizetések
  - IAS 33 Egy részvényre jutó nyereség

Oktatásra kerülnek a modulon belül a leányvállalatok, a közös vezetésű vállalatok, a társult vállalkozások kezelése, bemutatása a konszolidált beszámolók keretein belül. Az oktatást követően megírásra kerül két próbavizsga. A próbavizsgák között három napos – a modul során oktatott szabványok ismételtesére – ismétlő napokat tartanak az oktatók. Végül két hónap után sor kerül az ACCA DipIFR nemzetközi vizsga megírására. [4]

2. IFRS mérlegképes könyvelő, mely képzés során megismerhető a IFRS szerinti besorolás, az IFRS szerinti konszolidáció, az IFRS szerinti beszámoló készítési kötelezettség, a magyar és a nemzetközi számvitel előírásai közötti eltérés. A képzés időtartama 240 tanóra, mely 80 tanórát

és 160 óra egyéni felkészülést foglal magában, mely egy komplex – gyakorlati, írásbeli és szóbeli – vizsgával zárul [7].

3. IFRS-szemináriumok

- a) IFRS az alapoktól – 4 napos szeminárium, mely időintervallum során a nemzetközi számviteli tudás bővíthető, továbbá a legújabb változások és azok hatásai megismerhető. A képzés időtartama 4 nap, 28 óra, mely során az alábbi témakörök kerülnek oktatásra:

- IFRS keretelvek
- IAS 1 Pénzügyi jelentések bemutatása
- IAS 7 Cash flow-kimutatás
- IAS 10 Mérlegfordulónap utáni események
- IAS 8 Számviteli politikák, becslések változásai, hibák
- IAS 16 Tárgyi eszközök
- IAS 38 Immateriális javak
- IAS 40 Befektetési célú ingatlanok
- IAS 23 Hitelezési költségek aktiválása
- IFRS 1 A nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok első alkalmazása
- IAS 18 Árbevétel elszámolás
- IFRIC 15 Ingatlan építésére vonatkozó megállapodások
- IFRIC 18 Ügyfelektől származó eszközátadások
- IAS 11 Beruházási szerződések
- IAS 36 Értékvesztés
- IFRS 5 Értékesítési céllal tartott eszközök
- IAS 37 Céltartalékok
- IAS 2 Készletek
- IAS 20 Állami támogatások elszámolása
- IAS 19 Munkavállalói juttatások
- IAS 33 Egy részvényre jutó eredmény
- IFRS 2 Részvény alapú kifizetések
- IAS 12 Halasztott adó számítás és bizonytalan adópozíciók
- IAS 17 Pénzügyi- operatív- és beágyazott lízingek
- IFRS 9 Pénzügyi instrumentumok alapjai
- IFRS 7 Pénzügyi instrumentumok: közzétételek
- IAS 32 Pénzügyi instrumentumok: bemutatás
- IAS 39 Pénzügyi instrumentumok: megjelenítés és értékelés
- IAS 21 Árfolyamváltozások hatásai
- IAS 34 Közbeső beszámoló
- IFRS 8 Szegmens jelentések
- Az IFRS jövője
- IFRS 3 Üzleti kombinációk
- IAS 27 Konszolidáció
- IFRS 10 Konszolidált pénzügyi kimutatások
- IAS 28 Társult vállalatok
- IAS 31 Közös vezetésű vállalatok
- IFRS 11 Közös megállapodások
- IFRS 12 Konszolidációval kapcsolatos közzétételek
- Konszolidációs esettanulmány
- IFRS átforgatás esettanulmány [5]

- b) Az IFRS átállás számvitele és módszertana képzés, ahol a magyar számvitel és az IFRS közötti legfontosabb különbségek, az áttérés és az azokból felmerülő problémák és megoldásaik kerülnek bemutatásra. A képzési időtartama 2 nap, 16 óra, mely során az alábbiakban felsoroltak kerülnek részletes ismertetésre:
- Beszámolók tartalmi elemei
  - Beszámoló készítési és funkcionális pénznem
  - IAS 8 Számviteli politikák, becslések, hibák
  - IAS 10 Mérlegfordulónap utáni események
  - IAS 38 Immateriális javak
  - IAS 16 Tárgyi eszközök
  - IAS 2 Készletek
  - IAS 37 Céltartalékok, függő kötelezettségek, függő követelések
  - Eredménykimutatáshoz kapcsolódó eltérések (IFRS 15 Árbevétel elszámolás, IAS 19 Munkavállalói juttatások, IAS 12 Halasztott adó alapjai)
  - IFRS alkalmazása Magyarországon jelenleg és várható fejlemények
  - IFRS áttérés főbb lépései és ennek megtervezése
  - IFRS 1 standard (IFRS-ek első alkalmazása) általános bemutatása
  - Első IFRS beszámoló összeállítása során alkalmazandó alapelvek, kivételek és választható mentesítések
  - Többlet közzétételi kötelezettségek az első IFRS beszámolóban
  - Első IFRS beszámoló összeállítása során jelentkező gyakorlati kihívások
  - Esettanulmány megoldása az első IFRS beszámolóra [2]
4. Mesterkurzusok, amely gyakorlatorientált, tehát gyakorlati példák segítségével átfogó ismeretet kaphatunk az IFRS és a magyar számvitel közötti különbségekről. A képzés időtartama 8 óra, mely során az alábbi területek kerülnek oktatásra:
- IAS 12 Halasztott adó elmélete és gyakorlati alkalmazása, bizonytalan adópozíciók
  - IFRS és magyar számvitel közötti eltérések képzés
  - Konszolidáció gyakorlati problémái
  - IFRS 9 [10]

A képzéseket követően vizsga keretében adnak számot tudásukról a képzésben résztvevők, melyhez előzetes regisztráció szükséges.

## 6. KÖVETKEZTETÉSEK

A magyarországi oktatási rendszer hat szintből áll. Az utolsó három pillér – az alapképzés, a mesterképzés és a doktori képzés – lehetőségként áll a diákok előtt. Az oktatási rendszer hatékony működésének köszönhetően a diákok/hallgatók saját képességükhöz mérten eldönthetik, hogy az érettségi után hogyan szeretnék folytatni tanulmányaikat vagy egyáltalán szeretnének-e különböző képesítéseket szerezni. Vannak olyan diákok, akik az érettségi után szakmát tanulnak különböző felsőfokú szakképzések által és vannak olyanok, akik a felsőoktatási rendszerben kívánnak továbbtanulni.

A számvitel területének képzési rendszere – mind szakmai, mind szabályozási okokból történő változásának köszönhetően – jelentős mértékben átalakul az elkövetkezendő években. Az IFRS oktatását minden olyan oktatási intézmény bevezette – ahol a számvitel, mint tantárgy az oktatás részeként jelen van –, mivel a nemzetközi számviteli standardok éveken belül beépülnek a magyarországi szabályozásba.

Mind az egyetemi, mind a Könyvvizsgáló Kamara és a PwC által bemutatott képzési rendszer célja, hogy minél hatékonyabban és kellő mélységben segítse az IFRS elsajátítását. Azonban úgy gondolom, hogy egy-egy félév vagy néhány hónapos képzés előadásai nem feltétlenül jelentenek elegendő betekintést a nemzetközi standardok világába, ezért a tudás bővítéséhez, a széleskörű ismeretek átvételéhez további, folyamatos, önálló munka (például: önképzés, jogszabályi változások figyelemmel kísérése stb.) is szükséges.

A magyar számviteli rendszer és az IFRS előírásai között jelentkező jelentős különbségeket nemcsak a hallgatóknak, a pályakezdőknek kell megismerniük, hanem a folyamatos változások miatt szükséges „újraoktatni” a már évek óta a számvitel területén dolgozó szakembereket is, hiszen munkájukat – a nemzetközi standardok beépülése után – az IFRS szerint kell majd végezniük.

Az előzőek során betekintést nyerhettünk abba, hogy könnyítésként lehetőség van bizonyos modulok alól felmentést kérni azoknak a hallgatóknak, akik már megfelelő előképzettséggel rendelkeznek, ami szerintem mind előnyként, mind hátrányként egyaránt jelentkezhet. Előnye, hogy a hallgatónak kevesebb modulban kell részt venniük, ezáltal egy-egy modul tanulására több idő jut, jobban elmélyedhetnek az őket érdeklő témában. Hátránya azonban – meglátásom szerint –, hogy a modulok tananyagai nem feltétlenül fedik le egymást teljesen, mivel meghatározott százalékban kell megegyezniük az oktatott részeknek, így kimaradhatnak egy-egy modul által olyan témakörök, amelyekre később szüksége lehet a hallgatónak.

Szerintem a magyar oktatási rendszer egy jól működő képzési rendszer, azonban ahhoz, hogy hatékonyan lehessen elsajátítani az IFRS előírásait gyakoribbá tenném a számonkéréseket (például teszt feladatsor összeállításával), rendszeresíteném az önálló és a csoportos feladatokat (például a hallgatók feladata lenne egy éves beszámoló összeállítása) és elérhetővé tennék számukra számítógépes (online) feladatokat, mellyel ellenőrizhetik saját tudásukat. Egy jól kidolgozott, jól működő e-learning rendszer bevezetésével hozzáférhetővé tenném a hallgatók számára a teljes tananyagot elősegítve, hozzájárulva ezzel tanulásuk hatékonyságához.

## IRODALOMJEGYZÉK

- [1] *Az egyetem története.*  
<http://www.uni-miskolc.hu/egyetem-tortenete> (letöltve: 2016. december 22.).
- [2] *Az IFRS átállás számvitele és módszertana képzés.*  
[http://www.pwc.com/hu/hu/academy/penzugy-es-szamvitel/ifrs\\_atallas.html](http://www.pwc.com/hu/hu/academy/penzugy-es-szamvitel/ifrs_atallas.html) (letöltve 2016. december 22.).
- [3] CHIKÁN A. (2014): *A felsőoktatás szerepe a nemzeti versenyképességben.*  
[http://epa.oszk.hu/01500/01551/00070/pdf/EPA01551\\_educatio\\_2014\\_04\\_583-589.pdf](http://epa.oszk.hu/01500/01551/00070/pdf/EPA01551_educatio_2014_04_583-589.pdf)  
(Letöltve 2016. december 22.).
- [4] *DipIFR „ACCA DIPLOMA IN IFRS”.*  
<http://www.pwc.com/hu/hu/academy/penzugy-es-szamvitel/dipifr.html> (Letöltve 2016. december 22.).
- [5] *IFRS az alapoktól.* <http://www.pwc.com/hu/hu/academy/penzugy-es-szamvitel/ifrs-az-alapoktol.html> (Letöltve 2016. december 22.).
- [6] *IFRS mérlegképes könyvelő képzés a Magyar Könyvvizsgáló Kamara Oktatási Központnál (2014).*  
[http://www.mkvkok.hu/ifrs\\_merlegkepes\\_konyvelo\\_kepzes](http://www.mkvkok.hu/ifrs_merlegkepes_konyvelo_kepzes) (Letöltve 2016. december 22.).
- [7] *IFRS mérlegképes könyvelő képzés a Pwc-nél.* [http://www.pwc.com/hu/hu/academy/penzugy-es-szamvitel/ifrs\\_merlegkepes\\_konyvelo.html](http://www.pwc.com/hu/hu/academy/penzugy-es-szamvitel/ifrs_merlegkepes_konyvelo.html) (Letöltve 2016. december 22.).
- [8] *Képzési szintek.*  
[http://www.felvi.hu/felveteli/jelentkezes/a\\_magyar\\_felsooktatas/Kepzesi\\_szintek](http://www.felvi.hu/felveteli/jelentkezes/a_magyar_felsooktatas/Kepzesi_szintek) (Letöltve 2016. december 22.).
- [9] *Magyarország oktatási rendszere.* <https://nih.gov.hu/download.php?docID=19157> (Letöltve 2016. december 22.).
- [10] *Mesterkurzusok.* <http://www.pwc.com/hu/hu/academy/penzugy-es-szamvitel/nemzetkozi-es-magyar-szamviteli-mesterkurzusok.html> (Letöltve 2016. december 22.).

- [11] MUSINSZKI Z. (2015): Számvitel oktatás a Miskolci Egyetemen. In: *Beyond Financial Reporting Conference: A számviteli beszámolásokon túl: Nemzetközi Számviteli és Pénzügyi Konferencia*. Budapest, Budapesti Gazdasági Főiskola.
- [12] *Nemzetközi számvitel című tantárgy tematikája*. (2015).  
[http://gtk.uni-miskolc.hu/files/5275/Tematika\\_Nemzetk%C3%B6zi+sz%C3%A1mvitel\\_GTK\\_nappali\\_GT%C3%9CSZ112B\\_2014\\_15+II+felelv.pdf](http://gtk.uni-miskolc.hu/files/5275/Tematika_Nemzetk%C3%B6zi+sz%C3%A1mvitel_GTK_nappali_GT%C3%9CSZ112B_2014_15+II+felelv.pdf) (Letöltve 2016. december 22.).
- [13] *Nemzetközi számviteli beszámolási rendszerek című tantárgy tematikája*. [http://gtk.uni-miskolc.hu/files/9117/Tematika\\_nappali.pdf](http://gtk.uni-miskolc.hu/files/9117/Tematika_nappali.pdf) (Letöltve 2016. december 22.).
- [14] *PwC Magyarország Pénzügy és Számvitel képzései*. <http://www.pwc.com/hu/hu/academy/penzugy-es-szamvitel.html> (Letöltve 2016. december 22.).
- [15] *Számvitel szabályozása című tantárgy tematikája*. <http://gtk.uni-miskolc.hu/files/7859/Tematika.pdf> (Letöltve 2016. december 22.).
- [16] SZÜDI J.: *Az oktatás szerepe a gazdasági növekedésben*. [http://www.galamus.hu/index.php?option=com\\_content&view=article&id=171237](http://www.galamus.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=171237) (Letöltve 2016. december 22.).
- [17] *Üzleti Információgazdálkodási és Módszertani Intézet (A Számvitel Intézeti Tanszék)*.  
<http://gtk.uni-miskolc.hu/uzleti/Sz%C3%A1mvitel> (Letöltve 2016. december 22.).

# A BANKADÓ VÁLTOZÁSAI

**Kovács Levente**

tanszékvezető, egyetemi docens  
Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar,  
Pénzügyi és Számviteli Intézet  
kovacs.levente@uni-miskolc.hu

## ÖSSZEFOGLALÁS

*A gazdasági válságok minden esetben súlyosan érintik a hitelintézeti szektort, hiszen a válságok természetes velejárója a hitelportfólió minőségének a romlása, a hitelezési kockázat növekedése, a pénzforgalom visszaesése és következményként a hitelállomány csökkenése és a bankszektor profitabilitásának tartós csökkenése. Ezekkel egyidejűleg globálisan jelentkeznek a szabályozási, jellemzően túlszabályozási követelmények, melyeket a politikai, a gazdaságpolitikai és a felügyeleti területek hajtatnak végre. A politikai elvárások alapján kialakított válságkezelési megoldások eddigi tapasztalataink alapján globális és nemzeti szinten is sikertelenek voltak, miközben jelentős költségvetési forrásokat emésztettek fel. A költségvetés rendbe hozásának triviális rövid távú megoldása az adó-emelés és/vagy különadók kivetése elsősorban a népszerűtlen ágazatokra, pl. a bankszektorra. A gazdaság törvényszerű működése szerint a túladóztatás káros gazdasági hatásai rövid időn belül megjelennek, melyek kikényszerítik a normális mederbe való visszatérést. Ezt a folyamatot vizsgáljuk most meg a bankszektor esetében.*

**Kulcsszavak:** FTT, FAT, FSC, Tobin-adó, bankadó

**JEL-kód:** H25, G10, G21, G38

## 1. ELŐZMÉNYEK

A 2008/11-es világgazdasági válság hatására a kormányok kettős feladattal találták magukat szembe. Egyrészt a pénzügyi szektor stabilitását kellett biztosítaniuk, aminek legtermészetesebb módszere a szabályozás volt. Ezzel a lépéssel a felügyelet, a jegybankok és a kormányok elkéstek ugyan, de az élénk kommunikációval bemutatott (túl)szabályozással szakmai reputációjukat próbálták helyreállítani. Másik feladatuk a rendszerszintű fontosságú bankok stabilizálása, és a bankszektorba vetett bizalom fenntartása volt.

A nemzeti kormányok, és a gazdasági elemzők jelentős része a válság kitörésekor általában rövid lefutású válsaggal számolt, ezért a negatív hatások mérséklése érdekében nem kímélték a közpénzeket. A bankszektor stabilizálására – pl. átmeneti állami tulajdonszerzésre – több országban jelentős forrásokat használtak fel. A kezdeti időszak után a kormányokra jelentős nyomás nehezedett, hogy a válság okozásáért bünszónak kikiáltott bankszektortól ne csak ezeket a (banki részvények nyereséges eladása alapján egyébként jól fialtatott!) közpénzeket szedje vissza, hanem még büntesse is őket.

A gazdasági válság időközben bizalmi válsaggá alakult át, mely időben történő jelentős elhúzódot vitett előre. Ezért felelős vélemények szerint a bankoktól származó extrabevételekből alapokat kellene létrehozni (EKB, 2010. augusztus 4.), amelyek egy jövőbeli gazdasági visszaeséskor az akkor esetleg szükségessé váló bankmentésre lesznek majd felhasználhatók, illetve eszközeikkel a fejletlenebb országok pénzügyi sérülékenységét lehetne csökkenteni.

A bankadók kapcsán négy típus került felvetésre, illetve bevezetésre, többek között az IMF (IMF Final Report for the G20, 2010. június) és az Európai Bizottság javaslatára:

1. Pénzügyi stabilitási adó (Financial Stability Contribution – FSC). Ez egykulcsos elvonás lehetne, amely később, az intézményi kockázatokat is figyelembe véve, esetleg több kulcsossá alakítható.
2. Pénzügyi aktivitási adót (Financial Activities Tax – FAT), amely a pénzügyi intézmények eredménye, illetve bizonyos javadalmazások (pl. bérköltségek) alapján kivetett adó lenne.
3. Pénzügyi tranzakciós adó (Financial Transaction Tax – FTT), mely a közismert úgynevezett Tobin-adó, mely látszólagos egyszerűsége miatt jelentős politikai népszerűségnek örvend.
4. Általános bankadó (Bank Levy), mely az intézmények mérlege vagy annak egyes tételei alapján meghatározandó adó.

Az Európai Unióban ezek közül a legnagyobb támogatást a Pénzügyi tranzakciós adó kapta. 2011-től ezt az Európai Bizottság, az Európai Tanács és azon belül az ECOFIN is több alkalommal tárgyalta.

Az Európai Bizottság szerint az FTT bevezetése azért lenne kívánatos, mert

- a. a spekulatív (nem a termelést szolgáló) kockázatos pénzügyi tranzakciók visszafogásával erősítené a stabilitást a pénzügyi piacokon;
- b. visszaszerezhetők lennének a válságmenedzselésre felhasznált kormányzati pénzek; valamint
- c. egy mechanizmus jönne létre későbbi hasonló kiadások fedezésére.

Az adó bevezetését előíró irányelv tervezete az adó céljaként az alábbiakat jelölte meg (Európai Bizottság COM [2011] 594, 2011. szeptember 28.):

- biztosítson megfelelő költségvetési bevételt;
- az adó révén a pénzügyi szektor arányos és kielégítő mértékben járuljon hozzá a költségvetési bevételekhez (különös figyelemmel arra, hogy a hozzáadottérték-adó mentessége miatt a szektor terhelése kisebb, mint a többi gazdasági ágazaté);
- az adó csökkentse a nemkívánatos piaci viselkedést, és így stabilizálja a pénzügyi piacokat;
- a bevezetendő intézkedések koordinálásával az EU elősegítheti a belső piac egyenlő versenyfeltételeket biztosító működését.

A sok egyeztetés ellenére 2016 közepéig még nem sikerült egyetértésre jutni a kivetés és beszedés módszerében, az adó kedvezményezettjében, és a bevételek elosztásában sem. 2016 októberében 10 EU-tagállam (Ausztria, Belgium, Franciaország, Görögország, Németország, Spanyolország, Olaszország, Portugália, Szlovákia, Szlovénia) pénzügyminiszterei több alapkérdésről (nem nyilvánosan) megállapodtak. E szerint az tudható, hogy rövidesen részletes előterjesztést készítenek. Az FTT-t a saját országukban egyszerre, legkorábban 2018-tól vezetik be. Az értékpapírok és a derivatívák tartoznak majd a hatálya alá, az előbbieket 0,1%-os, az utóbbiak 0,01%-os kulccsal úgy, hogy a kis- és lakossági befektetők kedvezményeket fognak kapni.

A regionális bevezetéssel járó hatásokat egyelőre nehéz megbecsülni, különösen a BREXIT tükrében, hiszen London nemcsak Európa, hanem a világ legjelentősebb pénzügyi központja, így az FTT alá tartozó ügyletek koncentrált lebonyolítója. Nem tudható, hogy London hogyan és miként fog ebben részt venni, illetve együttműködni az Európai Unió országaival, hatóságaival.

Korábban egyes országokban több kísérletet is tettek az FTT bevezetésére. Így például Svédországban 1984-ben a részvények, 1989-ben a hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok forgalmát terhelték meg vele. Hatására a forgalom súlyosan visszaesett, ezért 1991-ben teljesen kivezették. Az Egyesült Királyságban 1974-ben vezették be a brit tőzsdéken forgalmazott brit kibocsátású értékpapírok adásvételére, és a mai napig alkalmazzák. Az adóalap szűk, így mind a piaci, mind a költségvetési hatása elhanyagolható. A Tobin-adóval foglalkozó szakirodalom szerint e megoldás egy-egy államban, régióban nem lehet hatékony, ezért csak globálisan és egyszerre lehet a pénzügyi stabilitási célok elérése érdekében bevezetni. Különböző pénz és a tőke mai mobilitása miatt a nemzeti vagy regionális szintű adókat a piaci szereplők könnyedén kijátszhatják.



## 2. KRITIKAI ÉSZREVÉTELEK A PÉNZÜGYI TRANZAKCIÓS ADÓVAL KAPCSOLATBAN

A Tobin-adó ellen az Európai Bankföderáció, mint az Európában működő bankok szakmai érdekképviselője is tiltakozott. Indokai közül a következők a legfontosabbak:

- Nem megalapozott a Bizottság azon érvelése, hogy a pénzügyi szolgáltatók nem arányosan vesznek részt a közteherviselésben, mivel adóterhelésük nem éri el a más ágazatokban működő vállalkozásokét, elsősorban a hozzáadottérték-típusú adókkal kapcsolatos tárgyi adómentességük miatt. A PwC e témával kapcsolatos elemzése (PwC, 2011. október), amely egyéb mellett áttekintette az Európai Bizottság hatástanulmánya által figyelembe nem vett tényezőket is, kimutatta, hogy a 2000–2007-es időszakban az EU bankszektora által ténylegesen kifizetett, nem visszatéríthető VAT értéke az időszak felében meghaladta azt az értéket, mint amit ezen a jogcímen, nettó összegben fizetett volna a szektor egy nem VAT-mentes adókörnyezetben.

Az IMF tanulmánya kimutatta (IMF Final Report for the G20, 2010. június), hogy a bankszektor egyéb adónemekkel kapcsolatos befizetései kiemelkedőek az EU legfejlettebb országaiban. Például a pénzügyi szektortól beszedett társasági adóbevételek aránya eléri az összes ilyen típusú bevétel 20–25%-át. A hitelintézeti szektor eredményességének csökkenése miatt az Európai Bizottság ezt 2012-ben már csak 18%-ra becsüli (Európai Bizottság, 2012. május).

Mivel az EU számos országában vezettek be a szektort terhelő speciális adót, illetve járadékot, a pénzügyi intézmények inkább tekinthetők túl-, mint aluladózottnak.

- A pénz- és tőkepiacok globalizáltsága miatt csak világszinten egységes bevezetéssel érhetők el a kívánt piaci hatások, egyébként a Tobin-adót be nem vezető országokba tevődik át a forgalom. Jelenleg a globális szabályozók az Egyesült Államok és az EU pénzügyi és tőkepiaci reformjára koncentrálnak, pedig ma a feltörekvő piacokon folyik a nemzetközi pénzügyi és befektetési tranzakciók mintegy negyede. Ezek a régiók lehetnek a nyertesei az FTT nem globális bevezetésének, hiszen a globalizált pénzügyi piacokon a források és a tranzakciók ezen kevésbé költséges piacokra menekülnének. (EBF, Economic Perspective on the Introduction of the Financial Transaction Tax, 2011. március)

Az Európai Bizottság meglehetősen elnagyoltan vázolja az FTT bevezetésétől várható áthelyeződési hatásokat: minden kereskedési tevékenységet összevontan vizsgál, nincs termékenkénti vagy tevékenységek szintjén végrehajtott hatásvizsgálat. Azt azonban e tanulmány is elismeri, hogy a pénz- és tőkepiacokon strukturális törés következhet be, bizonyos termékkörök és szolgáltatások (különösen a nem szabványosított, OTC származékos ügyletek) akár 70–90%-a is elvándorolhat az Európai Unió piacairól.

Az adó bevezetése elsősorban a nagy forgalmú, kis haszonkulcsú termékek elvándorlását idézheti elő. Ennek két legkárosabb várható következménye a piaci likviditásra és a fedezeti célú ügyletekre gyakorolt hatás. A likviditás és a kis haszonkulcsú ügyletek között szoros korreláció mutatható ki; félő, hogy ezen ügyletek elvándorlása eltünteti a likviditást az európai pénzügyi piacokról. (CSILLIK-TARJÁN: *Cross-region analysis through a myopic leader-follower model*. 2012/2.) A hagyományos fedezeti ügyletek is jellemzően ebbe a kategóriába tartoznak. Az FTT hatásaként várható, hogy az EU pénzügyi piacain a drága, bonyolult, nagyobb kockázatot hordozó ügyletek maradnak, míg az olcsó, a kis-közepes cégek, kisbefektetők számára elérhető termékek elvándorolnak. Ez elsősorban az exportorientált középvállalati kör számára okozhat gondot. (EBF, Interim Report on the Financial Sector Tax, 2011. október).

Ugyancsak ösztönözné az elvándorlást, hogy – előzetes kalkulációk szerint – a nagy pénzügyi intézmények által fizetendő adó elérné a jelenlegi adózás előtti eredményük szintjét (EBF, Report on the Proposed FTT Directive, 2012. január).

A strukturális törés nyilvánvaló hatással lenne a szektorbeli foglalkoztatásra, ami ugyancsak negatívan befolyásolná a gazdasági növekedés kilátásait (EBF, Interim Report on the Financial Sector Tax, 2011. október).

Bár az áthelyeződési hatás kivédésére a „kereskedési helyszín szerinti adózás” alapelve mellett be kívánják vezetni a „kibocsátó helye szerinti” adózást is, ettől a forgalom EU-n kívülre helyeződése esetén nem várható lényeges bevételnövelő hatás.

- Nem egyenletes a teher elosztása, mivel a piaci forgalom bizonyos pénz- és tőkepiaci központokban összpontosul.

Az EU-ban az Egyesült Királyságban, Németországban és Franciaországban végzik az adó hatálya alá eső tranzakciók 87%-át (ezen belül az Egyesült Királyságban a 71%-át). A származékos ügyleteket figyelmen kívül hagyva a koncentráció jóval kisebb (az első három ország: UK 34%, Spanyolország 23%, Németország 13%) (EBF, Interim Report on the Financial Sector Tax, 2011. október).

- A szokásos áthárítási effektus miatt tisztázatlan, hogy végső soron ki fogja viselni a terheket.
- Az adó közgazdaságilag nem hatékony, mert nem tesz különbséget a válság alatt jól és rosszul működő intézmények között. Ennek következményeként a válság múltbeli terheit, illetve – alapszerű működés esetén – a jövőbeli költségeit is szétteríti a piac egészére. Ez a „szolidaritási” elvű forrásgyűjtés azonban erősítheti a „potyautas attitűdöt” egyes piaci szereplőkben.
- Rossz az adó bevezetésének időzítése, mert ma (a válság zuhanási periódusa utáni időszakban) a pénzügyi szektor mindennemű adóztatása visszafogja a hitelkínálatot, ami akadályozza a gazdaság helyreállítását.

Általánosságban egy olyan időszakban, amikor a válság hatásaként kirobbanó szabályozási dömping a legváltozatosabb módon terheli a pénzügyi szektort (pótlólagos tőkekövetelmény előírása, betétgarancia-alapok feltöltése, adminisztratív szigorítások költségvetési hatásai, különadók stb.), egy új, a szektort, a pénzügyi intézmények tulajdonosi és/vagy ügyfélkörét terhelő adónem bevezetése gátolja a gazdaság talpra állását. (CSILLIK–TARJÁN, 2009)

- Az adó bevezetése nem segíti a kijelölt célok elérését, ugyanis: a korábbi költségvetési források visszaszerzése kétséges az adó beszedésének bonyolultsága miatt. Kétséges a stabilitási funkciója is, a korábban tárgyalt hatások miatt. A pénzügyi piacok stabilitásának legjobb szabályozási eszközei egyébként is a prudenciális szabályozás és a felügyeleti funkció erősítése.
- A Bizottság hatásvizsgálatának módszertanával és eredményeivel kapcsolatosan is több szakmai kritika merült fel:

Az Európai Bizottság becslése szerint az FTT bevezetése hosszú távon 0,53–1,76%-kal csökkentené az EU GDP-jét, aminek éves hatása talán elhanyagolható. Későbbi elemzéseiben a Bizottság ezt a becslést tovább csökkentette 0,28%-ra. Ezeket a számításokat a szektor kétségekkel fogadta, mivel nem világos, hogyan vették figyelembe az áthelyeződési, piacátrendeződési és egyéb negatív hatásokat (EBF, Interim Report on the Financial Sector Tax, 2011. október).

Ugyancsak tisztázatlan, hogy az Európai Bizottság az elemzésében szereplő korábbi 37 Mrd EUR-ra rugó adóbevételei becslést, amely önmagában eléri az EU jelenlegi GDP-jének a 0,3%-át, milyen megfontolás mellett emelte fel 57 Mrd EUR-ra. Már a korábbi becslés is jelentős bizonytalanságokat hordozott magában, hiszen az alkalmazott módszer egy zárt gazdaság leegyszerűsített modelljén alapult, nem számolt a GDP-csökkenés adóalap-erodáló hatásával, valamint nem elemezte a hatásokat tagországokra, termék- és szolgáltatáskörökre, egyes piaci helyszínekre (szabályozott, illetve OTC piac) lebontva.

### 3. BANKADÓK AZ EURÓPAI UNIÓ TAGÁLLAMAIBAN

Az Európai Unió Tanácsában a mai napig nem tudtak a tagok megállapodni az átfogó és egységes bankadóról. 19 tagállam kormánya, nem várva a brüsszeli döntésekre, különböző típusú és mértékű banki különadót vezetett be, általában az elmúlt évek során (lásd 1. táblázat). Az Európai Unió tagországok hasonló gazdasági struktúrája és fejlettsége mellett a bevezetett különadók változatossága, élesen eltérő mértéke, igen gyors bevezetése és a nemzeti bankszövetségekkel történő egyeztetések elhagyása sokkal inkább pillanatnyi ötletszerűséget, mint hatástanulmányokon alapuló előkészítést mutatott.

1. táblázat

Banki különadók és illetékek az Európai Unió tagállamaiban

Ausztria	Saját tőkével, biztosított betétállománnyal, illetve egyéb kötelezettségekkel csökkentett, mérlegfőösszegen alapuló, sávós (1 Mrd euróig 0%, 1–20 Mrd euró: 0,055%, 20 Mrd euró felett 0,085%) adó; 2011. január 1-jétől. A központi költségvetés bevétele.
	A kereskedési könyvben lévő derivatív ügyletek nominális 0,013%-a; 2011. január 1-jétől. A központi költségvetés bevétele.
	A fenti két adótételen túl azok további 25%-a fizetendő pénzügyi stabilizációs alapba; 2011. január 1-jétől.
Belgium	Saját tőkével, illetve biztosított betétállománnyal csökkentett, mérlegfőösszegen alapuló, egykulcsos (0,035%); 2012. január 1-jétől. Speciális szanálási alap bevétele.
	Adókedvezménnyel támogatott megtakarítási betétszámlák állományán alapuló, egykulcsos (0,08%) adó, továbbá kiegészítő adó (0,03-0,12%); 1997-től a normál és 2012-től a kiegészítő.
	A központi költségvetés bevétele.
Ciprus	A tőkekövetelmény szabályokban meghatározott alapvető tőkével csökkentett, összes forráson alapuló, egykulcsos (0,03%); parlamenti elfogadás 2011 decemberében. Pénzügyi stabilizációs alap bevétele.
	Betétállományon (kivéve bankközi) alapuló, egykulcsos (0,11%); 2013-tól. Pénzügyi stabilizációs alap bevétele.
Dánia	Bérlétségen (ide nem értve a hozzáadottértékadó-köteles tevékenységek bérlétségét) alapuló, egykulcsos (10,5%) növekvő kulccsal (2021-ig 15,3%); 2011-től. A központi költségvetés bevétele.
Egyesült Királyság	A tőkekövetelmény szabályokban meghatározott alapvető tőkével, biztosított betétállománnyal és egyéb fedezett, illetve likvid forrással csökkentett összes forráson alapuló, egykulcsos (0,088%) adó; 2011-től. A központi költségvetés bevétele.
	„Bélyegilleték”: részvények másodlagos piaci forgalmán alapuló adó, kulcsa: 0,5%; 1984-től.
	A központi költségvetés bevétele.
Finnország	Kockázatokkal súlyozott eszközértéken (RWA) alapuló, egykulcsos (0,125%); 2013–15 között alkalmazott. A központi költségvetés bevétele, de költségvetési krízis költségeire használható fel.
Franciaország	Nagy összegű (27 500 eurót meghaladó) bónuszon alapuló adó, kulcsa 50%, és levonható a társasági adóból; 2010-től. Speciális banki innovációt segítő alap bevétele.
	A tőkekövetelmény szabályokban meghatározott minimálisan előírt tőke összegén alapuló, egykulcsos (0,25%) adó; 2011-től. 2013-tól 0,5%-os kulccsal. A központi költségvetés bevétele.
	Az FTT alapja az 1 Mrd euró piaci értéket meghaladó francia vállalatok részvényeinek vásárlási értéke, mértéke 0,2%; 2012. augusztus 1-jétől. A központi költségvetés bevétele.
Görögország	Hitelállomány összegén alapuló, egykulcsos (0,6%) adó; 1975-től. A központi költségvetés bevétele.
Hollandia	A tőkekövetelmény szabályokban meghatározott alapvető tőkével, valamint biztosított betétállománnyal csökkentett, összes forráson alapuló adó. Rövid lejáratú források esetén az adókulcs 0,044%, hosszúak esetén 0,022%. Az alapbér 25%-át meghaladó bónuszok esetén 10%-kal növelendő a kulcs; 2012. július 1-jétől. A központi költségvetés bevétele.

Lengyelország	Állampapírokkal csökkentett korrigált mérlegfőösszeg alapú, kétkulcsos (4 Mrd zloty mérlegfőösszeg alatti hitelintézetek 0%, felette 0,44%), 2016-tól. A központi költségvetés bevétele.
Lettország	Korrigált kötelezettségállományon alapuló, egykulcsos (0,036%) adó; 2011. január 1-jétől. Pénzügyi stabilizációs alap bevétele.
Magyarország	Hitelintézeti járadék: állami kamattámogatással érintett jelzáloghitel-állomány kamatbevételeinek 5%-a; 2007. január 1-jétől. A központi költségvetés bevétele.
	Pénzügyi szervezetek különadója: 2009. évi korrigált mérlegfőösszegen alapuló, sávós (sávhatár: 50 Mrd Ft, kulcsok: sávhatár alatt 0,15%, felette 2010-ben 0,5%, 2011-15-ben 0,53%, 2016-ban 0,24%, 2017-ben – és várhatóan 2018-ban – 0,21%) adó; 2010. július 1-jétől. A központi költségvetés bevétele.
	0,2%-os pénzügyi tranzakciós illeték a hagyományos pénzforgalmi és 0,3% a készpénzes tranzakciók után 6000 Ft felső korlát tranzakciónként; 2013. január 1-jétől. 2013. augusztus 1-jétől kulcsemelés: 0,3% és 0,6%, utóbbi esetben a felső korlát törlésével, valamint egyszeri befizetés (a 2013. január–áprilisi befizetés 208%-a) 2013-ban. A központi költségvetés bevétele.
Németország	A tőkekövetelmény szabályokban meghatározott alapvető tőkével és nem banki betétek összegével csökkentett összes forráson alapuló sávós ((sávhatárok euróban: 300 M, 10 Mrd, 100 Mrd, 200 Mrd, 300 Mrd; kulcsok: 0,02%; 0,03%, 0,04%, 0,05%, 0,06%) adó; 2011. január 1-jétől. Pénzügyi stabilizációs alap bevétele.
	Derivatívák nominális értékén alapuló, felső korlátos adó (0,0003%, a nettó eredmény max 20%-a). Pénzügyi stabilizációs alap bevétele.
Olaszország	A menedzserek alapbérét meghaladó mértékű bónuszon alapuló adó, kulcsa 10%; 2010 júliusától. Pénzügyi stabilizációs alap bevétele.
	Termelő tevékenységek különadója, amely a társasági adót emeli meg bankok esetében 0,75%-kal. A központi költségvetés bevétele.
	FTT részvénytranzakciókra szabályozott piacon és MTF-en 2013-ban 0,12%, 2014-től 0,1%, OTC piacon a duplája; 2013 márciustól. FTT részvényderivatívokra névértéktől függő fix adótételek, kivételek alkalmazásával, 2013 szeptembertől. A központi költségvetés bevétele.
Portugália	A tőkekövetelmény szabályokban meghatározott alapvető tőkével és biztosított betétállománnyal csökkentett összes forráson alapuló egykulcsos (0,05%) adó; 2011-től. A központi költségvetés bevétele 2011-ben, 2012-től egy szanálási alap bevétele.
	Az adó alapja a mérlegen kívüli (nem fedezeti célú) derivatívák névleges értéke és a kereskedési derivatívák nettó értéke, kulcsa 0,00015%. A központi költségvetés bevétele 2011-ben, 2012-től egy szanálási alap bevétele.
Spanyolország	Autonóm régiók betétállományon alapuló adója (0,3–0,57% között változó kulccsal); 2001-től. Az autonóm régió költségvetésének bevétele.
Svédország	Saját tőkével és bizonyos alárendelt kölcsöntőkével csökkentett összes forráson alapuló, egykulcsos (0,036%) adó. Pénzügyi stabilizációs alap bevétele.

Szlovákia	Saját tőkével, biztosított betétállománnyal és alárendelt kölcsöntőkével csökkentett összes forráson alapuló, egykulcsos (0,4%) adó; 2012. január 1-jétől. Részben a költségvetés, részben pénzügyi stabilizációs alap bevétele.
Szlovénia	A nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott hitelállománnyal csökkentett mérlegfőösszege alapján alapuló adó. Kulcsa 0,1%, a nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott hitelállomány adókedvezménye azonban 0,2%-os kulccsal veendő figyelembe; 2011 augusztusától. Pénzügyi stabilizációs alap bevétele.

Forrás: EBF Executive Committee jelentések, PWC

A táblázatot összeállította: Vass Péter (Magyar Bankszövetség)

A bevezetett bankadók három fő típust alkotnak. A legelterjedtebb (17 országban alkalmazott) módszer a mérlegtételen alapul, az FTT típust 4, míg az FAT típust pedig 3 ország vezette be. Egyes országokban ezek vegyes alkalmazására került sor, így 3 ország (Magyarország, Olaszország és az Egyesült Királyság) két típust vezetett be, egy ország (Franciaország) pedig mindhárom típust alkalmazza. Az egyes mérlegtételhez kötött adóztatás elterjedtsége mögött valószínűleg az húzódik meg, hogy az ebből származó költségvetési bevétel tervezhető a legpontosabban.

A bankadók felhasználása is különböző; van, ahol az ilyen típusú adóbevételből külön alapot képeznek, van, ahol a költségvetést tartják vele egyensúlyban, és van, ahol e két eljárást kombinálják. A kockázatosabbnak tartott tagországok teljes egészében a költségvetési egyenlegük szinten tartásához használják fel a banki különadókból származó bevételeket. Ezt az elhúzó, a környezetük jelentős részét súlyosan érintő általános gazdasági válsággal indokolják. A kevésbé eladósodott, stabilabbnak tartott országok pedig jövőbeli alapot tudnak képezni a banki különadókból. Ennek szükségszerűségét pedig a jövőbeli gazdasági bizonytalanságok mellett a tervezett szigorúbb bankszabályozások előre nem ismert hatásai indokolják.

#### 4. BANKI KÜLÖNADÓK MAGYARORSZÁGON

A 2010-es választások után a második Orbán-kormány igen nehéz gazdasági helyzetben, ugyanakkor több mint 2/3-os parlamenti felhatalmazással, vette át a stafétát elődjétől, majd 2014-ben közel hasonló eredménnyel megismételte választási sikerét. Az erős hátterű kormány az élet szinte valamennyi területén átfogó reformokat vezetett be, így többek között hadat üzent az államadósságnak és a túlköltekezés politikájának, valamint prioritásként kezelte a devizában súlyosan eladósodott háztartások helyzetének könnyítését és a munkahelyteremtést. (TÚRY–VIDA, 2012) A teljes körű átalakításhoz széles eszköztárból válogatta össze az – alkalmanként unortodoxnak nevezett – válságkezelési módszereit. Ezeket a nemzetközi testületek és több ország vezetése is aktív figyelemmel kíséri. Az uniós országok politikusainak egy része, pl. Szlovákia (MTI, 2012. augusztus 2. 8:59.) és a 2015-ös választások óta Lengyelország követendő mintaként tekint rá.<sup>4</sup> Ezt a folyamatot néhány más ország és egyes nemzetközi szervezetek a kialakult nemzetközi jogrendszer, a befektetővédelem, a kiszámíthatóság és végső soron a gazdaság mai növekedési modelljének megkérdőjelezését látták benne (EKB, 2010. augusztus 4.) (DEÁK, 2012), ezért negatív reakciókkal léptek fel ellene. Magyarország költségvetésének rendbetétele azonban 2016-ra meghozta a gyümölcsöt és a 2016-os év során a nemzetközi hitelminősítők elismerték a magyar kormány stabilizációs eredményeit.

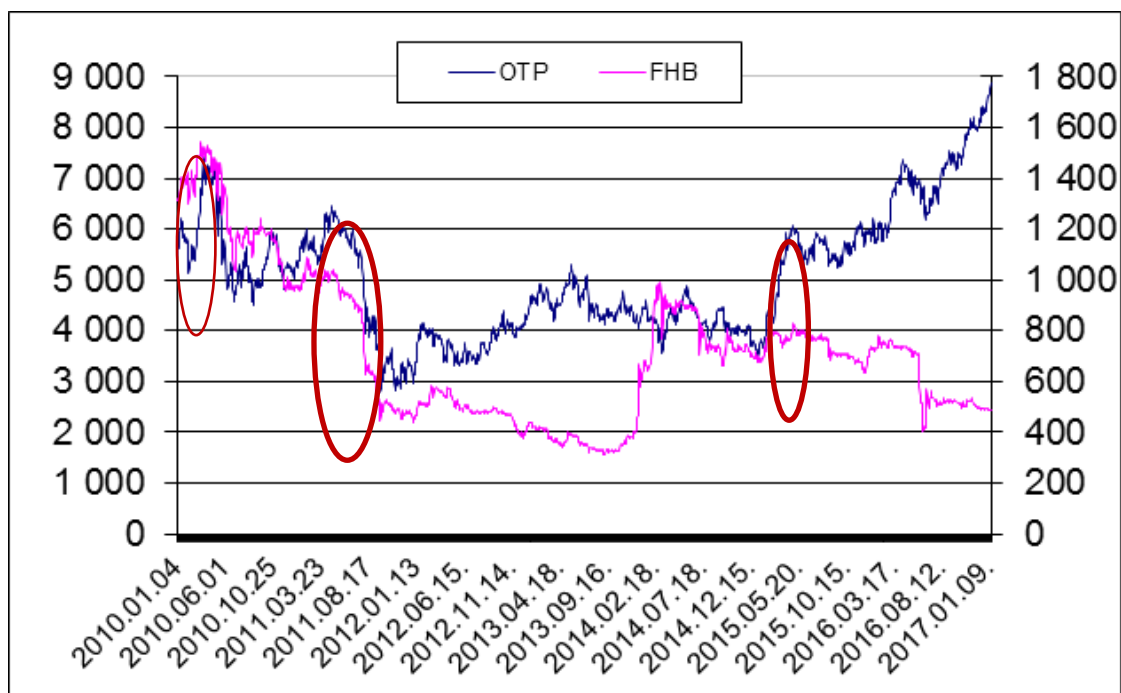
A kormányzati intézkedések súlyosan érintettek több, korábbi húzó ágazatot. A legnagyobb terhet – ideiglenes ígérekkel, amelyek aztán állandó terhekké váltak (SIKLÓS–MLADONYICZKI, 2016, 286.) – egyértelműen a hitelintézeti szektorra helyezték. Magyarországon a még jelenleg is alkalmazott bankadó első típusát (hitelintézeti járadékként) 2007-ben vezették be, amelyet a korábbi, állami kamattámogatású forint-jelzáloghitelkamatbevétele után kell megfizetni. Bevezetésekor mértéke az ilyen típusú kamat-

<sup>4</sup> Magyarország után 2011-től Szlovákia, 2016-tól pedig Lengyelország vezetett be nagyságrendileg hasonló mértékű (az EU-átlagot sokszorosán meghaladó) banki különadót.

bevétel 5%-a, összege kb. 12,5 milliárd Ft/év volt, mely az állomány csökkenésével fokozatosan csökkent. Típusából fakadóan a lakossági jelzálog-finanszírozást végző bankok 2016 végéig (ekkor került kivételre ez az adótípus) hitelállomány arányosan fizették.

A pénzügyi szervezetek második típusú különadóját – az igen aktív kormányzati válságintézkedések keretében – 2010-ben vezették be. Ennek alapja 2010 és 2016 között a 2009. évi korrigált mérlegfőösszeg volt, ezt követően pedig a tárgyévet 2 évvel megelőző év korrigált mérlegfőösszege. A mértéke 50 Mrd Ft mérlegfőösszegig 0,15%, felette 2011-től 0,53%, 2016-ban 24%, 2017 és 2018-ban várhatóan 21%, teljes összege 2015-tel bezárólag kb. 130 Mrd Ft/év, míg 2016-ban várhatóan kb. 70 Mrd Ft. Az egész bankszektor fizeti, de hatása különösen súlyos a vállalati ügyfelek hitelezésére fókuszáló bankok esetében, hiszen a vállalati hitelek szokásos marge-a nem bírja el ezt az adótartalmat.

A banki különadók, a gyűjtőszámlás lakossági devizahiteles konstrukció<sup>5</sup>, a végtörlesztés, az elszámolás, a nem jelzálog devizahitel elengedések eredménycsökkentő<sup>6</sup> hatását, a bróker kárpótlásokat és a takarékszövetkezeti alapú (múltú) intézményi csődöket a befektetők azonnal, azok bejelentésekor érvényesítették a tőzsdén jegyzett bankok árfolyamában. Az ezekből fakadó áresések az OTP és az FHB – két tőzsdén szereplő magyarországi központú bank - esetében bejelentésenként kb. 10–15%-ot tettek ki, amely mértéket a nemzetközi befektetői hangulat változása is determinálta. A befektetői döntések értékelésekor nem hagyható figyelmen kívül az sem, hogy a visszamenőleges hatályú jogszabályi változtatások a jogrendszerbe vetett bizalmat is megingatták.



1. ábra

Az OTP és az FHB részvényárfolyamának ugrásszerű változásai a különböző bejelentések hatására (kiemelve: bankadó bevezetése, végtörlesztés bejelentése, elszámolás-forintosítás végrehajtása)

Forrás: BÉT

<sup>5</sup> A csekély ügyfélérdeklődés miatt ennek nem a közvetlen költségei, hanem a felkészülés kiadásai és az operáció közvetett költségei voltak jelentősek!

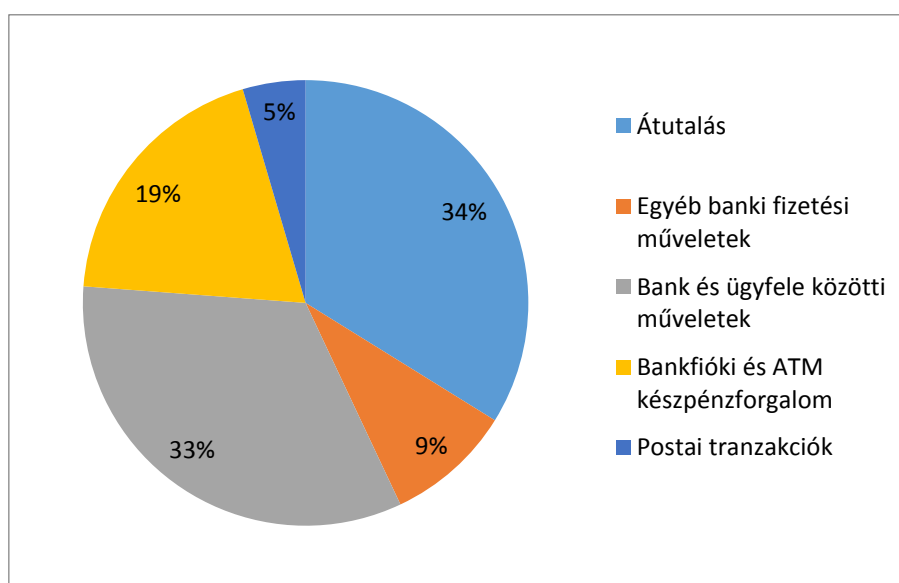
<sup>6</sup> Ez – a százmilliárdokban mérhető azonnali veszteség mellett – a legjobb ügyfélkör és a legjobb hitelportfólió jövőbeli nyereségének elvesztését is jelentette!

Ugyanakkor meg kell említeni, hogy a különadók és a túlszabályozások a hitelintézetek aktivitását is befolyásolták. A hitelintézetek árfolyamokkal korrigált mérlegfőösszegének növekedési üteme a válság kitörése óta csökken. A csökkenő tendencia ellenére a 2010-es banki különadó bejelentéséig azonban még növekedést mutatott, és csak ezt követően váltott át a negatív tartományba. (KOVÁCS: *A magyar bankrendszer helyzete és kihívásai*. 2011–12) Ezt a tendenciát az Európai Unióban a bankok tőkeegyelelési mutatóira vonatkozó szabályok szigorítása még tovább rontotta.

A Tobin-adó ötletéből kiindulva, az Európai Unió beavatkozási lehetőségére és a költségvetés bevételi követelményeire figyelemmel fogadta el az Országgyűlés a pénzügyi tranzakciós illetékről szóló törvényt 2012 nyarán. A várható bevételek bizonytalan befolyása miatt az Európai Unió további lépéseket tartott szükségesnek ahhoz, hogy Magyarország a túlzott deficit eljárás alól kikerülhessen. Ezért a törvény 2012 őszén módosításra került. A tranzakciós illetékről szóló törvény nem a spekulatív pénz- és tőkepiaci befektetéseket, hanem készpénzes tranzakciókat, továbbá a banki és postai normál átutalási és pénzforgalmat adóztatják meg.

A készpénzes tranzakciókra a mérték jelenleg 0,6%. A nem készpénzes tranzakcióknak az alapja igen széles, a mértéke 0,32%, de maximum 6000 forint. 30 milliárd forint a készpénzes és 170 milliárd forint a nem készpénzes tranzakciós illetékekből várt éves költségvetési bevétel. A banki hirdetmények alapján a vállalati ügyfélkör esetében is azt láthatjuk, hogy a bankok általában nem tudták magukra vállalni a tranzakciós illeték terheit, így a tranzakciós díjak általában emelkedtek (MNB, 2014). A lakossági ügyfélkör esetében a bankok egyes termékek esetében nem (pl. bankkártyás fizetések), míg más termékek esetében részlegesen, illetve teljes mértékben építették be a díjakba a tranzakciós illetéket.

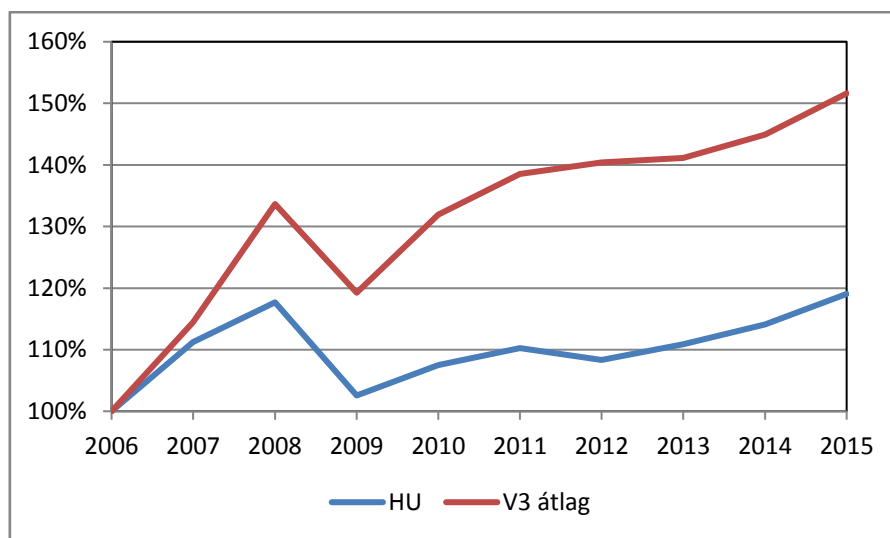
Az adóztatási cél eltér a Tobin-adó és a magyar pénzügyi tranzakciós illeték esetében. A Tobin-adó a túlzott volatilitás, valamint a spekulatív ügyletek visszaszorításának az eszköze. A tranzakciós illeték célja viszont a költségvetési bevétel biztosítása, és nyilvánvalóan nem a pénzügyi tranzakciós forgalom visszafogása, habár – a szakértők által túlzottnak tartott mértéke miatt – ilyen hatása is lehet. (EKB, Vélemény a pénzügyi tranzakciós illetékről, 2012. július 24.)



2. ábra  
Becslés a tranzakciós illetékbevételek várható eloszlásáról  
Forrás: Vass Péter szakértő (2012)

A bankok eredményességét a banki különadók és extraterhek mellett, sőt náluk is nagyobb mértékben rontotta a hitelfortfóliónak a válság és az árfolyamcsökkenés miatt bekövetkező romlása, továbbá a túlszabályozással kapcsolatos kiadások növekedése. A magyarországi leánybankokban az anyabankok a veszteségek fedezésére az elmúlt években 4,6 milliárd Euró mértékben hajtottak végre tőkeemlést.

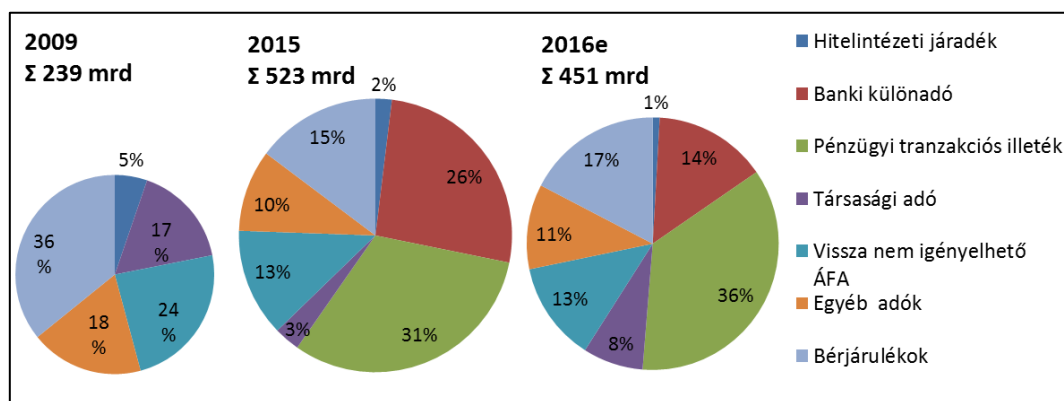
A visegrádi országok GDP adatai számunkra nyugtalanító tendenciát jeleznek. Egyértelműen látszik, hogy a túlterhelt magyar bankszektor nincs abban a helyzetben, hogy a tartós és gyors ütemű gazdasági fejlődést beindítsa.



3. ábra  
GDP-növekedés EUR-ban (bázis=2006)  
Forrás: Saját szerkesztés

## 5. A PIACOK REAGÁLÁSA A BANKI KÜLÖNADÓKRA

A banki különadók eloszlását és növekedését a következő ábra mutatja:



4. ábra  
A hitelintézetek adóterhelése  
Forrás: MBSZ, Vass Péter

Ez mértékben többszörösen meghaladta a szektor által fizetett társasági adót, így az új beruházásokra, a végső teherviselés miatt a fogyasztói árakra, a gazdasági fejlődésére stb. olyan negatív hatást gyakorol, mely a fenntarthatóságát alapjaiban kérdőjelezi meg.



Az adóztatás és a külön adóztatás mértéke és formája egyértelműen visszaadja a kormányok által érvényesített ágazati gazdaságpolitikai preferenciákat. Magyarországon az ágazati átlagos adóztatást a következő táblázat mutatja:

2. táblázat

Átlagos ágazati adóterhelés; Az ágazatok közterhei közti különbségek, 2013, %-ban kifejezve (számítás: társasági adó + bérjárulékok + szektoradók)/nettó árbevétel



Forrás: Csányi S., Közgazdasági Társaság Vándorgyűlése, Miskolc (2015)

A modern gazdaság alapvetően hitelvezérelt gazdaság. A hitelintézeti szektor ilyen mértékű túladóztatása miatt a gazdasági fejlődés messze a lehetőségek alatt marad. A különadóztatásnak ez a mértéke és igazságtalan eloszlása a gazdasági hatásmechanizmusok miatt hosszú távon fenntarthatatlan (SIKLÓS–MLADONYICZKI, 2016, 302.).

A túladóztatás hatásmechanizmusának feltárásához a pénzügyi hatások mellett a politikai/pszichikai tényezőket is figyelembe kell venni. (A gazdaság zsugorodási következményeit lásd még: SIKLÓS–MLADONYICZKI, 2016, 292.).

A gazdasági válságok idején felerősödik a bankellenesség. Ennek aktuálpolitikai szintre emelése többlet politikai tőkét eredményezhet. Egy határon túl azonban, amikor a piaci reakciók már visszafogják a hitelintézetek működését, ez a hatás megfordul. Megoldhatatlannak látszó gazdaságpolitikai feladat a határpont megfelelő megtalálása. Mint minden nehezen számszerűsíthető feladat, így a bankellenesség hangulat fenntartása, növelése is befektetői bizonytalanságot jelent.

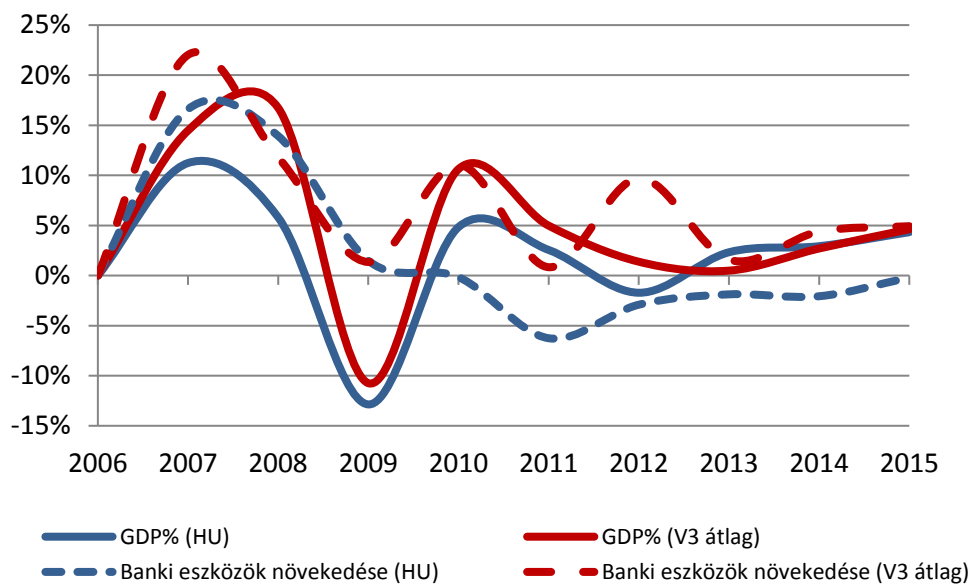
A globalizáció és a szabad tőkeáramlás szabályai és következményei szerint a tőke mindig abba az irányba áramlik, ahol a megtérülés és a kockázat együttes viszonya a legoptimálisabb a befektető számára. Így a befektetői döntéseknek lényeges eleme a kiszámíthatóság, mely az árakban, a megtérülési elvárásokban azonnal tetten érhető. A nemzetközi pénz- és tőkepiacokon a pénz ugyanis szabadon áramlik, így magasabb megtérülést ott tud elérni, ahol kevesebb teher/kockázat rakódik rá. Azaz a banki különadó mintegy kiszorítja a szabad forrásokat a túladóztatott országokból. A forrásallokáció a gazdasági válság során amúgy is nagyon hektikus, melyet a különböző hatású banki különadók tovább növelnek.

Az európai nemzetgazdaságok hagyományos, jól működő alapja a kis- és középvállalatok. Ők a legfontosabb munkaerő alkalmazók, és sokan őket tekintik az egyes nemzetgazdaságok motorjának. Szerépük stabilizálása és megerősítése érdekében fejlődniük kell. Az EU-s támogatások és a bankadók (különös a „Bank levy” típusúak, melyek a mérlegfőösszegre, vagy annak lényeges elemeire vetítettek) kiszorító hatással bírnak a kockázatosabbnak tartott KKV hitelekre. A KKV hitelezés kulcskérdése az, hogy a vállalat biztonságosan képes lesz-e hitelt visszafizetni, azaz a beruházás megtérülése felette lesz-e a fizetési kötelezettségeknek. A mai európai környezetben alacsony a termelő vállalkozások nyereségtermelő képessége is. Így magas hitelkamat felár mellett nem kezdenek bele új, a szerves fejlődésükhöz

illeszkedő beruházásokba. E helyett várakozó állásponton vannak az EU-s támogatások irányába, hogy az ingyen pénzekből hajtsanak végre olyan (akár a szerves fejlődéstől eltérő) beruházásokat, melyekhez valamilyen támogatás elnyerhető.

## 6. A HITELVISSZAFOGÁS HATÁSA A GAZDASÁGI FEJLŐDÉSRE

Európában az elmúlt évtizedeket a hitelvezérelt gazdaságfejlesztés jellemezte, azaz a gazdaság ott és akkor fejlődött gyorsabban ahová a hitelintézetek több hitelt tudtak kihelyezni. Ez a tapasztalat kiváltóságos kulcsszereplői helyzetbe hozta a hitelintézeti szektort.



5. ábra  
A GDP és a banki eszközök kapcsolata  
Forrás: MBSZ, szerkesztette Vass Péter

3. táblázat  
Korrelációs együtthatók

Teljes korreláció		0,615979	
HU:	0,453414	PL:	0,615547
CZ:	0,656662	BG:	0,897741
SRB:	0,448371	HR:	0,740292
FR:	0,666202	BE:	0,624931
IT:	0,659368	ES:	0,559991
		SK:	0,853121
		RO:	0,776638
		DE:	0,585085
		NL:	0,624931
		PT:	0,382127

Forrás: MBSZ

A vizsgált országok többségében a 0,5 feletti volt korrelációs együttható, mely erős pozitív kapcsolatot jelez a GDP-növekedés és a banki eszközök növekedése között.

A hitelállomány csökkenése kapcsán a gyorsaságban rejlő veszélyt külön ki kell emelnünk. Normál csökkenés esetén az új beruházások hitel nélkül valósul(hat)nak meg, azonban a már kihelyezett hitelállomány továbbra is fenntartja a gazdaság működését. Ekkor a lehetőségekhez képest lemaradó GDP-növekedés, az elmaradó beruházások miatt, időben késleltetve következik be (BOZSIK, 2015).

## 7. ZÁRÓ GONDOLATOK

Globális összehasonlításban az európai bankszektor hagyományosan konzervatív, a szokásokhoz ragaszkodó módon – ennek egyik következményeként – igen biztonságosan, kiszámíthatóan működik. Ugyanakkor a változásokra és az új kihívásokra való reagálás jó néhány ágazathoz képest hosszabb átfutással, megfontoltabban valósul meg. Ennek ellenére állítható, hogy a világgazdasági válság alapjaiban változtatta meg a bankszektor szerepfelfogását, kockázat- és felelősségvállalási attitűdjét. A banki és a politikai elit viszonyrendszerében hosszú idő után a politikai elit visszaszerezte elsőbbségét (PATAI, 2011. szept. 30.), és ennek megfelelően – a klasszikus gazdasági és pénzügyi összefüggésekre talán kevésbé figyelve, néha talán túlzottan is aktuálpolitikai célok befolyása alatt – szabadabban hajtja végre elgondolásait. Nemegyszer a hatásmechanizmusok megismerése és/vagy megfelelő számbavétele nélkül nyúl hozzá a hitelintézeti szektor szabályozásához és különadóztatásához.

A bankszektor a modern gazdaság működtetője, az ipari forradalom óta – amely akkoriban elképzelhető tőkekoncentrációs igénnyel lépett fel – pedig egyértelmű mozgatórugója is. A hitel tartja mozgásban a gazdaságot, és a hitelpénz teremtésére alapozott gazdaságpolitika immár három évszázada folyamatosan növeli az emberiség jólétét. Korunk gazdaságának a bankszektor szerves része, azzal szoros és kölcsönös egymásrautaltságban működik.

A részletesen tárgyalt következmények miatt mihamarabb meg kell szüntetni a pénzügyi ágazat valamennyi típusú extra adóztatását, hogy az visszanyerje régiós versenyképességét és hatékonyan tudja segíteni a magyar gazdaság gyors ütemű fejlődését.

## IRODALOMJEGYZÉK

- [1] Hatástanulmány a pénzügyi tranzakciós adó irányelv javaslatához. (2011).  
Forrás: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/other\\_taxes/financial\\_sector/summ\\_impact\\_assesmt\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/summ_impact_assesmt_en.pdf), [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/other\\_taxes/financial\\_sector/impact\\_assessment.zip](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/impact_assessment.zip).
- [2] BOZSIK, S. (2015): Deleveraging of the Hungarian bank sector in an international comparison. In: „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, 2015, 21–32.
- [3] DEÁK, D. (2012): *A tőkeszabadság igazolhatatlan korlátozása tagállami adóintézkedés révén: a banki különadó és a tranzakciós illeték esete Magyarországon*. Budapest, Corvinus Egyetem.
- [4] CSILLIK–TARJÁN: (2012/2.): Cross-region analysis through a myopic leader-follower model. *Acta Oeconomica*, 143–159.
- [5] EBF (March 2011): *Economic Perspective on the introduction of the Financial Transaction Tax*. Economic and Monetary Affairs Committee jelentés.
- [6] EBF (October 2011): *Interim Report on the Financial Sector Tax*. Financial Sector Tax Working Group jelentés.
- [7] EBF (January 2012). *Fact-Finding Study*. Financial Sector Tax Working Group jelentés.
- [8] EBF (January 2012): *Report on the Proposed FTT Directive*. Financial Sector Tax Working Group jelentés.
- [9] EKB (2010. augusztus 4.). *Vélemény a pénzügyi egyensúlyhiány csökkentését célzó különböző törvénymódosításokról*. EKB CON/2010/62.
- [10] EKB (2012. július 24.): *Vélemény a pénzügyi tranzakciós illetékről*. EKB CON/2012/59.
- [11] Európai Bizottság (May 2012): *Technical Fiche: Tax Contribution Of The Financial Sector*. Forrás: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/other\\_taxes/financial\\_sector/fact\\_sheet/tax-contribution-fin-sector.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/fact_sheet/tax-contribution-fin-sector.pdf).

- [12] Európai Bizottság COM 594. (2011. szeptember 28.): *Javaslat a a Tanács Irányelve a pénzügyi tranzakciós adó közös rendszeréről és a 2008/7/EK irányelv módosításáról szóló tanácsi irányelvre*. Forrás: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/hu/11/st14/st14942.hu11.pdf>.
- [13] Európai Bizottság IP/12/1138. (2012. október 23.): *Comission proposes green light for enhanced cooperation on financial tranaction tax*. Forrás: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-12-1138\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1138_en.htm)
- [14] Európai Tanács. (2011–12.): Euro Summit Statement, 26 October 2011, [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/ec/125644.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/125644.pdf); Conclusions: European Council, 9 December 2011, [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/ec/126714.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/126714.pdf), Forrás: Conclusions: European Council, 2 March 2012 <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/12/st00/st00004-re02.en12.pdf>, Conclusions: European Council, 29 June 2012, [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/ec/131388.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/131388.pdf).
- [15] MNB Fizetési rendszer jelentés (2014. június): <http://www.mnb.hu/letoltes/mnb-jfr-2014-junius.pdf>.
- [16] GÁL Z. (2010): *Pénzügyi piacok a globális térben*. Budapest, Akadémia Kiadó.
- [17] HALL–TAYLOR (2003): *Makroökonómia*. Budapest, KJK.
- [18] IMF Final Report for the G20. (2010. június): *A Fair and Substantial Contribution by the Financial Sector*.
- [19] JANKOVICH L. (2006): *A kelet-közép-európai új tagállamok eurózónás csatlakozásának pénzügypolitikai kérdései, különös tekintettel Magyarországra*. Debreceni Egyetem, Doktori értekezés.
- [20] KOVÁCS L. (2011. szept. 30.): *Banki különadók az EU-ban*. Magyar Közgazdasági Társaság konferenciája, Pécs.
- [21] KOVÁCS L. (2011–12): A magyar bankrendszer helyzete és kihívásai. Magyar Pénzügyi Almanach, 90–96.
- [22] MTI (2012. augusztus 2. 8:59.): *Terjedni kezdett Európában a magyar unortodox gazdaságpolitika*, <http://www.mti.hu/Pages/Default.aspx?lang=hun&menuid=1>.
- [23] SIKLÓS M.–MLADONYICZKI B. (2016/4): A különadók szerepe a gazdaságban. *Gazdaság és Pénzügy*, 273–304.
- [24] PATAI M. (2011. szept. 30.): *Pénzügyi kilátások*. MGYOSZ konferencia, Budapest.
- [25] PwC. (October 2011): *How the EU VAT exemptions impact the Banking Sector*. Forrás: [http://www.pwc.com/en\\_GX/gx/financial-services/pdf/2011-10-18\\_VAT\\_Study\\_fi-nal\\_report.pdf](http://www.pwc.com/en_GX/gx/financial-services/pdf/2011-10-18_VAT_Study_fi-nal_report.pdf).
- [26] TÚRY–VIDA (2012): Monitoring jelentés. In: *Politikai és gazdasági elemzés az EU10 teljesítményéről*. Budapest, MTA KRTK, Világgazdasági Intézet, 37–45.
- [27] VIGVÁRI A. (2008): *Pénzügy(rendszer)tan*. Budapest, Akadémia Kiadó.

# A KÖLCSÖNÖS SZOLGÁLTATÁSOK HELYE ÉS SZEREPE AZ ÖNKÖLTSÉGSZÁMÍTÁSI SZABÁLYZATBAN

**Musinszki Zoltán**

PhD, egyetemi docens,  
Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar,  
Pénzügyi és Számviteli Intézet  
musinszki.zoltan@uni-miskolc.hu

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*Az önköltségszámítás adminisztratív és vezetői célokat egyaránt szolgál. A szervezeti méret, a működési feladatok komplexitásának növekedése jellemzően együtt jár az adminisztratív és vezetői információs igények növekedésével, ami munkaszervezési, ügyvitelszervezési kérdéseket is maga után von. Mi az a pont, amelyen túl érdemes (vagy kell) az önköltségszámítás menetét, folyamatait a szervezeten belül szabályozni? A kérdésre a magyar jogrendrend a számviteli törvény keretében részben választ ad. Azonban a törvényi szabályozás és a költségallokáció elméleti modelljei sem a felosztás részleteire, sem a gyakori gyakorlati problémák lehetséges kezelésére – jellegükénél fogva sem – nem térnek ki. Ilyen helyzet az ún. kölcsönös szolgáltatások problémája, amikor a támogató tevékenységeket biztosító részlegek nemcsak a termelőrészlegeknek, hanem egymásnak is nyújtanak támogató tevékenységeket. Jelen tanulmányban a szerző az ismert és elterjedt módszerekre építve egy új eljárás elvi kereteit mutatja be.*

## **1. AZ ÖNKÖLTSÉGSZÁMÍTÁS SZABÁLYOZÁSA**

Az önköltségszámítás egy kalkulációs tevékenység, amelynek középpontjában a kalkulációs egység egy egységére jutó költség meghatározása áll. Az önköltségszámítás tárgya – azaz a kalkulációs egység – egy olyan természetes vagy számítási egység, amelyre az önköltséget megállapítjuk. Kalkulációs egység lehet többek között:

- termék,
- termékcsoporth,
- technológiai folyamat, munkaművelet,
- szolgáltatás,
- rendelés,
- termelési egység (pl. vetésterület, takarmányozási hónap),
- speciális mérőszám (pl. munkaegység, tömeggyarapodás, tonnakilométer),
- elszámolási időszak, termelési ciklus.

Az önköltség a kalkulációs egységre (jellemzően termék) jutó költség. Az önköltség egy komplex mutatószám, amely megmutatja, hogy a választott kalkulációs egységre a szervezet a felhasznált erőforrásokból mennyit fordított.

Az önköltséget annak függvényében kategorizálhatjuk, hogy a termelés vagy szolgáltatás érdekében felmerült költségek közül mit veszünk figyelembe az önköltség megállapításánál. A közvetlen önköltség a felmerüléskor közvetlenül elszámolt költség kalkulációs egységre jutó része. A szűkített önköltség a közvetlen önköltség és az üzemi általános költség egy kalkulációs egységre jutó részének összege. A teljes önköltség meghatározásakor a központi irányítás költségeit is figyelembe vesszük. Meghatározható az önköltség oly módon is, hogy a költségek mellett ráfordításokat is figyelembe vesszünk. Például az ún. módosított önköltség a teljes önköltségből és a ráfordításokból (pl. kamat) vezethető le.

Az önköltségszámítás feladata sokrétű. Leglátványosabb feladat maga az önköltség megállapítása. E mellett azonban egy jól működő költségrendszer az önköltségszámítás során folyamatosan megbízható adatokat szolgáltathat:

- a saját termelésű készletek és a saját előállítású eszközök bekerülési értékének meghatározásához,
- a saját termelésű készletek könyvviteli elszámolásához,
- a tervezéshez, a költségelemzéshez, a költségszökkentési lehetőségek feltárásához,
- az árképzéshez, a sokoldalú (ár)ellenőrzéshez,
- az elszámolóárak kialakításához, a belső teljesítmények méréséhez,
- a termékhez kapcsolódó döntésekhez, a gazdasági számításokhoz, a hiányosságok, a leggyengébb láncszem megállapításához.

Az első két feladat elsősorban a pénzügyi számvitel igényeinek tesz eleget. Önköltségszámítás hiányában nehezen tudnánk meghatározni az eredményt, az üzleti év végén raktáron maradó saját készletek értékét, azaz végső soron problémát okozna a mérleg és az eredménykimutatás összeállítása (PÁL, 2015).

A többi feladat a belső igények kielégítése érdekében jelentkezik. A gazdasági döntések kalkulációkat igényelnek. Ezek a kalkulációk azonban feleslegesnek bizonyulnak akkor, ha a belső érintettek azokat nem hasznosítják. A kalkulációk annyit érnek, amennyit hasznosítanak belőlük (SZILÁGYI–VARGA, 2011; BOZSIK et al., 2013). Amennyiben ez az informáló, döntéstámogató szerep háttérbe szorul, akkor az önköltségszámítás nem több, mint egy regisztráló, a vállalaton kívüli érintetteknek adatokat szolgáltató tevékenység.

Mint az a fentiek alapján kiderül, az önköltségszámítás adminisztratív és vezetői célokat egyaránt szolgál. A szervezeti méret, a működési feladatok komplexitásának növekedése jellemzően együtt jár az adminisztratív és vezetői információs igények növekedésével, ami munkaszervezési, ügyvitelszervezési kérdéseket is maga után von. Mi az a pont, amelyen túl érdemes (vagy kell) az önköltségszámítás menetét, folyamatait a szervezeten belül szabályozni? A kérdésre a magyar jogrendrend részben választ ad. Ugyanis az önköltségszámítás menetét, a kalkulációs séma tartalmát, az önköltségszámítás módszereit a törvényben meghatározott vállalkozásoknak szabályzatba kell foglalniuk. A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény értelmében azon gazdálkodóknak, akik egy üzleti évben:

- egy milliárd forintnál nagyobb – eladott áruk beszerzési értékével, a közvetített szolgáltatások értékével csökkentett – árbevételűnek el, vagy
- a költségnemek szerinti költségük összege meghaladja az ötszázmillió forintot

számviteli politikájuk keretében el kell készíteniük az önköltségszámítás rendjére vonatkozó belső szabályzatukat.

A szabályzat elkészítése a kisebb vállalkozások számára nem kötelező, azonban – elsősorban a termelőszférában tevékenykedő társaságoknak – célszerű (FÜREDI–FÜLÖP et al., 2014). Igaz ugyan, hogy az önköltségszámítási szabályzat egyik célja az, hogy az önköltségek megállapításával elősegítse a számviteli alapelvek betartását, végrehajtását, azonban nem feledkezhetünk meg az egységes gyakorlat kialakításában rejlő előnyökről (munkaszervezés, adatok összehasonlíthatósága stb.) sem.

Az önköltségszámítási szabályzat főbb tartalmi elemei az alábbiak:

- a kalkulációs egység (az önköltségszámítás tárgya),
- a kalkulációs séma,
- a kalkulációs séma egyes tételeinek tartalma, azaz a közvetlen költségtényezők részletes tartalma, illetve a megfelelő mutatók segítségével felosztható költségek felosztásának módja,
- az önköltségszámítás választott módszere,
- a kalkulációs időszak, a határidők,
- a költségek utalványozásának, elszámolásának és felosztásának dokumentálása,
- az utókalkuláció és a könyvvitel adatai egyeztetésének módja,
- az önköltségszámítási adatok szolgáltatásáért és ellenőrzéséért felelős személyek, szervezetek, munkakörök megjelölése.

Az önköltségszámítási szabályzatban foglaltak alapján meghatározható az eszközök bekerülési értéke. A számviteli törvény előírásai alapján az eszköz, a szolgáltatás bekerülési értékének részét képezik azok a költségek, amelyek:

- az eszköz előállításakor vagy a szolgáltatás végzésekor, nyújtásakor közvetlenül felmerültek,
- az eszköz előállításával, a szolgáltatás végzésével bizonyíthatóan szoros kapcsolatban voltak,
- az előállított eszközre, a végzett szolgáltatásra megfelelő mutatók, jellemzők segítségével elszámolhatók.

A jogszabály tiltásokat is megfogalmaz, miszerint a közvetlen önköltség nem tartalmazhat értékesítési költségeket és az előállítással közvetlen kapcsolatba nem hozható igazgatási és egyéb általános költségeket.

Az önköltségszámítási szabályzatban foglaltak a vállalkozásokra nézve kötelező előírások. Természetesen a környezeti változások (például új termék vagy technológia, új üzletpolitika) felvethetik az önköltségszámítás kialakított rendszerének módosítását. (Böcskei et al., 2015)

## 2. A KÖLTSÉGFELOSZTÁS SZEREPE A PÉNZÜGYI SZÁMVITELBEN ÉS A DÖNTÉSTÁMOGATÁSBAN

### 2.1. A költségfelosztás szerepe a pénzügyi számvitelben

Az önköltségszámítás terjedelmes témájából a továbbiakban a költségek felosztásával szeretnék foglalkozni. Tekintsük át egy példán keresztül, hogy a költségek felosztása, pontosabban szólva a felosztás szabályozása hogyan hat a szervezet pénzügyi kimutatásainak néhány tételére!

Tegyük fel, hogy egy vállalkozás 1000 darab terméket állít elő. Az eladási ár 50 000 Ft/db. A közvetlen költség 20 000 eFt, a közvetett költségek összege 20 000 eFt, amelyből elvileg felosztható 4000 eFt.

Ha a termelés megegyezik az értékesítéssel, és eltekintünk a nyitókészlettől, akkor az eredmény az alábbiak szerint alakul:

1. táblázat

Megnevezés	Önköltség a közvetlen költség alapján	Önköltség a közvetlen költség és az elméletileg felosztható költség alapján
Árbevétel	50 000	50 000
Közvetlen költség	20 000	24 000
Fedezeti összeg	30 000	26 000
Közvetett költség	20 000	16 000
Eredmény	10 000	10 000

adatok eFt-ban

Az eredmény mindkét eljárás esetében azonos, azonban az eredmény szerkezetében eltéréseket figyelhetünk meg.

Tegyük fel, hogy az értékesítés mindössze 800 db, és nincs a nyitókészlet, akkor az eredmény az alábbiak szerint alakul:

2. táblázat

Megnevezés	Önköltség a közvetlen költség alapján	Önköltség a közvetlen költség és az elméletileg felosztható költség alapján
Árbevétel	40 000	40 000
Közvetlen költség	16 000 (800 db x 20 000 eFt / 1 000 db)	19 200 (800 db x 24 000 eFt / 1 000 db)
Fedezeti összeg	24 000	20 800
Közvetett költség	20 000	16 000
Eredmény	4 000	4 800

adatok eFt-ban

Ebben az esetben már nemcsak a költség szerkezetben, hanem az eredményben és a zárókészlet értékében is eltérést tapasztalunk. Az önköltség számítási szabályzat elkészítésével, az önköltség meghatározása során figyelembe veendő költségek egyértelmű rögzítésével ezek az eltérések azonban nem jelentkeznek. Biztosítható tehát az összehasonlíthatóság és a következetesség elvének érvényesülése. Az önköltség számítási szabályzat alapján az adott szervezet munkatársai az önköltség számítás során tehát a „Mit osztunk fel?” kérdésre egyértelmű választ kapnak.

Egyértelmű válasz hiányában vajon a külső és belső érintettek tényleg félrevezető, bizonytalan információkhoz jutnának az önköltségről, a készletek értékéről, a költségek alakulásáról és a költség szerkezetéről? Tényleg jelentős mértékben tudja befolyásolni a költség felosztás a vezetői döntéseket (illetve a pénzügyi számvitel számára releváns értékeket)?

## 2.2. A költség felosztás fejlődéstörténete

A költség rendszerek történetével foglalkozó szerzők a modern költség számvitel megszületését az első ipari forradalomra, az 1800-as évek közepére, a textilipar, az Amerikai Egyesült Államok vasúti társaságainak, majd vegyipari és acélipari vállalatai felvirágzásának idejére vezetik vissza. A textilgyárak a pénzügyi adatokat elsősorban a végtermékek tényleges költségeinek meghatározására, a munkaerő termelékenységének és az alapanyag felhasználásának nyomon követésére használták. A költség rendszerek fejlesztésének motorjai a XIX. század derekán a vasúttársaságok voltak. Az árképzéshez, az – olykor nagy földrajzi kiterjedésű – üzletágak és tevékenységek összehangolásához, teljesítményeik értékeléséhez költség információkra volt szükség egy olyan környezetben, amelyet kevés piaci szereplő, növekvő szervezeti méretek és komplex termelési folyamat jellemeztek. Olyan mércéket, mutatókat fejlesztettek ki (például egy tonnakilométerre jutó költség, egy utaskilométerre jutó költség, működési költségnyad), amelyek alapján a vezetők megítélhették a működési folyamatok gazdaságosságát. A vasúttársaságok ötleteit az acélipari vállalatok átvették, adaptálták és továbbfejlesztették (CHANDLER, 1995; LOFT, 1991). A korai költség számítási rendszerek nem foglalkoztak még az általános költségek termékekhez rendelésével. A költség számítás középpontjában ebben az időben a közvetlen munka- és anyag felhasználás nyomon követése állt. A szűk termék választék, a homogén termékek következtében a vezetők a hangsúlyt a termelés hatékonyságára helyezték.

A második ipari forradalom, az összetett fém megmunkálással foglalkozó vállalatok megjelenése új problémákat, megoldandó kérdéseket vetett fel. A fém tömegszerűen átalakító, feldaraboló üzemek a termékek széles választékát állították elő, miközben az egyes késztermékek az erőforrásokat eltérő arányban használták fel. A termékegységre jutó költség tehát már nem volt megfelelő mérőszám az átalakítási folyamat gazdaságosságának jellemzésére.

A Frederick Taylor és mérnöktársai nevéhez fűződő tudományos vezetői mozgalom képviselői foglalkoztak először az általános költségek termékhez rendelhetőségével. Az információgyűjtés és feldolgozás magas költségei és az általános költségek viszonylag alacsony aránya egyszerű és olcsó eljárásokat eredményezett. Erre a korszakra vezethető vissza az általános költségek közvetlen munka (munkaóra, bérköltség) alapján történő felosztása a termékekre. A megfelelő vetítési alap megválasztása mai napig viták tárgya (CHANDLER, 1995; KAPLAN–ATKINSON, 2003; KAPLAN–COOPER, 2001; LOFT, 1991).

Az 1980-as évektől kezdődően – mind az angolszász, mind a német szakirodalomban – megfigyelhető a korábbi költség számítási rendszerek kritikája. A korai kapitalizmusban a technikai és gazdasági fejlődéssel együtt fejlődtek a költség számolási rendszerek, az állam, illetve a műszaki és gazdasági szakemberek közötti vita eredményeként. A költség számítási rendszerek a termékek költségeinek meghatározására koncentráltak. Egyszerűek voltak a termelési technológiák, a termékek jól elhatárolható gyártási folyamatokon mentek keresztül, az általános költségek aránya alacsony volt, a munkaerő és anyag felhasználás költségeinek meghatározása sem jelentett különösebb problémát (ASHTON–HOPPER–SCAPENS, 1991; MUSINSZKI, 2016; VÁRKONYINÉ, 2014; ZÉMAN–GÁBOR, 2012).

A XIX. században, illetve a XX. század elején kifejlesztett költség rendszerek azonban az 1920-as, 1930-as évektől nem változtak, nem tartottak lépést a környezet változásaival. Az európai és észak-



amerikai vállalatok versenyhátrányba kerültek japán versenytársaikkal szemben. A japánok által alkalmazott rugalmas gyártási technológiák jobb minőséggel, kisebb költséggel a termékek szélesebb körét tudták előállítani. (MOLNÁR, 2016) Miközben a termelés egyre automatizáltabbá, specializáltabbá és rugalmasabbá – és ebből következően tökeigényesebbé – vált, a költségszámvitel továbbra is azzal a feltételezéssel élt, hogy a létrehozott termékek homogének és munkaigényesek. A fejlett technológiák mellett tehát a szervezetek korszerűtlen számviteli technikákat alkalmaztak.

Johnson és Kaplan *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting* című tanulmányukban arra a következtetésre jutottak, hogy az 1980-as években alkalmazott vezetői számviteli rendszerek nem felelnek meg a változó környezet új kihívásainak. A szervezetek költségszámvitele leragadt az 1920-as évek szintjén, a vezetők figyelmét elterelik a lényeges dolgokról, képtelenek torzításmentesen megjeleníteni a szervezetek folyamatait, termékeit, technológiáit és a szervezetek versenykörnyezetét. Többek között a költségszámvitel nem illeszkedik a piaci és technológiai környezethez. A korszerű gyártási technológiák következtében módosult a költség szerkezet, a termelési költségnek a közvetlen munkaerőköltség már csak kis részét teszi ki, és egyre nagyobb hányadot képviselnek az általános költségek, miközben a vezetői jelentésekben továbbra is nagy súlyt fektetnek a közvetlen munkaerőköltségre és a munkatermelékenységre. A költségekre összpontosító jelentések esetében fennáll annak a veszélye, hogy pénzügyileg nem kifejezhető, ám a vállalatok közötti verseny szempontjából lényeges tényezők nem kapnak elég figyelmet. Továbbá a hagyományos kalkulációs módszerek félrevezetőek, az így meghatározott költség és önköltség adatok alkalmatlanok a döntéshozók tájékoztatására. A hagyományos költség számítási rendszereket akkor alakították ki, amikor a gazdálkodást a szűk termék választék és a közvetlen munkaerő- és anyagköltség dominanciája jellemezte. Az általános költségek felosztása – az általános költségek súlytalansága okán – nem torzította jelentősen a termékek önköltségét. Az információgyűjtés és -feldolgozás magas költsége szintén az általános költségek felosztásának egyszerűbb eljárásainak alkalmazását erősítette. A költség szerkezet változása, illetve az informatikai és a harmadik ipari forradalom korában a túlságosan egyszerű költség felosztási módszerek létjogosultságát azonban már nem lehet igazolni (JOHNSON–KAPLAN, 1987).

### 2.3. A költség felosztás és a vezető

Miért is fontos az önköltség és a költség felosztás a menedzsment számára? A döntéstámogatás és a költségek mérése, a készletek értékelése mellett Horngren, Datar és Foster (HORNGREN-DATAR-FOSTER, 2006) a költségek indoklásában és a motivációban látja a költség felosztás céljait. A költség felosztás kívánatos magatartást válthat ki a vezetőkben, emlékezteti őket a rezsiköltségek létezésére, a központi szolgáltatások használatára, azaz egyfajta felelősségérzet alakítható ki a költségek iránt. Az egymásnak ellentmondó szervezeti érdekek emiatt azonban a költség felosztás konfliktusforrás is lehet. A költség felosztás tükrözheti az egyes szervezeti egységek erejét, a felosztás módja – az erős érdekcsoportok játékszerévé válhat.

A motiváció fontosságára utal Kaplan és Atkinson is: „A szolgáltató részlegek költségeit két célból kell felosztani a termelő részlegek között:

- a költség ellenőrzés és a hatékonyság érdekében, valamint azért, hogy
- a termelő részlegek ráfordításait a termékekre oszthassák tovább” (KAPLAN–ATKINSON, 2003, 82.).

(A szolgáltató részlegek szolgáltatásokat nyújtanak a többi részlegnek, a termelő részlegek elsődleges feladata a termékek előállítása. Szolgáltató részleg lehet például a karbantartás, az energiaellátás, a termelés szervezés, a raktározás, a minőség-ellenőrzés vagy az ügyfélszolgálat. Jellemző termelő részleg a megmunkáló- és az összeszerelő-üzem.)

A költség felosztás a költség ellenőrzést és a hatékonyságot segíti azáltal, hogy a szolgáltató részlegek vezetőit nagyobb teljesítményre ösztönzi, illetve a termelő részleg vezetőit a szolgáltató részlegek teljesítményeinek körültekintő felhasználására ösztönzi.

A költség felosztás hiányában:

- a szolgáltató részlegek szolgáltatásai iránti kereslet meghaladhatja a gazdaságilag racionális mértéket.

- nem megítélhető a szolgáltatórészleg működésének hatékonysága. A költségek felosztása nélkül a szolgáltatórészleg mindössze egy elkülönült költségközpont. A múltbeli vagy tervezett költségek alapján nem garantálható a részleg hatékony működése, nincs visszajelzés a részleg optimális méretének meghatározására.
- nem árazható be a belső szolgáltatás, a külső és belső szolgáltatások összehasonlítása nehézkes, vagy nem megoldható. Az összehasonlíthatóság hiányában a vezető nem kap támpontot annak eldöntéséhez, hogy fenntartsa-e az adott belső szolgáltatást, vagy egy külső szolgáltatótól vegye azt igénybe.
- a vállalatvezetés nem ismerheti a szolgáltatások igényelt és biztosított színvonalát. Költségfelosztás hiányában a szolgáltatást igénybe vevő részleg vezetője kevesebb teret kap arra, hogy véleményét kifejezze a kapott szolgáltatás áráról, színvonaláról.

A költségek felosztásával a fenti hiányosságok kiküszöbölhetők. A szolgáltatást felhasználó – és a szolgáltatás költségével is megterhelt – részleg menedzsmentje:

- nagyobb ellenőrzést gyakorolhat a részlegük által igénybe vett szolgáltatás felett,
- össze tudja hasonlítani a belső és külső árakat,
- egyeztethet a szolgáltatást nyújtó részleggel a szolgáltatás színvonaláról, a minőség és az ár összefüggéseiről.

A szolgáltatórészleg vezetése, amelynek költségeit ráterhelték a szolgáltatást igénybe vevő részlegekre, visszajelzést kap a részlege által nyújtott szolgáltatásról. A visszajelzés hatására a szolgáltatórészleg érzékenyebben reagálhat a felhasználók igényeire, innovációkat, racionálisabb költséggazdálkodást valósíthat meg.

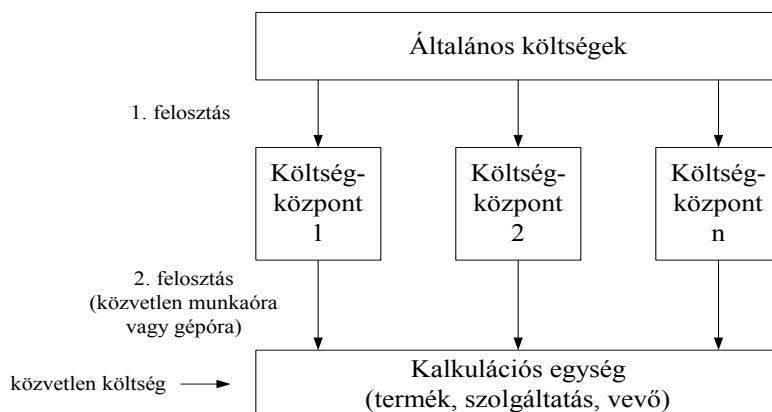
## 2.4. A kölcsönös szolgáltatások problémája

Tradicionalis költség-számítási rendszerek esetén a költség felosztása kétlépcsős eljárásban történik. Például Drury (DRURY, 2008) értelmezésében – lásd 1. ábra – mindkét szinthez két-két lépés társul. Elsőként a gyártási általános költségek kerülnek felosztásra a termelő és szolgáltató részlegekre, ezt követően történik a szolgáltató részlegek költségeinek felosztása a termelő részlegekre. A második szinten történik a termelő részlegek pótlékkulcsainak meghatározása, majd a költségek felosztása termékekre vagy egyéb kalkulációs egységre. A költségek és vetítési alapok számszerűsítése szükséges, de nem elégséges feltétele az allokációnak. Amennyiben több (szolgáltató)részleg költségét kell felosztanunk, akkor feladatként jelentkezik a felosztási sorrend meghatározása is. Egyirányú felosztás esetében a sorrend logikailag is meghatározható. Probléma akkor adódik, ha ezek a (szolgáltató)részlegek egymásnak is nyújtanak szolgáltatásokat. Például a személyzeti osztály szolgáltatásokat nyújt más szolgáltatórészlegek, mint például az áramellátás, karbantartás és raktárak számára. Mindemelllett az áramellátó üzem is biztosít szolgáltatásokat (például hő és villany) a szolgáltatórészlegeknek, beleértve a személyzeti osztályt is. Amikor ilyen kölcsönhatások történnek, a felosztási folyamat bonyolulttá válhat. Az angol-szász és német szakkönyvek (vö. KAPLAN–ATKINSON, 2003; DRURY 2004, 2008; HORNGREN–FOSTER, 1987; HORNGREN–DATAR–FOSTER, 2006; HORNGREN–DATAR–RAJAN, 2012; SCHULTE, 2000; F2 Study Text Management Accounting, 2010) a felosztás során alkalmazható módszerek közül az alábbiakat emelik ki:

- közvetlen eljárás (direct method),
- lépcsőzetes eljárás (step-down method),
- reciprok eljárás (reciprocal method).

„Az 1970-es évek közepéig tulajdonképpen a közvetlen eljárás volt az egyedüli ismert és a gyakorlatban használt eljárás. Ez a helyzet akkor változott meg, amikor a Költségelszámolási Standardok Bizottsága (Cost Accounting Standards Board – CASB) a reciprok eljárást javasolta a közvetlen helyett. A javaslat követendő eljárás-ként határozta meg a reciprok módszert. Később a CASB megenyhült, amikor a vállalatok arra panaszkodtak, hogy nekik se szakértőik, se számítógépes feltételeik nem biztosítottak a reciprok eljárás alkalmazására. Akkor aztán a CASB a preferált reciprok eljárás elfogadható alternatívájának

minősítette a lépcsőzetes eljárást és jelezte, hogy a közvetlen eljárás csak akkor engedélyezhető, ha olyan költségfelosztást idéz elő, amely közelíti a lépcsőzetes eljárással számítható költségeket” (KAPLAN-ATKINSON, 2003, 100.).



1. ábra  
A költségfelosztás kétlépcsős modellje  
Forrás: DRURY, 2008, 53. alapján

A közvetlen eljárás a szolgáltatórészlegek változatlanul hagyott költségeit korrigált vetítési alappal osztja fel. Az eljárás figyelmen kívül hagyja a szolgáltatórészlegek közötti teljesítményeket, az egyes szolgáltatórészlegek összes költségét közvetlenül a termelőrészlegekhez rendeli. A szolgáltatórészlegek költség számláinak egyenlege nullára csökken, a szolgáltatórészlegekhez nem rendelünk már költséget sem más szolgáltatórészlegtől, sem egyéb egységtől. Az eljárás egyszerű, azonban a kölcsönös szolgáltatásban érintett részlegek mentesülnek az általuk igénybe vett belső szolgáltatások költségeitől. A kölcsönös szolgáltatásban nem érintett részlegeket viszont nagyobb arányban fogjuk megterhelni felosztott költséggel, mint amilyen arányban felhasználták a szolgáltatásokat. Ebből következően az eljárás használata akkor ajánlott, ha a kölcsönös szolgáltatásban érintett részlegek csak kis mértékben használják fel más részlegek teljesítményeit és / vagy költségeik értéke a többi tevékenységhez viszonyítva nem jelentős.

### Példa a közvetlen eljárásra

Egy vállalkozás három termelőrészleggel (T1, T2, T3) és két szolgáltatórészleggel (S1, S2) rendelkezik. Az S1 részleg költsége 90 000 Ft, az S2 részlegé pedig 60 000 Ft. A szolgáltatórészlegek gépóraban (gó) megadott teljesítményei az egyes részlegek között az alábbiak szerint oszlanak meg:

3. táblázat  
Példa közvetlen eljárásra

Megnevezés	S1	S2	T1	T2	T3
S1		10 gó	20 gó	40 gó	30 gó
S2	20 gó		25 gó	10 gó	5 gó

Felosztandó költség (S1): 90 000 Ft

Felosztáskor figyelembe vehető teljesítmény: 100 gó – 10 gó (S2-nek nyújtott szolgáltatás) = 90 gó

Pótlékkulcs: 1000 Ft/gó

A szolgáltatórészleg (S1) költségeinek felosztása a részlegekre:

- S2: –
- T1:  $20 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 20\,000 \text{ Ft}$
- T2:  $40 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 40\,000 \text{ Ft}$
- T3:  $30 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 30\,000 \text{ Ft}$

Felosztandó költség (S2): 60 000 Ft

Felosztáskor figyelembe vehető teljesítmény:  $60 \text{ gó} - 20 \text{ gó}$  (S1-nek nyújtott szolgáltatás) = 40 gó

Pótlékkulcs: 1500 Ft/gó

A szolgáltatórészleg (S2) költségeinek felosztása a részlegekre:

- S1: –
- T1:  $25 \text{ gó/db} \times 1500 \text{ Ft/gó} = 37\,500 \text{ Ft}$
- T2:  $10 \text{ gó/db} \times 1500 \text{ Ft/gó} = 15\,000 \text{ Ft}$
- T3:  $5 \text{ gó/db} \times 1500 \text{ Ft/gó} = 7\,500 \text{ Ft}$

A lépcsőzetes eljárás során a szolgáltatórészlegek költségei meghatározott sorrendben kerülnek felosztásra a termelő- és szolgáltatórészlegekre. Azon szolgáltatórészlegekre, amelyek költségei korábban felosztásra kerültek, már nem terhelünk költséget, azaz a sorrendben későbbi szolgáltatórészleg költségeinek felosztásakor figyelmen kívül hagyjuk azt a szolgáltatás, amelyet a szolgáltatórészleg a már felosztott szolgáltatórészlegeknek nyújtott. A felosztási sorrend nagymértékben befolyásolja a felosztás pontosságát. A felosztási sorrend jellemzően a termelési folyamatok sorrendjét képezi le. A folyamatszempelés mellett érvényre juthat a lényegesség elve. Ebben az esetben az eljárást azzal a szolgáltatórészleggel javasolt kezdeni, amelyik a legnagyobb arányban működik közre más osztályok ellátásában; ezután jön a második legnagyobb arányban közreműködő részleg, és így tovább. (Az arány meghatározható többek között a részleg teljesítményének vagy költségének alapján.) A sorrend helyes megválasztásával viszonylag kevés visszaosztandó, de visszaosztásra nem kerülő költséget hagyunk figyelmen kívül. A közvetlen és a lépcsőzetes eljárások hátránya, hogy egyirányúak, azaz visszaosztást nem végzünk, a kölcsönös teljesítmények cseréje nem valósítható meg.

### Példa a lépcsőzetes eljárásra

Egy vállalkozás három termelőrészleggel (T1, T2, T3) és két szolgáltatórészleggel (S1, S2) rendelkezik. Az S1 részleg költsége 90 000 Ft, az S2 részlegé pedig 60 000 Ft. A szolgáltatórészlegek gépórában (gó) megadott teljesítményei az egyes részlegek között az alábbiak szerint oszlanak meg:

Megnevezés	S1	S2	T1	T2	T3
S1		10 gó	20 gó	40 gó	30 gó
S2	20 gó		25 gó	10 gó	5 gó

A lépcsőzetes eljárást alkalmazva elsőként a felosztási sorrendet kell meghatározni. Mivel az S1 részleg az S2 teljesítményének (és így költségeinek is) egyharmadát, az S2 pedig az S1 teljesítményének 10%-át vette igénybe, így célszerű a felosztást az S2 részleggel kezdeni.

Felosztandó költség (S2): 60 000 Ft

Felosztáskor figyelembe vehető teljesítmény: 60 gó

Pótlékkulcs: 1000 Ft/gó

A szolgáltatórészleg (S2) költségeinek felosztása a részlegekre:

- S1:  $20 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 20\,000 \text{ Ft}$
- T1:  $25 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 25\,000 \text{ Ft}$
- T2:  $10 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 10\,000 \text{ Ft}$
- T3:  $5 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 5\,000 \text{ Ft}$

Felosztandó költség (S1):  $90\,000 \text{ Ft} + 20\,000 \text{ Ft (S2 részlegtől)} = 110\,000 \text{ Ft}$

Felosztáskor figyelembe vehető teljesítmény:  $100 \text{ gó} - 10 \text{ gó}$  (az S2-nek nyújtott szolgáltatást már nem vehetjük figyelembe) =  $90 \text{ gó}$

Pótlékkulcs:  $1222,22 \text{ Ft/gó}$

A szolgáltatórészleg (S1) költségeinek felosztása a részlegekre:

- S2: –
- T1:  $20 \text{ gó/db} \times 1222,22 \text{ Ft/gó} = 24\,444 \text{ Ft}$
- T2:  $40 \text{ gó/db} \times 1222,22 \text{ Ft/gó} = 48\,889 \text{ Ft}$
- T3:  $30 \text{ gó/db} \times 1222,22 \text{ Ft/gó} = 36\,667 \text{ Ft}$

A reciprok eljárás – amit egyenlet vagy matematikai eljárásnak is neveznek – figyelembe veszi a kölcsönös szolgáltatásokat, a költségfelosztási eljárást többismeretlenes egyenletrendszerre vezeti vissza. A reciprok eljárás a legpontosabb és legköltségesebb eszköze a költségfelosztásnak, a felosztás sorrendje nincs torzító hatással az eredményre. Az eljárás megköveteli mindenekelőtt egy lineáris egyenletekből álló modell felállítását. Ezek az egyenletek tartalmazzák a más részlegektől kapott teljesítménymennyiségeket és a részlegek felosztás előtti költségeit, mint ismert értékeket. A részlegek mindenkor összes költségei ismeretlenek. Az ismeretlenek száma megfelel ezen részlegek számának. A felosztandó költségeket az egyenletrendszer megoldása adja. A költségekből valamennyi olyan részlegre terhelünk, amely az adott részleg teljesítményét felhasználta. A módszer tehát nem igényli a vetítési alapok korrekcióját, viszont a felosztandó költségek korrekciójára az egyenletrendszer megoldásának függvényében sor kerülhet.

### Példa a reciprok eljárásra

Egy vállalkozás három termelőrészleggel (T1, T2, T3) és két szolgáltatórészleggel (S1, S2) rendelkezik. Az S1 részleg költsége  $90\,000 \text{ Ft}$ , az S2 részlegé pedig  $60\,000 \text{ Ft}$ . A szolgáltatórészlegek gépóraban (gó) megadott teljesítményei az egyes részlegek között az alábbiak szerint oszlanak meg:

4. táblázat  
Példa reciprok eljárásra

Megnevezés	S1	S2	T1	T2	T3
S1		10 gó	20 gó	40 gó	30 gó
S2	20 gó		25 gó	10 gó	5 gó

A változók meghatározása:

s1: S1 szolgáltatórészleg költsége

s2: S2 szolgáltatórészleg költsége

Az egyenletrendszer felírása:

$$s1 = 90\,000 + 20/60 \times s2$$

$$s2 = 60\,000 + 10/100 \times s1$$

Az első szolgáltatórészleg költsége két részből tevődik össze:  $90\,000 \text{ Ft}$ , illetve  $20/60 \times s2$ . Az S1 az S2 részlegtől igénybe vett  $20 \text{ gépórát}$ , azaz az S2 részleg teljesítményének egyharmadát, ennél fogva az S2 részleg költségeinek  $20/60$ -a is az S1 részleget terheli. A második szolgáltatórészleg költsége szintén két részből tevődik össze:  $60\,000 \text{ Ft}$ , illetve  $10/100 \times s1$ . Az S2 az S1 részlegtől igénybe vett  $10 \text{ gépórát}$ , azaz az S1 részleg teljesítményének  $10\%$ -át, ennél fogva az S1 részleg költségeinek  $10\%$ -a is az S2 részleget terheli. Az egyenletrendszer megoldása ( $s1 = 113\,793$ ,  $s2 = 71\,379$ ) megadja a felosztandó költségeket.

Felosztandó költség (S1): 113 793 Ft

Felosztáskor figyelembe vehető teljesítmény: 100 gó

Pótlékkulcs: 1137,93 Ft/gó

A szolgáltatórészleg (S1) költségeinek felosztása a részlegekre:

- S2: 10 gó/db x 1137,93 Ft/gó = 11 379 Ft
- T1: 20 gó/db x 1137,93 Ft/gó = 22 759 Ft
- T2: 40 gó/db x 1137,93 Ft/gó = 45 517 Ft
- T3: 30 gó/db x 1137,93 Ft/gó = 34 138 Ft

Felosztandó költség (S2): 71 379 Ft

Felosztáskor figyelembe vehető teljesítmény: 60 gó

Pótlékkulcs: 1189,66 Ft/gó

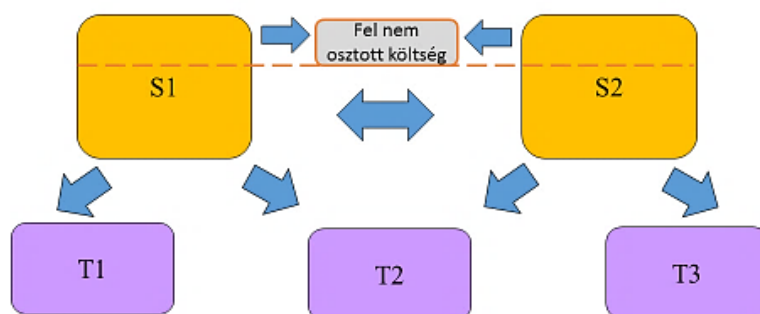
A szolgáltatórészleg (S2) költségeinek felosztása a részlegekre:

S1: 10 gó/db x 1189,66 Ft/gó = 23 793 Ft

- T1: 25 gó/db x 1189,66 Ft/gó = 29 741 Ft
- T2: 10 gó/db x 1189,66 Ft/gó = 11 897 Ft
- T3: 5 gó/db x 1189,66 Ft/gó = 5 948 Ft

### 3. AZ EGYSZERŰSÍTETT RECIPROK MÓDSZER

Pontossága ellenére – szemben a közvetlen és a lépcsőzetes módszerrel – a bővebb matematikai ismereteket igénylő reciprok módszer nem terjedt el széles körben (KAPLAN–ATKINSON 2003). Ugyanakkor a reciprok módszer több jó tulajdonságát megtartva kidolgozható egy olyan eljárás, amely nem igényli a felosztandó költségek és a vetítési alapok korrekcióját.



2. ábra

Egyszerűsített reciprok módszer

Forrás: Saját szerkesztés

Ebben az esetben az eljárás lefolytatása az általános szabályok szerint történik. Valamennyi részleg költsége felosztásra kerül mindazon részlegekre, amelyek az adott részleg szolgáltatásait igénybe vették. Sor kerül tehát visszaosztásra, azaz a később felosztott részleg költségéből felosztunk és visszavezetünk költséget a már korábban felosztott részlegre is. (A felosztási sorrend meghatározása ebből adódóan érdektelen.) A visszaosztás következtében így a részlegek költség számláin továbbra is maradnak egyenlegek. Mit is tegyünk ezzel a visszaosztott összeggel? Legegyszerűbb módja az, ha az egyenlegeket újabb felosztás nélkül átvesszük a fel nem osztott költségek közé (lásd 2. ábra.). Tekintsük át egy példán keresztül az egyszerűsített reciprok eljárás alapmodelljét!

Egy vállalkozás három termelő részleggel (T1, T2, T3) és két szolgáltató részleggel (S1, S2) rendelkezik. Az S1 részleg költsége 90 000 Ft, az S2 részlegé pedig 60 000 Ft. A szolgáltató részlegek gépórában (gó) megadott teljesítményei az egyes részlegek között az alábbiak szerint oszlanak meg:

5. táblázat  
Példa egyszerűsített reciprok módszerre

Megnevezés	S1	S2	T1	T2	T3
S1		10 gó	20 gó	40 gó	30 gó
S2	20 gó		25 gó	10 gó	5 gó

Felosztandó költség (S1): 90 000 Ft

Felosztáskor figyelembe vehető teljesítmény: 100 gó

Pótlékkulcs: 900 Ft/gó

A szolgáltatórészleg (S1) költségeinek felosztása a részlegekre:

- S2:  $10 \text{ gó/db} \times 900 \text{ Ft/gó} = 9\,000 \text{ Ft}$
- T1:  $20 \text{ gó/db} \times 900 \text{ Ft/gó} = 18\,000 \text{ Ft}$
- T2:  $40 \text{ gó/db} \times 900 \text{ Ft/gó} = 36\,000 \text{ Ft}$
- T3:  $30 \text{ gó/db} \times 900 \text{ Ft/gó} = 27\,000 \text{ Ft}$

Felosztandó költség (S2): 60 000 Ft

Felosztáskor figyelembe vehető teljesítmény: 60 gó

Pótlékkulcs: 1000 Ft/gó

A szolgáltatórészleg (S2) költségeinek felosztása a részlegekre:

- S1:  $20 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 20\,000 \text{ Ft}$
- T1:  $25 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 25\,000 \text{ Ft}$
- T2:  $10 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 10\,000 \text{ Ft}$
- T3:  $5 \text{ gó/db} \times 1000 \text{ Ft/gó} = 5\,000 \text{ Ft}$

Mint látható, a visszaosztás következtében a szolgáltatórészlegek (S1, S2) költség számláin továbbra is maradnak egyenlegek (20 000 Ft, 9000 Ft). Az alapmodell szerint ezeket az egyenlegeket újabb felosztás nélkül átvezetjük a fel nem osztott költségek közé.

Felmerül a kérdés, hogy mi értelme van egy olyan költségfelosztási módszernek, amely úgy osztja fel a szolgáltatórészlegek költségeit, hogy a felosztást követően a részlegek költséggyűjtőinek egyenlege nem nulla. Azaz a költségfelosztást követően marad fel nem osztott költség. Különösen abban az esetben, amikor ez a fel nem osztott érték összegében és/vagy arányában nem jelentéktelen.

Az alapmodell természetesen módosítható, és így a felosztás eredménye is pontosabbá tehető. Az egyik lehetőség, hogy az eljárást megismétljük. Az ismételt felosztási eljárás során a felosztást mindaddig folytatjuk, amíg a visszaosztott költségek értékei vagy részarányai elég alacsonyak nem lesznek, vagy a felosztási algoritmus előre meghatározott számban nem ismétlődik.

Módosítható az eljárás úgy is, hogy a visszaosztott összeget figyelembe vesszük az adott részleg költségeinek felosztásakor. Ebben az esetben a felosztási sorrend meghatározása már kihat a végeredményre. Természetesen ez az eljárás is ismételhető mindaddig, amíg a visszaosztott költségek elég alacsonyak nem lesznek, vagy a felosztási algoritmus előre meghatározott számban nem ismétlődik.

## IRODALOMJEGYZÉK

- [1] ASHTON, D.–HOPPER, T.–SCAPENS, R. W. (1991): Introduction. In: ASHTON, D.–HOPPER, T.–SCAPENS, R. W. (eds.): *Issues in Management Accounting*. Prentice Hall, New York, 1–16.
- [2] BOZSIK, S.–SÜVEGES, G.–SZEMÁN, J. (2013): *Vállalati pénzügyek*. Miskolci Egyetem, Miskolc.

- [3] BÖCSKEI, E.–BÁCS, Z.–FENYVES, V.–TARNÓCZI, T. (2015): Kockázati tényezők lehetséges előrejelzése, a gazdálkodás felelősségének kérdése a számviteli beszámolókból nyerhető adatok tükrében. *Controller Info*, III. évfolyam, 3. szám, 7–14.
- [4] CHANDLER, A. D. (1995): *The visible hand*. 13. kiadás, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London.
- [5] DEMÉNY, A.–MUSINSZKI, Z. (2016): Social Accounting – In the Wake of the Sustainability. *Theory Methodology Practice*, Volume 12, Number 2, 26–40.
- [6] DRURY, C. (2004): *Management and Cost Accounting*. Thomson Learning, London, 6th Edition.
- [7] DRURY, C. (2008): *Management and Cost Accounting*. Thomson Learning, London, 7th Edition.
- [8] FÜREDI-FÜLÖP, J.–KÁNTOR, B.–VÁRKONYINÉ JUHÁSZ, M. (2014): Számviteli szabályzatok. *Számviteli Tanácsadó*, VI (6), 2–14.
- [9] HORNGREN, C. T.–FOSTER, G. (1987): *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Prentice Hall, London.
- [10] HORNGREN, C. T.–DATAR, S. M.–FOSTER, G. M. (2006): *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Prentice Hall, 12th Edition.
- [11] HORNGREN, C. T.–DATAR, S. M.–RAJAN, M. V. (2012): *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Prentice Hall, 14th Edition.
- [12] JOHNSON, H. T.–KAPLAN, R. S. (1987): *Relevance lost. The Rise and Fall of Management Accounting*. Harvard Business School Press, Boston.
- [13] KAPLAN, R. S.–ATKINSON, A. A. (2003): *Vezetői üzleti gazdaságtan. Haladó vezetői számvitel*. Panem Könyvkiadó, Budapest.
- [14] KAPLAN, R. S.–COOPER, R. (2001): *Költség & Hatás, Integrált költségszámítási rendszerek: az eredményes vállalati működés alapjai*. Panem – IFUA Horváth & Partner, Budapest,
- [15] LOFT, A. (1991): The History of Management Accounting: Relevance Found. In: ASHTON, D.–HOPPER, T.–SCAPENS, R. W. (eds.): *Issues in Management Accounting*. Prentice Hall, New York, 7–38.
- [16] MOLNÁR, V. (2016): Nem termelési folyamatok kontrollja Six Sigma megközelítésben. *Controller Info*, IV. évfolyam, 2. szám, 37–44.
- [17] MUSINSZKI, Z. (2015): Költségallokációs problémák és megoldások. *Controller Info*, III. évfolyam, 4. szám, 2–10.
- [18] MUSINSZKI, Z. (2016): Ipar 4.0 – költségrendszer 4.0? Innovációk a költségrendszerekben. *Controller Info*, IV. évfolyam, 3. szám, 2–9.
- [19] MUSINSZKI, Z.–PÁL, T. (2011): *Költségrendszerek kialakítása és fejlesztése*. ([http://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/0049\\_07\\_koltseghrendszerek\\_kialakitasa\\_es\\_fejlesztese/adatok.htm](http://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/0049_07_koltseghrendszerek_kialakitasa_es_fejlesztese/adatok.htm)), Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- [20] PÁL, T. (2015): *Számvitel 2016*. A közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, Miskolc.
- [21] SCHULTE, R. (2000): *Kostenmanagement: Einführung in das operative Kostenmanagement*. Oldenbourg Verlag, München, Wien.
- [22] SZILÁGYI, R.–VARGA, B. (2011): *Kvantitatív információképzési technikák*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- [23] VÁRKONYINÉ Juhász, M. (2014): Értékeink alulértékelve I.: A piaci érték és a könyv szerinti érték közötti eltérés vizsgálata. *Controller Info*, II. évfolyam, 2. szám, 44–50.



- [24] ZÉMAN, Z.–GÁBOR, Á. (2012): Az innovatív BSC a controlling alkalmazásában, azaz az innováció kontrollja. *Controller*, VIII. évfolyam, 2012/11–12, 4–9.
- [25] *F2 Study Text Management Accounting*. (2010), Emile Woolf Publishing Limited, 2nd Edition.

# A MAGYAR VÁLLALATI SZEKTOR TŐKESZERKEZETÉNEK ELEMZÉSE 1993 ÉS 2014 KÖZÖTT A TOP 5000 ADATBÁZIS ALAPJÁN

**Katits Etelka<sup>1</sup>–Szemán Judit<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>egyetemi docens,  
Soproni Egyetem, Lámfalussy Sándor KTK,  
katits.etelka@uni-sopron.hu

<sup>2</sup>egyetemi docens,  
Miskolci Egyetem, GTK,  
pzszeaman@uni-miskolc.hu

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*Ez a tanulmány azt vizsgálja, hogy hogyan alakult Magyarországon a vállalati szektor tőkeszerkezete az 1993–2014 közötti időszakban, valamint vajon igazolható-e valamelyik finanszírozási elmélet relevanciája a választott adatbázis elemzésével. A kutatásunk elsődleges célja annak megállapítása, hogy melyek voltak a legnagyobb magyar cégeket felölelő szektorok tőkeszerkezetének a meghatározó tényezői. A vonatkozó időszakban több fellendülési és válságperiódus is volt. Mivel az adatok tulajdonforma és KSH TEÁOR ágazati csoportosításban álltak a rendelkezésre, így vizsgálhattuk azt is, hogy a tőkeszerkezet hogyan változott tulajdonforma, ágazat és a konjunktúraciklus állapota szerint. Teszteltük a hierarchia elméletet, a lejáratú összhang és a kockázati illeszkedés finanszírozási elméletét.*

## **1. A KUTATÁS CÉLJA**

A tőkeszerkezet, s így a tőkeáttétel nagyságát makrogazdasági tényezők is befolyásolják, ám ebben az elemzésben a mikroszemlélet kerül előtérbe, amelyet a rendelkezésre álló vállalati adatbázis indokol. Mivel a tőkeáttétel vizsgálatát annak a kérdéseként is kezelhetjük, hogy vajon a vállalatok vegyenek-e fel hitelt adott piaci körülmények között, s vajon a feltárt összefüggések hasznosítása a pénzügyi szolgáltatók hitelezési tevékenységében is adoptálható. Azért is fontosnak tartjuk ezt a témát, mert növelheti a vállalati vezetők tudatos pénzügyi döntéseit, csökkentve a tőkeköltséget, ezáltal növelve a vállalat tulajdonosi értékét. A tulajdonosi érték növelése pedig – mint tudjuk – a vállalat alapvető célja.

## **2. A VÁLLALATI ADATBÁZIS BEMUTATÁSA**

Az empirikus kutatás alapját egy olyan adatbázis adja, amely a Magyarországon működő 5000 legmagasabb árbevételű cég 1993–2014 közötti időszakára vonatkoztatva tartalmaz vállalati éves mérleg és eredmény kimutatás adatokat. Összevont ágazati adatok állnak rendelkezésre, vagyis egyedi adatokat az adatbázis nem tartalmaz. A vállalatcsoportok ágazati azonosítása, majd nemzetgazdasági ágba történő besorolása a TEÁOR kódok szerint történt. Így a vizsgálatokat ágazati és nemzetgazdasági ág szerinti bontásban tudtuk elvégezni. Ebben a munkában öt nemzetgazdasági ág tőkeszerkezetét befolyásoló tényezőket vizsgáltuk. Az adatbázis tartalmazza a tulajdonformát is az említett TEÁOR kód ismeretében. Az adathalmazból a következő ismérvek szerint képeztünk csoportokat:

### **2.1. A tulajdonosi szerkezet szerint történő csoportosítás**

Ebben az esetben a csoportképző ismérv a külföldi tulajdon nagysága volt. Hazai vállalatnak neveztük azt, ahol a külföldi tulajdon aránya a jegyzett tőkében kisebb vagy egyenlő 50%, külföldi vállalat pedig

az, ahol a külföldi tulajdon aránya nagyobb, mint 50% (1. táblázat). Azt látjuk, hogy a vizsgált adatbázisban 2/3–1/3 a hazai és a külföldi vállalkozások aránya.

1. táblázat

A vizsgált adatbázis megoszlása tulajdonosi szerkezet szerint

Kategória	Aránya az adatbázisban (%)
Hazai vállalkozás	67
Külföldi vállalkozás	33

Forrás: KATIT–SZALKA, 2015.

## 2.2. A nemzetgazdasági ág szerint történő csoportosítás

A rendelkezésre állt a cégek száma ágazati bontásban, amelyből kialakult az öt nemzetgazdasági ág megoszlása a 2. táblázat szerint. Itt azt látjuk, hogy a vizsgált adathalmazba tartozó cégek bő egyharmada a kereskedelem (ahol relatíve alacsony a szellemi tőkében hozzáadott érték), szűk egyharmada az iparban, alig ötöde a szolgáltatásban, 8 százaléka a mezőgazdaságban, és a legkisebb arányban (5%-ban) az építőiparban tevékenykedik.

2. táblázat

A vizsgált adatbázis nemzetgazdasági ág szerint történő megoszlása

Nemzetgazdasági ág	Aránya az adatbázisban (%)
Mezőgazdaság	8
Ipar	30
Építőipar	5
Kereskedelem	36
Szolgáltatás	19

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

## 3. A KUTATÁS HIPOTÉZISEI

A kutatásunk előzményének BALOGHNÉ BALLA Andrea (2005) munkáját tekintjük. A szerző a feldolgozóipari vállalatok és a tőzsdei cégek tőkeszerkezetéről készített empirikus vizsgálatot az 1992–2001 közötti időszakokra. A munkát olyan módon kívántuk tovább folytatni, hogy vizsgálatot a fenti adatbázis adatain végeztük el és értelemszerűen a vizsgált időszakot kiterjesztettük az 1993–2014 közötti időszakra. A vonatkozó időszak szakaszolását a következőképpen végeztük el (BÉLYÁCS 2015; KATITS–SZALKA 2015; SZEMÁN, 2008 alapján):

- I. 1993–1997: Az átalakulás időszaka;
- II. 1998–2002: Az orosz válság és utóhatásai;
- III. 2003–2007: A gazdasági konjunktúra időszaka;
- IV. 2008–2011: A gazdasági válság hatása;
- V. 2012–2014: A fellendülés időszaka.

### I. hipotézis

***Amíg a fellendülési időszakokban a vállalatok növelik, addig a recessziós időszakokban csökkentik a tőkeáttételüket.***

Fellendülés idején a vállalatok igyekeznek növelni a gazdasági aktivitásukat és mivel ennek finanszírozási igényét csak részben fedezi a belső forrás, erőteljesebben vesznek igénybe hiteleket. A vállalatok hitelképessége is javul fellendülés idején, eszközeik értéke is növekszik, ezért nincsen akadálya a hitel-felvételnek. Recesszió idején ez az összefüggés fordítottan érvényes. A csökkenő kereslet hatására a vállalatok költségeik csökkentésére kényszerülnek, ezen belül a kamatköltségeket is igyekeznek csökkenteni. A vállalatok eszközeinek értéke csökken, hitelezési kockázatuk fokozódik, így finanszírozói

oldalról is igény van a tőkeáttétel csökkentésére. A vállalatok a likviditási helyzetük romlása idején teherként élik meg a nagy hitelállományt és a kiszolgáltatottságuk csökkentése érdekében is mindent megtesznek a hitelállomány csökkentése érdekében (BOZSIK, 2015). A lehetséges hitelfelvételi célok is megszűnnek és csökkenő kereslet idején mérsékelni kell a kapacitások növelését és/vagy a forgóeszközök finanszírozását.

## **II. hipotézis**

***A külföldi vállalatok tőkeáttétele kevésbé érzékeny a gazdasági ciklusok ingadozásaira a hazai vállalatok tőkeáttételéhez képest, sokkal inkább érzékeny a magyar társasági adókulcsok változására.***

A magyar gazdaság konjunktúra ciklusai nem minden esetben egyeztek meg a nemzetközi konjunktúra ciklus alakulásával. A transzformációs válság (1993–1997) csak a volt szocialista országokat érintette, az orosz válság (1998) is inkább ezt a régiót sújtotta; ezzel ellentétben a 2008-ban bekövetkezett válság már egységesen érintette az egész fejlett világot. A külföldi vállalatok tőkeszerkezetét elsősorban az anyavállalat gazdasági környezete és az adó optimalizálási céljai, mintsem a hazai konjunktúra ciklusok határozták meg. Különösen igaz ez az exportra termelő külföldi feldolgozóipari cégekre, amelyekre a magyar konjunkturális helyzet szinte egyáltalán nincsen hatással. A vonatkozó időszakban két esetben csökkent jelentősen Magyarországon a társasági adókulcs mértéke. Először 1995-ben 36%-ról 18%-ra, másodszor 2011-ben 19%-ról 10%-ra (az 500 millió forintnál kisebb társasági adóalapot elért cégek esetében). Ezek az adóreformok befolyásolták a külföldi vállalatok tőkeáttételét.

## **III. hipotézis**

***A tőkeáttételben fokozatosan csökken a különbség a hazai és a külföldi vállalatok között.***

Az átmenet időszakában a magyar vállalkozások hitelfelvételi lehetőségei korlátozottak voltak. Egyrészt a magas infláció miatt magas volt a hitel kihelyezési kamatláb, ami párosult a kedvezőtlen konjunktúra helyzettel, ami viszont keresleti oldalról korlátozta a hitelfelvételt. Másrészt a magyar bankok nagyon magas minősített hitelállománnyal rendelkeztek és hitelezésüket szigorították, így a kínálati oldal is behatárolt volt. A magyar vállalatok kénytelenek voltak a saját tőkéjükre támaszkodni, ami viszont relatíve alacsony volt. A későbbi időszakban a tőkemozgások liberalizálása, a magyar gazdaság európai piacra történő beágyazódása következtében az átmenet idején tapasztalható hitelszűke megszűnt és ezért a magyar és a külföldi vállalatok tőkeszerkezetében egy konvergenciát valószínűsítünk.

## **IV. hipotézis**

***A tőkeszerkezetet befolyásoló „klasszikus” vállalati tényezők befolyásolják a vállalati tőkeszerkezetet Magyarországon, a kapcsolat iránya azonban nem feltétlenül egyezik meg az elmélettel és a fejlett országokban tapasztaltakkal. (A klasszikus tényezők alatt a meghatározó angolszász szakirodalomban megfogalmazott magyarázó változókat értjük.)***

**Jövedelmezőség – A Hierarchia elmélet és a Választásos elmélet tesztelése**

### **IV/1. hipotézis**

***A nemzetgazdasági ág jövedelmezősége és a vállalati tőkeáttétel között negatív kapcsolat van, azaz, ha az adott szektor az átlagosnál jövedelmezőbb, akkor kevesebb a hitelállománya, ellenben ha az átlagosnál kevésbé jövedelmező, akkor kénytelen hitelt felvenni.***

Feltételezzük a vállalati tőkestruktúra felfogások között közismert *Hierarchia elmélet* érvényességét, amit alátámaszt az a tény, hogy az empirikus kutatók többsége egészen napjainkig is negatív kapcsolatot tárt fel a két tényező között (BOOTH et al., 2001; SZEMÁN, 2008). A jövedelmező vállalatok számára általában rendelkezésre állnak belső források, így ezek körében a tőkeáttétel alacsonyabb, mivel kevésbé kell külső forrásért folyamodniuk.

A *Választásos elmélet* azt állapítja meg, hogy minél magasabb a vállalat jövedelme, annál magasabb tőkeáttétel kedvezőbb a vállalat számára a kamatfizetésből eredő adópajzs kedvező hatása miatt. Mivel egyedi vállalati adatok nem állnak rendelkezésre, csak összesített ágazati adatok, ezért az egyes nemzetgazdasági ágakat fogjuk egymással összehasonlítani.

#### **IV/2. hipotézis**

***Minél nagyobb egy nemzetgazdasági ág likviditása, annál kisebb a tőkeáttétele.***

A likviditással kapcsolatban többféle nézőpont létezik a tőkestruktúráról szóló elméletekben. A *Hierarchia elmélet* – amely több kutatásban is bizonyítást nyert – azt mondja ki, hogy a magas likvid eszközállománnyal rendelkező cégek éppen ezt az eszközállományt mozgósítják beruházásaik finanszírozására, s nem fordulnak a bankokhoz hitelért (sem a befektetőkhez tőkéért). A kutatók másik része amellet érvel, hogy azok a vállalatok vállalhatnak és kaphatnak jó eséllyel hitelt, akiknek magas a likviditási mutatójuk, mivel ők képesek teljesíteni hitel visszafizetési kötelezettségüket a bank felé.

Az *Ügynök elmélet*ben is megjelenik a likvid eszközök kérdése, mégpedig annak kapcsán, hogy a hitelfelvétel rendszeres kamatfizetési és tőketörlesztési kötelezettség teljesítésre készíti a vállalatot, tehát kevesebb az a szabad pénzeszköz, amellyel az ügynök rendelkezhet. Ennek a logikának az alapján az a cél, hogy a likvid eszköz arány relatíve alacsony legyen, amely viszont magas tőkeáttétellel kell, hogy párosuljon.

A hipotézisünket azért választottuk a Hierarchia elmélet alapján, mert a magyar történelmi hagyományokhoz, a magyar mentalitáshoz közelebb áll az a nézet, hogy „Addig nyújtózkodj, ameddig a takaród ér!” – legalábbis, a vizsgált időszakban, a vállalatok csak akkor fordultak bank által nyújtott idegen forráshoz, ha szűkös likviditásuk miatt nem tudták megvalósítani céljaikat.

**Üzleti kockázat – A Választásos elmélet tesztelése**

#### **IV/3. hipotézis**

***A nemzetgazdasági ág üzleti kockázata és a tőkeáttétele között negatív kapcsolat van.***

Minél kockázatosabb egy vállalat, annál kevesebb hitelt vesz fel, mivel a volatilis pénzárama nem teszi lehetővé a fix adósságszolgálat fizetését. Tehát valószínűsíthető a negatív kapcsolat a kockázat és a tőkeáttétel között. Az egységyi hitelfelvétel növeli a csőd bekövetkezésének valószínűségét, s a kockázatos vállalatok megtérülését a befektetők csak nehezen tudják megbecsülni. Tehát a befektető csak magas felár ellenében bocsátja az adósságot vállalat rendelkezésére (HIROTA, 1999).

A nemzetgazdasági ág üzleti kockázatát az üzleti eredmény volatilitásával mérjük. A volatilis üzleti eredmény nem teszi lehetővé, illetve kétségessé teszi a magas fix adósságszolgálat fizetését, ezért a cégeknek tartózkodniuk kell a nagyarányú hitelfelvételtől. A hitelfelvétel megnövelné a csőd bekövetkezésének valószínűségét, ahogyan ezt a Választásos elmélet is kimondja.

**A lejáratí összhang (banki arany szabály) vizsgálata**

#### **IV/4. hipotézis**

***A magyar vállalatok esetében érvényesül a lejáratí összhang elve, vagyis befektetett eszközeiket hosszú lejáratú forrásból, forgóeszközeiket pedig rövid lejáratú forrásból finanszírozzák.***

Tehát a lejáratí összhang azt jelenti, hogy a vállalatok igyekeznek az eszközeik lekötési idejét és forrásaik lejáratát közelíteni. A finanszírozási stratégia kialakításánál fontos figyelembe venni azt az alapvető szabályt, hogy a tartós befektetéseket saját tőkével és/vagy hosszú lejáratú hitellel kell finanszírozni, miközben a forgóeszközök finanszírozása lehetséges rövid lejáratú forrásokkal (VÁRKONYINÉ JUHÁSZ M.–PÁL T.–FÜLÖP J. [2015]). E hipotézis keretében azt vizsgáljuk, hogy vajon a vizsgált időszakban a magyar vállalatok betartják-e ezt a szabályt. A kutatások bizonyítják a lejáratí összhang betartását (SZEMÁN, 2008).

### **4. A MEGFIGYELÉSI VÁLTOZÓK**

Ebben a részben közöljük a hipotézisvizsgálat során alkalmazott mutatószámokat, az eredmény- és magyarázóváltozókat, valamint azok leíró statisztikáit. Természetesen tudatában vagyunk annak, hogy a tőkeáttételt – mint eredményváltozót – általában a vállalati menedzsment határozza meg, s ebben nagy

mértékben szerepet játszik a vállalat aktuális „állapota”, amely megmutatkozik a különböző pénzügyi mutatók nagyságában, illetve alakulásukban. Ebből eredően a magyarázó változók és az eredményváltozók nem függetlenek egymástól. Éppen ezért a következtetések levonásakor kellő óvatossággal és körültekintéssel kell eljárni.

#### *A tőkeáttétel mutatószámai (eredményváltozó)*

Mivel a tőkeszerkezetet a tartós források között szereplő idegen és saját tőke arányát jelenti – bár a szakirodalomban vannak a tőkeáttételi mutatónak egyéb (mérlegfőösszeg/saját tőke típusú) értelmezései (BAKA et al., 2012) –, a tőkeszerkezettel foglalkozó kutatások többségében a források közül a hosszú lejáratú kötelezettségek szerepelnek a függő változóban (például BALOGHNÉ BALLA A., 2006). Az általunk alkalmazott tőkeáttételi mutató is ezért az alábbi lesz:

- *Hosszú lejáratú kötelezettség/Összes forrás*: Ez a tőkeáttételnek egy „klasszikus” mutatója. A számlálóban csak a hosszú lejáratú idegen tőke szerepel, míg a nevezőben a mérleg főösszeg, amely megfelel a klasszikus értelemben vett tőkeáttételnek. Azt mutatja, hogy hosszú távon milyen az idegen tőke aránya az összes forráson belül. Rámutat a vállalat hitelképességére, a hitelhez jutási lehetőségeire (MUSINSZKI, 2014).

#### *A befolyásoló tényezők változói (magyarázó változók)*

- *Eszközhatékonyság és jövedelem termelőképesség*: BEP (**B**asic **E**arnings **P**ower) = Üzemi eredmény/Összes eszköz
- *Likviditás*: Forgóeszközök/Rövid lejáratú kötelezettségek
- *A vállalat üzleti kockázata*: ROA szórása
- *Tulajdonosi összetétel*: Külföldi vállalat, hazai vállalat
- *Lejáratil illeszkedés vagy Banki aranyszabály*: Befektetett eszközök/(Saját tőke + Hosszú lejáratú kötelezettség)

A változók leíró statisztikáit a 3. táblázat tartalmazza.

3. táblázat  
A hipotézisvizsgálat mutatóinak leíró statisztikája

<b>Mutatószámok</b>	<b>Évek</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maximum</b>	<b>Átlag</b>	<b>Szórás</b>
Saját tőke/Összes forrás	22	0,38849	0,524606	0,437997	0,040302
HLK/Összes forrás	22	0,09162	0,131349	0,114721	0,010412
Befektetett eszköz/(Saját tőke + HLK)	22	0,76760	1,039989	0,940644	0,078687
Forgóeszköz/RLK	22	1,35959	1,772245	1,432937	0,091129
Üzemi eredmény/Összes eszköz	22	0,02553	0,078400	0,06228	0,011945

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

A leíró statisztika az elemzett 22 év átlagos értékeiből készült, ahogyan a 3. táblázat is mutatja, 22 adat került feldolgozásra.

Az adatok alapján azt láthatjuk, hogy a mérleg szerinti összes forrásból a saját tőke nagysága átlagosan kb. 44% a vizsgált időszakban (a maximum érték valamivel meghaladja az 52%-ot), így a maradék, átlagosan kb. 56% idegen forrás. Az idegen forrásból a hosszú lejáratú kötelezettségeknek összességében csak kevés szerep jutott az időszak egészében, átlagosan az összes forrás 11%-át adja, ezért a maradék, átlagosan kb. 45% a rövid lejáratú kötelezettségek aránya, ami jelentős. Érdekes az, hogy kb. ugyanez a szállítói tartozások aránya is. A Befektetett eszköz/(Saját tőke + Hosszú lejáratú kötelezettség) mutatója egyhez közeli érték, ami arra enged következtetni, hogy a magyar vállalatok betartják a lejáratil illeszkedés (banki aranyszabály) elvét és inkább konzervatív finanszírozási stratégiát alkalmaznak. A (Forgóeszközök/ Rövid lejáratú kötelezettségek) mutatója azt jelzi, hogy a magyar vállalatok – átlagosan – bőséges likviditással (1,8–2 értéktől kezdve már kitűnő a minősítéssel) rendelkeztek a vizsgált időszakban.

A szórások értéke azonban azt jelzi, hogy a vállalatok között nagy eltéréseket tapasztalhatunk. A 6,2%-os BEP mutató (Üzemi eredmény/Összes eszköz) nem tér el jelentősen a fejlett piacgazdasággal

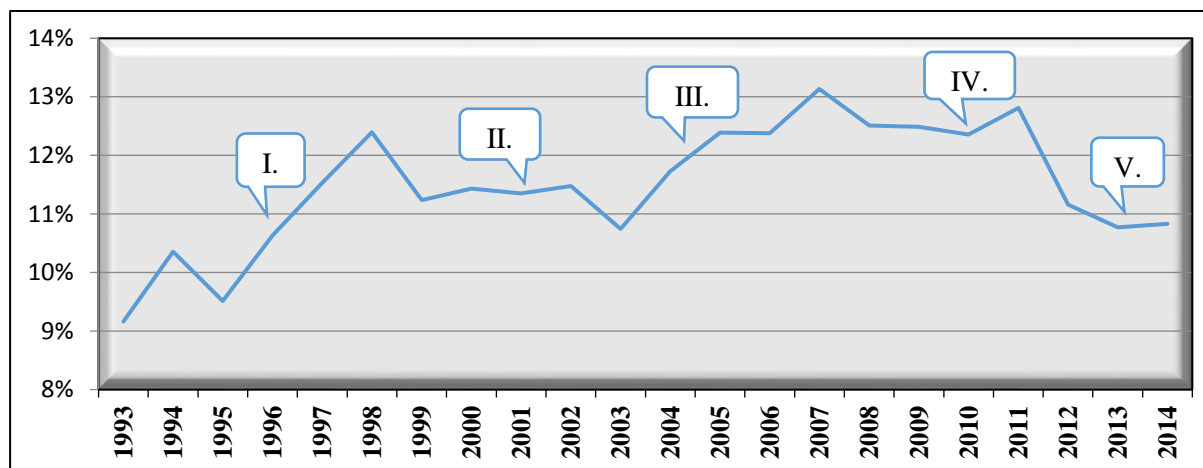
rendelkező országoktól, bár kevesebb, mint a korábbi években volt jellemző. (1992–2003 közötti időszakra mért érték 9,3% Szemán [2008] kutatása alapján.)

## 5. A VIZSGÁLATOK EREDMÉNYEI

### I. hipotézis

*Amíg a fellendülési időszakokban a vállalatok növelik, addig a recessziós időszakokban csökkentik a tőkeáttételüket.*

Itt nézzük meg azt, hogy az említett 5 gazdasági ciklust milyen mértékben támasztja alá a nevezett ráta alakulása (1. ábra)!



1. ábra

A magyar TOP 5000 tőkeáttételi rátáinak (HLK/Összes forrás) alakulása 1993 és 2014 között

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

A vizsgált időintervallum I. szakasza az 1993–1997 közötti periódus, amely a gazdasági átalakulás időszakaként jellemezhető. Lehetővé vált a privatizáció és a modern gazdaság kialakulása. A vállalatok finanszírozási szerkezetét hosszabb távon jelentősen befolyásoló átalakulás egyik fontos állomását jelentette a kétszintű bankrendszer működése. A tőkeáttételi mutató dinamikus növekedést mutat, 1998-ban éri el a csúcspontot (12,39%).

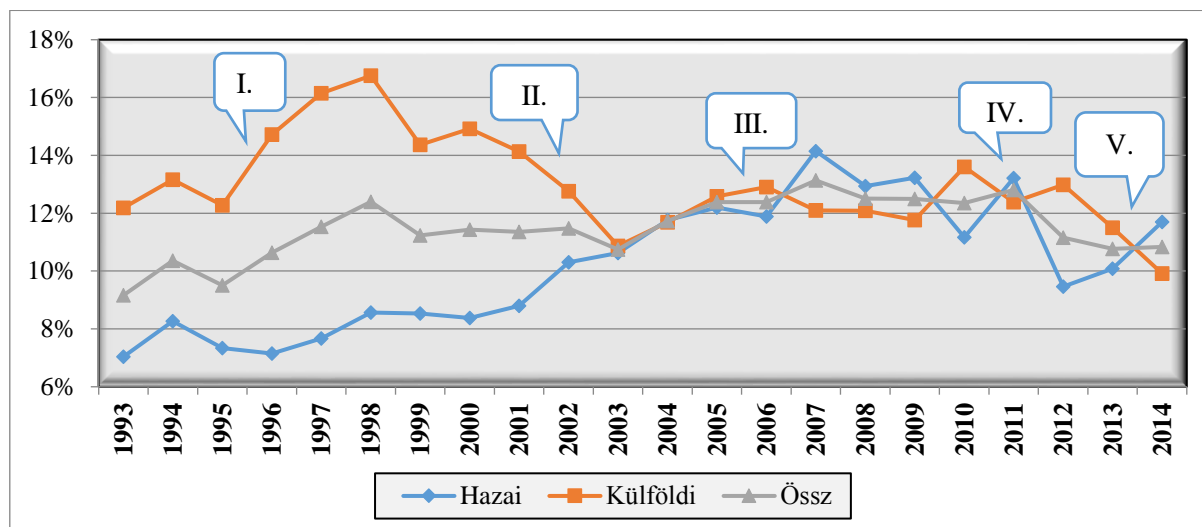
A II. szakasz az 1998-ban bekövetkezett orosz válság és annak utóhatásai. Ez az esemény is láthatóan befolyásolja a vállalatok tőkeszerkezetét, csökken a hosszú lejáratú kötelezettség aránya, mivel az orosz válság fertőzőési veszélyei miatt a befektetők kockázatkerülése növekedett, a mélypontot 2003-ban éri el a tőkeáttételi mutató, 10,74%-os értékkel.

A korszak III. ciklusa a gazdasági konjunktúra időszakaként értékelhető. Ez a fellendülés látható a kiválasztott mutatóban is. A tőkeáttételi mutató dinamikus növekedést mutat, a csúcspontot 2007-ben éri el 13,13%-os értékkel.

A IV. ciklus a 2008–2011 közé tehető gazdasági válság éve. Minimális változást láthatunk a tőkeáttételi mutatóban, bár a 2011-es évben növekedést tapasztalunk a hosszú lejáratú kötelezettségekben.

Az V. szakaszként definiált 2012–2014 közötti éveket a fellendülés éveiként definiáltam, ám ez a fellendülés nem tükröződik a külföldi és a hazai vállalatok összesített mutatójában. Ha azonban megbontjuk a mutató alakulását hazai és külföldi tulajdonú cégekre, pontosan az utolsó korszak esetében markáns eltérést tapasztalunk.

A következő, 2. ábrán a tőkeáttételi ráta alakulását már külön láthatjuk a tulajdonlás szerint.

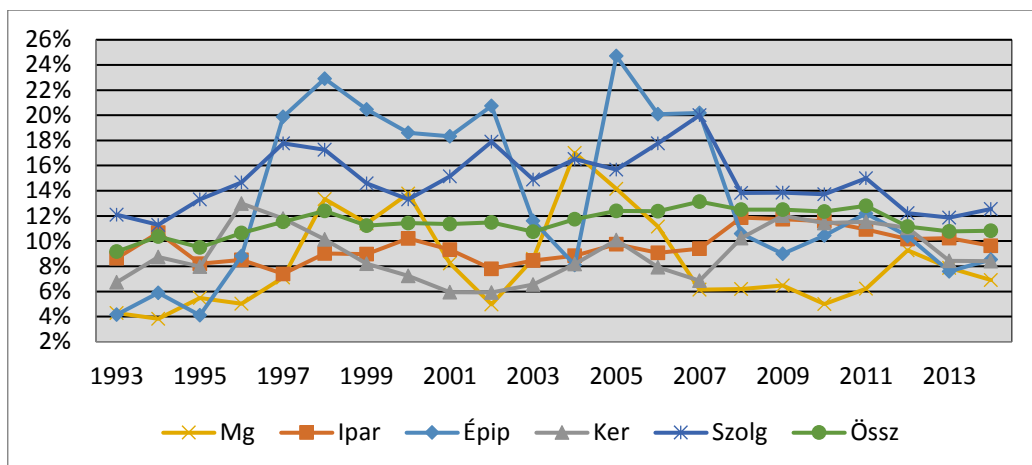


2. ábra

A magyar TOP 5000 tőkeszerkezet alakulása  
a tulajdonosi forma szerint 1993 és 2014 között  
Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

Az átalakulás és az orosz válság éveiben még jelentősen nagyobb a külföldi vállalatok hosszú lejáratú kötelezettségállománya a hazai vállalatokéhoz képest. Ebben az időszakban a nominális kamatszint igen magas volt, és a hazai vállalatok jövedelemtermelő képessége nem tette lehetővé a hosszú lejáratú hitelfelvételt. A 2. ábrán a legszembevetőbb az, hogy 2003-tól kezdve eltűnik az a jelentős különbség a tőkeszerkezet alakulásában, ami az 1993–2002 közötti időszakban megmutatkozott. Kisebb-nagyobb ingadozásokkal 12% körüli a hosszú lejáratú kötelezettségek aránya az összes forrásból. Tehát a finanszírozási szerkezetben az Európai Unió csatlakozásunk körüli időszakban szűnik meg a magyar vállalatok finanszírozási versenyhátránya. Elképzelhető az is, hogy az 1990-es években a külföldi tulajdonú vállalatok sokkal tudatosabban alakították finanszírozási politikájukat, mint a magyar tulajdonú cégek, akik ekkor még kevés saját tapasztalattal rendelkezhetek a gazdasági ciklusok természetéről. Ezen kívül a hosszú lejáratú kötelezettség arány kiindulási pontja is nagyon alacsony volt a magyar vállalatoknál, ezért is emelkedik a tőkeáttétel értéke az 1990-es években. A 2003 utáni időszakban érdekes a gazdasági válságra való reagálás, ekkor inkább a hazai vállalatok viselkedtek pesszimistán és csökkentették a tőkeáttételüket. A 2012 utáni időszakban újra ellentétesen mozog a külföldi és a hazai vállalatok tőkeáttétele: amíg a hazai vállalatok növelték a tőkeáttételt és felkészülnek a várható fellendülésre, addig a külföldi vállalatoknál ezzel ellentétes tendenciát figyelhetünk meg. A hazai vállalkozások hosszú lejáratú hitelfelvételére valószínűleg kedvező hatással volt a Magyar Nemzeti Bank 2012-ben indított Növekedési Hitelprogramja, amelyben a külföldi vállalkozások nem vehettek részt. A külföldi vállalatok beruházásait pedig valószínűleg a kivetett különadók és a kiszámíthatatlan gazdasági környezet foghatta vissza, és ezért a hosszú lejáratú hitelek iránti igényük is csökkent. Az ágazati különadók Magyarországon 2010-ben 152, 2011-ben 172, 2012-ben 166, 2013-ben 10 milliárd forintot tettek ki. (KENYERES–VARGA, 2016). A 3. ábra szemlélteti a tőkeáttételi ráta alakulását nemzetgazdasági ág szerinti bontásban is.





3. ábra  
Az öt nemzetgazdasági ág HLK/Összes forrás alakulása  
1993 és 2014 között  
Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

A nemzetgazdasági ágak vizsgálatnál azt a kérdést érdemes megvizsgálni, hogy melyek azok az ágak, amelyek tőkeszerkezetére leginkább hatottak az adott időszakra azonosított gazdasági ciklusok és melyek azok, amelyek ezektől viszonylag függetlenül kezelték tőkeszerkezetüket. A legnagyobb ingadozásokat az építőipar produkálta. A 3. ábrán jól meg tudjuk különböztetni a gazdasági ciklusokat. A 2004-ben bekövetkezett mélypont azonban érthetetlen. Az biztató, hogy ebben a szektorban 2014-ben már mutatkoztak a fellendülés jelei a tőkeszerkezet szempontjából. A szolgáltatási ágban is láthatóak erőteljesen a gazdasági ciklusok, és 2014-ben már itt is láthatóak a növekedés jelei. A kereskedelemben is láthatóak a tőkeszerkezet alakulásában a változások a ciklusok mentén, ám ezek nem jelentenek nagy változásokat. Érdekes módon az ipari szektor tőkeáttételi mutatója a legkiegyenlítettebb, a válságok és fellendülések nem befolyásolják nagymértékben a hosszú lejáratú kötelezettségek alakulását. Nagy volatilitás mutatkozik a mezőgazdasági ágban, itt azonban a változás nem köthető a gazdasági ciklusokhoz, attól függetlenül alakul a tőkeszerkezet, mivel magában a szektorban – tevékenységből eredően – jelentős a szezonális.

Megállapíthatjuk az, hogy a nemzetgazdasági szektorhoz való tartozás befolyásolja a gazdasági ciklus-hoz való alkalmazkodást. Az építőipar és a szolgáltatási ág reagál leginkább a gazdasági ciklusokra a tőkeáttétel tekintetében, valamint a kereskedelemre is hatással vannak a gazdasági ciklusok változásai.

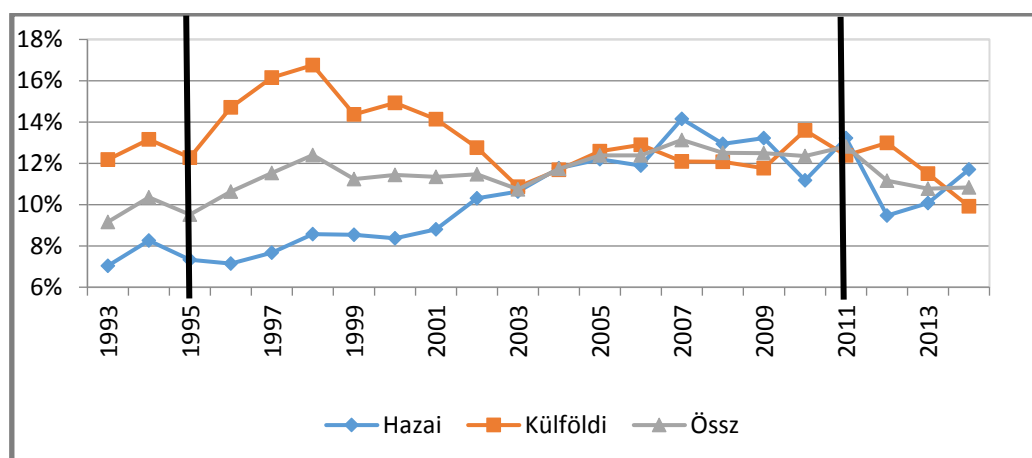
Tehát összességében a magyar adatok alapján is igazolhatjuk azt a hipotézist, hogy a vállalatok fellendülési időszakokban növelik tőkeáttételüket, míg recessziós időszakokban csökkentik. A nemzetgazdasági ághoz való tartozás és a tulajdonforma azonban jelentősen befolyásolja a ciklusokra való reagálást. Magyarországon a vizsgált időszakban leginkább az építőiparra és a szolgáltatási szektorra volt jellemző a ciklusokhoz igazodó tőkeáttétel. A kereskedelemben is megfigyelhető az alkalmazkodás. Legkevésbé az ipar és a mezőgazdaság változtatja meg tőkeszerkezetét a gazdasági ciklusok hatására. A tulajdonforma szerint lényeges eltérés figyelhető meg a hazai és a külföldi vállalatok között az 1990-es években és 2010-től 2014-ig, melyet az első időszakban a magyar vállalatok átalakulása magyaráz, 2010-től pedig a két szektor eltérő gazdasági szabályozási környezete.

## II. hipotézis

***A külföldi vállalatok tőkeáttétele kevésbé érzékeny a gazdasági ciklusok ingadozásaira a hazai vállalatok tőkeáttételéhez képest, sokkal inkább érzékeny a magyar társasági adókulcsok változására.***

Ez a hipotézis a tulajdonforma és a tőkeáttétel közötti kapcsolatot vizsgálja. Az előző, I. hipotézis vizsgálatánál azt láttuk, hogy nem egyértelmű a külföldi cégek viselkedése a gazdasági ciklusok kapcsán.

Nézzük meg azt, hogy a társasági adókulcsok változása hogyan befolyásolja a külföldi tulajdoni többséggel bíró cégek tőkeszerkezetét! A társasági adókulcsban – a korábban említetteknek megfelelően – két alkalommal, 1995-ben és 2011-ben következett be jelentős változás.



4. ábra  
A magyar TOP 5000 HLK/Összes forrás alakulása  
a tulajdonosi forma szerint 1993 és 2014 között  
Forrás: Saját számításokon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

A 4. ábra megegyezik a korábbi, 2. ábrával, annyi különbséggel, hogy a jelentős adóváltozások évét a vastag fekete vonal jelzi. Azt látjuk, hogy amíg az 1995-ben történt társasági adókulcs csökkentése után a külföldi vállalatok tőkeáttétele növekedett – pontosan fordítottn az adópajzsra vonatkozó elmélet állításával – addig 2011 után a tőkeáttétel csökkent. Az adópajzs változásának úgy tűnik nincsen jelentősége sem a hazai, sem pedig a külföldi vállalatok hosszú lejáratú kötelezettségének alakulásában, mivel látunk példát az elmélettel megegyező és azzal ellentétes változásra is.

### III. hipotézis

***A tőkeáttételben fokozatosan csökken a különbség a hazai és a külföldi vállalatok között.***

Ez a hipotézis a többségi külföldi tulajdon és a tőkeáttétel közötti kapcsolatot vizsgálja. A külföldi tulajdon szerepének vizsgálatánál abból a hipotézisből indultunk ki, hogy a külföldi tulajdon befolyással bír a tőkeáttételre, de ez a különbség csökkenő tendenciát mutat. Abban az esetben, ha a meghatározó tulajdonosi kör külföldi (50%-nál nagyobb tulajdoni hányad), akkor szignifikánsan magasabb tőkeáttétellel dolgozik a vállalat a vizsgált időszak első részében, 1993–2002 között, ahogyan azt a korábban bemutatott, 2. ábrán láthatjuk. Ennek okai a következők lehetnek:

- A külföldi cégek hitelképesebbek a hazai vállalkozásokhoz képest, vagyis alacsonyabb kamattal és könnyebben kaphatnak hitelt. A hazai vállalkozások hitelkorlátja különösen az 1990-es évek közepéig volt szigorú, ebben az időszakban a hitel drága és nem minden hazai vállalkozás számára volt elérhető, így rákényszerülhettek a saját források használatára. A külföldi cégek anyavállalatukon keresztül és azok hitelképességét kihasználva közvetlenül is hozzáférhettek a hitelekhez. A hazai bankok szinte automatikusan alacsonyabb kockázatúnak kezelték a külföldi tulajdoni háttérrel rendelkező vállalkozásokat, ezért számukra szívesebben nyújtottak hitelt.
- Az anyavállalati hitelfelvétel nemcsak a forrásbiztosítás – a hazai forrásokhoz képest olcsóbb – hanem az adómentes profitrepatriálás eszköze is. A tulajdonosi hitel után fizetendő kamatot költségként elszámolhatták, és 2004-ig a társasági adóalapot sem kellett korrigálni a tulajdonosi hitel kamatával. (Feltéve akkor, hogy ha a tulajdonosi hitel nem haladta meg a tulajdonosra jutó saját tőke háromszorosát.)

- A külföldi cégek menedzsmentje magával hozta a saját országának fejlettebb pénzügyi kultúráját, amibe a hitelfelvétel és a pénzügyi piaci források rugalmasabb igénybevétele szorosan hozzátartozott, míg a hazai vállalkozások egy része – az átmenet éveinek keserű tapasztalataiból is kiindulva – zsigeri ellenszenvet érzett a bankok és a bankok által nyújtott szolgáltatások iránt, és nem szívesen szolgáltatott volna adatot gazdálkodási tevékenységéről, amelyre természetesen a hitelező bankok mindenhol a világon igényt tartanak.

2003-tól azonban a tulajdonosi kör szerint már nincs lényeges különbség a tőkeáttételben, a hazai többségi tulajdonnal rendelkező vállalkozások hasonló arányú hosszú lejáratú kötelezettséggel rendelkeznek, mint a külföldi többségi tulajdonnal rendelkező társaik. A tőkeáttétel növekedésének okát a hazai vállalatok esetében a következőkben látom:

- Befejeződött a hazai bankok privatizációja, s megszűnt a bankokban a forrásszűke.
- Megszűnt a külföldi tulajdon jelzésértéke, a tulajdonos mibenléte nem befolyásolta a bankok hitelezési politikáját.
- A reálkamatlábak kedvezően alakultak, egyszámjegyűvé vált az infláció, a vállalatok számára kedvezőbbekké váltak a hitelfelvétel kondíciói (kamatkondíciók).

Összefoglalva megállapítjuk azt, hogy az 1993–2014 közötti időszakot vizsgálva a tőkeáttétel és a tulajdonforma közötti kapcsolatban jelentős változást figyelhetünk meg. Míg az időszak első felében a külföldi többséggel rendelkező vállalatok lényegesen magasabb tőkeáttétellel működtek, addig az időszak második felére, 2003-ra a magyar tulajdonú cégek is felzárkóztak a kb. 12% körüli hosszú lejáratú kötelezettség arányhoz.

#### IV/1. hipotézis

**A nemzetgazdasági ág jövedelmezősége és tőkeáttétele között negatív kapcsolat van, azaz, ha az adott szektor az átlagosnál jövedelmezőbb, akkor kevesebb a hitelállománya, ellenben ha az átlagosnál kevésbé jövedelmező, akkor kénytelen hitelt felvenni. Másképpen fogalmazva: Ha a vállalat rendelkezésre áll belső forrás – amelynek lényeges eleme az adózott nyereség, s így nagymértékű önfinanszírozó képessége van – akkor finanszírozási szükségletét ebből a belső forrásból, és nem hitelfelvételből fogja kielégíteni.**

Ez a hipotézis a jövedelmezőség és a tőkeáttétel közötti kapcsolatot vizsgálja. A hierarchia elméletnek megfelelően foglaltuk meg hipotézisünket, tekintettel a magyar pénzügyi hagyományokra. A hipotézis tesztelését a nemzetgazdasági szektor belső forrása és a tőkeáttétel (hosszú lejáratú kötelezettség/összes forrás) változása közötti korrelációs együtthatóval végeztük el. A beruházások finanszírozására rendelkezésre álló lehetséges belső forrásként az adózott eredmény és az amortizáció összegét tekintettük. Azt feltételeztük, hogy az osztalékfizetés a vállalatok autonóm döntése.

A vizsgált mutatók az öt nemzetgazdasági ágra a következők:

- *Belső források változása = ([Adózott eredmény + amortizáció]/Mérlegfőösszeg) évenkénti változása;*
- *Tőkeáttételi mutató változása = (Hosszú lejáratú kötelezettség/Összes forrás) évenkénti változása;*

A vizsgálat a 4. táblázatban közölt eredményeket adta.

4. táblázat

Az öt nemzetgazdasági ág belső források változása és tőkeáttételi ráta változása közötti kapcsolat az öt nemzetgazdasági ágban

Nemzetgazdasági ág	Hosszú lejáratú kötelezettség/Összes forrás
Mezőgazdaság	0,331799
Ipar	– 0,41649
Építőipar	– 0,07546
Kereskedelem	– 0,32201
Szolgáltatás	– 0,03821

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

A belső forrás változása és a tőkeáttételi ráta változása közötti korrelációs kapcsolat negatív irányú minden nemzetgazdasági ágban a mezőgazdaság kivételével – bár az utóbbi esetben a pozitív irányú kapcsolat gyenge. A többi esetben is gyenge kapcsolatot láthatunk, kivéve talán az ipart, ahol közepesen erős, negatív irányú a kapcsolat. Természetesen a hitelfelvételi döntésekre nem csak a belső források

rendelkezésre állása, hanem számos egyéb tényező (beruházási lehetőségek, profitkilátások, tulajdonosi preferenciák) is hathat. Általánosságban azonban a negatív kapcsolati irány azt jelenti, hogy ha emelkedik a belső források aránya az adott szektorban, akkor csökken a tőkeáttételi ráta, kevesebb hosszú lejáratú forrásra van szükség, a belső forrást használják finanszírozási igények kielégítésére. Ez a kapott eredmény és összefüggés a *Hierarchia elmélet* érvelését támasztja alá. A „kakukktojásnak” számító mezőgazdaság esetén a pozitív kapcsolatnak az lehet a magyarázata, hogy a hitelfelvételen kívül számos vissza nem térítendő támogatás is az agrárvállalkozások rendelkezésére áll beruházásaik finanszírozásához. Ebben az esetben a jól működő agrárvállalkozások vesznek fel csak hiteleket, mivel a gyenge jövedelmezőségű cégek hitelezési kockázata nagyon magas, ezért ezek a vállalkozások inkább támogatásokból fejlesztenek. Ez az állítást alátámasztja a mezőgazdasági vállalkozókat üzemméret alapján vizsgáló VARGA–SIPICZKI (2015) tanulmánya. Cikkünkben arra az eredményre jutnak, hogy a jelenlegi gyakorlat helyett a támogatásokat a tartósan életképes gazdaságokra kellene összpontosítani, melyek eredményessége nem a támogatásoktól függ.

#### IV/2. hipotézis

***Minél nagyobb egy nemzetgazdasági ág likviditása, annál kisebb a tőkeáttétele.***

Ez a hipotézis a nemzetgazdasági szektor likviditása és tőkeáttétele közötti kapcsolatot vizsgálja. Ennek a kapcsolatnak az ellenőrzésére a likviditási mutató és a tőkeáttételi mutató közötti korrelációs kapcsolatot vizsgáltuk meg (KRÉNUSZ, 2007 alapján). A hipotézis vizsgálatához a következő mutatószámokat számoltuk ki az öt nemzetgazdasági ágra:

- *Likviditási mutató változása = (Forgóeszközök/Rövid lejáratú kötelezettségek) évenkénti változása.*

Ennek a rátának a számításával arra a kérdésre kapunk feleletet, hogy a cég vajon eleget tud-e tenni rövid lejáratú kötelezettségeinek a forgóeszközök felhasználásával. A forgóeszközök a cég tevékenysége során – elvileg – egy éven belül pénzeszközzé válnak, így lehetővé válik a forrás oldali rövid lejáratú kötelezettségek kielégítése. A túl magas érték csak a hitelezők szempontjából optimális, ugyanis a forgóeszközök hozama általában kisebb, mint a befektetett eszközöké, tehát a túl nagy arányuk az eszközök között csökkentik az eszközök átlagos hozamát. Ezen túlmenően azonban a mutató magas értéke még nem biztosíték a vállalat fizetőképességére vonatkozóan, mivel a forgóeszközök egy része a tartós forgóeszközök csoportjába tartozik. Erre lehet példa a vállalat raktáraiban felhalmozódó eladhatatlan készletek sokasága, amelynek a finanszírozása nem rövid lejáratú forrásokból, hanem tartós forrásokból oldható meg. Sőt, a mutató egy alatti értéke sem jelent feltétlenül fizetési képtelenséget, mert a folyamatos működés esetében akkor, ha a forgóeszközök fordulatszáma kellően magas, avagy a forgási idő relatíve rövid, akkor a rövid lejáratú kötelezettségeket lehet teljesíteni.

- *Tőkeáttételi mutató változása = (Hosszú lejáratú kötelezettség/Összes forrás) évenkénti változás.*

Az 5. táblázat közli a vizsgálat eredményeit.

5. táblázat

A likviditás III. fokozata változása és tőkeáttételi ráta változása közötti korrelációs kapcsolat az öt nemzetgazdasági ágban

Nemzetgazdasági ág	Hosszú lejáratú kötelezettség/Összes forrás
Mezőgazdaság	0,346931
Ipar	0,123428
Építőipar	0,30325
Kereskedelem	-0,05818
Szolgáltatás	0,17124

Forrás: Saját számításokon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

A két tényező közötti korrelációs kapcsolat pozitív irányú minden nemzetgazdasági ágban, kivéve a kereskedelmet. A pozitív kapcsolat azt jelzi, hogy az adott szektor likviditásának növekedésével a nö-

velte a hosszú lejáratú kötelezettségek arányát is. A jelenség a hierarchia elmélettel ellentétes kapcsolatot jelez, mindazonáltal véleményünk szerint nem cáfolja meg ezt az elméletet. A hierarchia elmélet a forráselemek közötti összefüggést tárgyalja, legfőképpen a források rangsorára tesz megállapítást, a likviditási mutató viszont a rövid lejáratú eszközök és rövid lejáratú források közötti viszonyt tükrözi. Ha magas a likviditási mutató értéke, akkor ez azt jelenti, hogy a forgóeszközök jelentős részét hosszú lejáratú forrásokból finanszírozzák, és a hosszú lejáratú források egyik fő reprezentánsa a hosszú lejáratú hitel. Nem véletlen az, hogy a legerősebb korrelációs kapcsolatot a mezőgazdaság és az építőipar esetében találjuk. Mindkettőre az jellemző, hogy a tartós forgóeszközök aránya magas (a termelési ciklus ezekben a szektorokban a leghosszabb). A lejáratú összhang elvéből kiindulva itt kell a forgóeszközök legnagyobb részét hosszú lejáratú forrásokból finanszírozni. A kereskedelemben kaptuk a legalacsonyabb abszolút értékű kapcsolatot, ami talán nem véletlen, hiszen ebben a szektorban a leggyorsabb a forgóeszközök megtérülése.

#### ***IV/3. hipotézis: A nemzetgazdasági ág üzleti kockázata és a tőkeáttétele között negatív kapcsolat van.***

A nemzetgazdasági ág üzleti kockázatosságát a BEP (Üzemi eredmény/Összes eszköz) szóródásával mértük. Az egyes ágak BEP értékeinek szóródását, valamint az átlagos saját tőkeerősségüket (Saját tőke/Mérlegfőösszeg) a 6. táblázat mutatja. Ebben a táblázatban az üzleti kockázat és tőkeerősség szerinti csökkenő rangsort is szerepeltettük.

6. táblázat

Az öt nemzetgazdasági ág BEP értékeinek szórása, az átlagos tőkeerősség nagysága és rangsoruk

Megnevezés	BEP szórása	Átlagos tőkeerősség	Tőkeerősség szerinti rangsor	BEP szórás szerinti rangsor
<b>Mezőgazdaság</b>	1,40%	62,1%	1	5
<b>Ipar</b>	1,61%	48,9%	2	3
<b>Építőipar</b>	2,07%	29,4%	5	1
<b>Kereskedelem</b>	1,76%	33,4%	4	2
<b>Szolgáltatás</b>	1,45%	38,9%	3	4
<b>Összesen</b>	1,19%	43,8%		

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

Ha a hipotézist igazolnák az adatok, akkor a BEP legnagyobb szórású ágának (építőiparnak) kellene a legtőkeerősebbnek lenni. Az adatok alapján az építőipar a legkevésbé tőkeerős. A mezőgazdaság üzleti kockázata a legkisebb, mégis ez az ág a legtőkeerősebb. A kereskedelem a második legkockázatosabb ág, tőkeerőssége mégis a második legalacsonyabb. A hipotézis ellenkezője igazolódott inkább az adatsor alapján, bár nem determinisztikusan, mivel a szolgáltatásoknak és az iparnak fordított sorrendben kellene szerepelnie.

A jelenség első látásra furcsának tűnhet: Miért vesz fel jelentős hitelt egy olyan ág, amelynek kamatát nem minden évben tudja kitermelni az üzemi eredményből (mivel az egyes években nagy ingadozást mutathat)? Véleményünk szerint azzal lehet a jelenséget magyarázni, hogy a kockázati összhang betartása nem elsődleges prioritása az egyes ágaknak, az ágak gazdasági természete meghatározóbb. Az építőiparban hagyomány a projektfinanszírozás, a mezőgazdaságban az eszközök jó részét szintén a saját tőke finanszírozza, mivel a föld korlátozottan forgalomképes, így nem jelent megfelelő banki fedezetet. A kereskedelem finanszírozásában pedig szintén hagyományosan nagy szerepet kap a magas szállítóárlomány.

#### IV/4. hipotézis

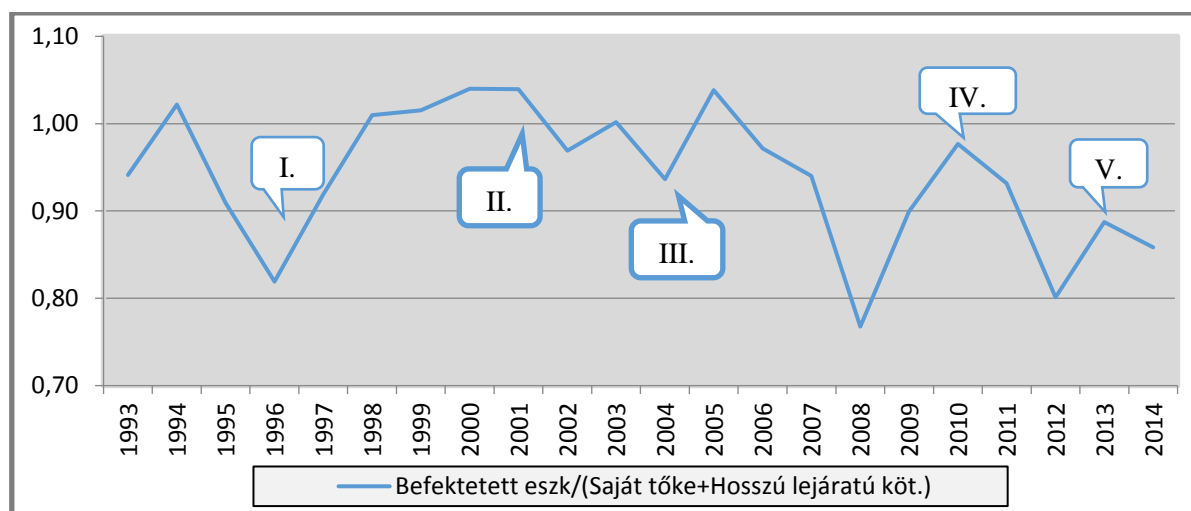
**A magyar vállalatok esetében érvényesül a lejáratú összhang elve, vagyis befektetett eszközeiket hosszú lejáratú forrásból, forgóeszközeiket pedig rövid lejáratú forrásból finanszírozzák.**

A magyar vállalatok esetében azért érdekes ennek a kérdésnek a vizsgálata, mivel ismeretes, hogy kevés hosszú lejáratú forrás állt a vállalatok rendelkezésére az 1990-es években mind a saját tőkét, mind pedig a bankhiteleket tekintve. Hipotézisünkben azt vételezzük, hogy ez a szűkösség – a privatizációval és a kétszintű bankrendszer kialakulásával – már a múlté. Szükséges megemlíteni azt, hogy a forgóeszközök egy része a tartós forgóeszközök csoportjába tartozik. Erre lehet példa a vállalat raktáraiban felhalmozódó eladhatatlan készletek sokasága, amelynek a finanszírozása nem megoldható rövid lejáratú forrásokból, hanem tartós források biztosíthatják csak a finanszírozást. A vizsgált adatbázisból nem tudjuk kideríteni a tartós forgóeszközök nagyságát az eszközök között, mivel csak a december 31-i mérlegadatok állnak rendelkezésünkre, ezért erre vonatkozóan számításokat nem tudtunk végezni.

A számított mutatószám az öt nemzetgazdasági ágban az alábbi:

- *Befektetett eszköz/(Saját tőke + Hosszú lejáratú kötelezettség)*: Arról kapunk tájékoztatást, hogy a tartós forrásokat milyen arányban fordítja a vállalat a tartós eszközök finanszírozására.

Amennyiben a mutató értéke 1 alatt van, úgy a vállalat a tartós forrásait nem veszi teljesen igénybe a tartós eszközei finanszírozására, hanem a forgóeszközei egy részét is abból finanszírozza, vagyis konzervatív finanszírozási stratégiát folytat. Az 1 feletti érték esetén a tartós eszközök nagysága meghaladja a tartós források nagyságát, így ebben az esetben agresszív finanszírozási stratégiáról beszélhetünk.



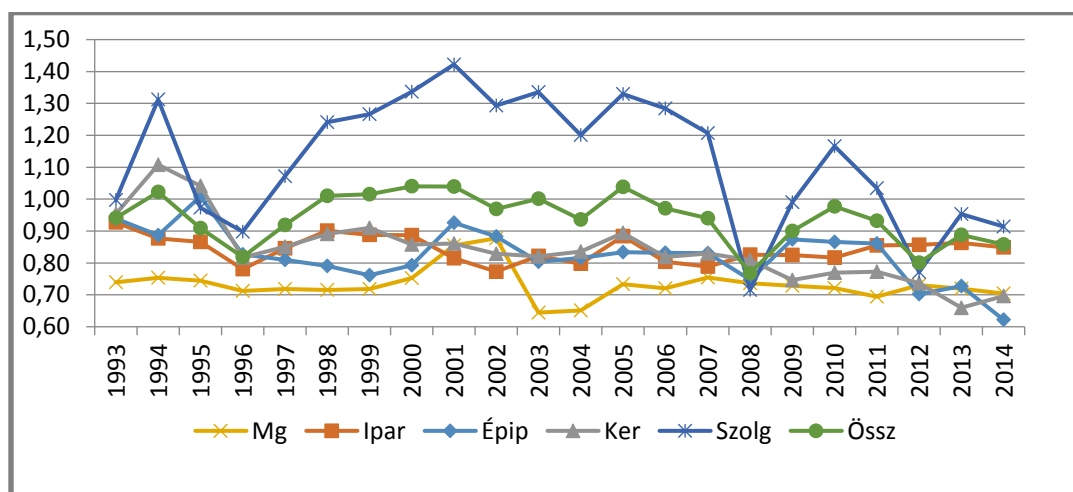
5. ábra

A lejáratú összhang alakulása a magyar TOP 5000 mintában 1993 és 2014 között

Forrás: Saját számításon alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

Az 5. ábra jól mutatja azt, hogy 2005-ig, trendszerűen, a befektetett eszközöket hosszú lejáratú források finanszírozták, azután azonban és különösen a válság kitörése óta, a vállalatok konzervatívabb finanszírozási stratégiát folytatnak. A mutató értéke egy alatti, vagyis a vállalatok tartós forrásaikból nemcsak tartós eszközeiket, hanem forgóeszközeik egy részét is finanszírozták. Amennyiben ez a rész képezi a tartós forgóeszközök arányát, úgy teljesül a lejáratú összhang elve. 2005-től valószínűleg a hosszú távú források rendelkezésre állása, 2008 után pedig a likviditási válság készítette óvatosabb finanszírozási magatartásra a vállalatokat.

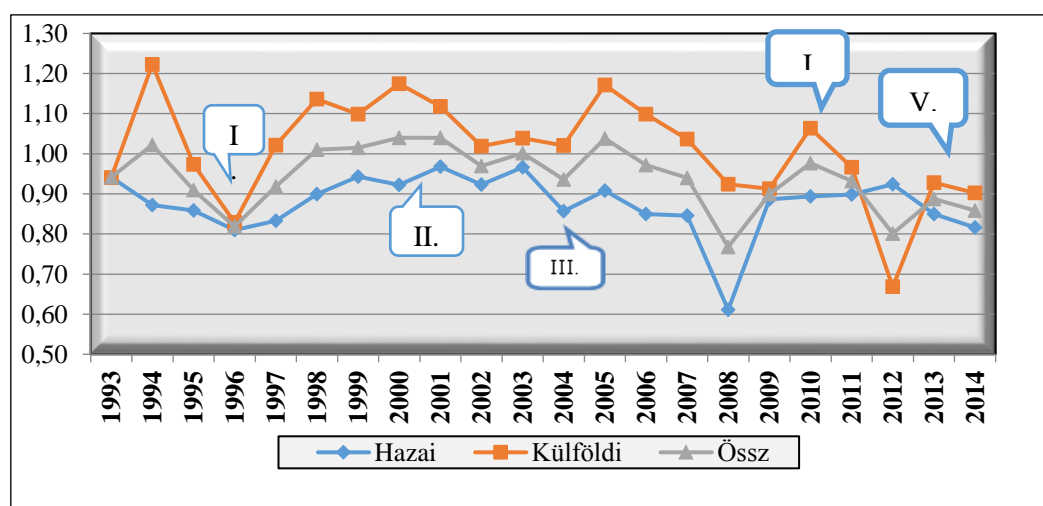
A 6. ábra mutatja a lejáratí összhang érvényesülését az öt nemzetgazdasági ágban.



6. ábra

A lejáratí összhang érvényesülése az öt nemzetgazdasági ágban 1993 és 2014 között  
Forrás: Saját számításra alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

Az egyes nemzetgazdasági ágak vizsgálata során azt látjuk, hogy a mezőgazdasági ág folytatja a legkonzervatívabb finanszírozási stratégiát, amely jól jelzi azt, hogy ebben az ágazatban jellemző leginkább a hosszú lejáratú forrás, illetve a mezőgazdaságban a legmagasabb a saját tőke aránya is. Egy alatti a mutató értéke az ipari, az építőipari és a kereskedelem ágának is, vagyis konzervatív stratégia jellemzi a finanszírozásukat. A szolgáltató ág az, amelyet tipikusan agresszív finanszírozási stratégia jellemez. A szolgáltató ág nagyon szerteágazó, sokféle tevékenységet felölelő szektor, de általában a forgóeszköz igénye kisebb, mint a termelő és a kereskedő cégeké. Nincsen készletállománya és a követelésállománya is rövidebb lejáratú. Ellenben a nagy szolgáltató cégek is kihasználják a szállítóállomány finanszírozási lehetőségeit. Ebben a szektorban a jólét növekedése adja meg a lehetőséget a kereslet növekedésére. Jól láthatjuk azt, hogy az 1990-es évek közepétől 2008-ig folytatta azt a stratégiát, hogy a befektetett eszközöket rövid lejáratú forrásokból finanszírozta, azóta a szolgáltató cégek is konzervatívabbakká váltak. A tulajdonforma szerinti bontásban a 7. ábra mutatja a lejáratí összhang alakulását.



7. ábra

A lejáratí összhang alakulása tulajdonforma szerint a TOP 5000 mintában 1993 és 2014 között  
Forrás: Saját számításra alapuló szerkesztés (KSH-adatbázis)

A 7. ábra azt mutatja, hogy a külföldi többségi tulajdonlású cégek agresszívabb finanszírozási stratégiát folytattak a vonatkozó időszak szinte teljes egészében (2012 kivételével), mint a hazai vállalatok. Az agresszívabb stratégia hátterében az állhat, hogy a külföldi cégek többségének anyavállalata lehetővé teszi a kockázatosabb finanszírozási stratégiát, másrészt a külföldi cégek több anyavállalati rövid lejáratú hitellel rendelkezhetnek.

A hazai vállalatokra a konzervatív finanszírozási stratégia a jellemző az időszak teljes egészében. 2008-ban a mutató értéke egészen 0,61-re süllyedt. Ez az érték tükrözi a magyar vállalatok biztonságra törekvését és a kisebb kockázatvállalási hajlandóságot is.

## 6. ÖSSZEFOGLALÁS

Az 1993–2014-es magyar TOP 5000 vállalat aggregált adatai alapján a tőkeáttételre vonatkozó hipotézisek közül az I., a III., IV/1. és a IV/4. igazolódtak:

*Amíg a fellendülési időszakokban a vállalatok növelik, addig a recessziós időszakokban csökkentik a tőkeáttételüket, azaz a vállalatok tőkeszerkezetükben is igyekeztek követni a konjunktúra alakulását.* Magyarországon, a vizsgált időszakban, leginkább az építőipar és a szolgáltatási szektorra volt jellemző a ciklusokhoz igazodó tőkeáttétel. A kereskedelemben is megfigyelhető az alkalmazkodás. A legkevésbé konjunktúra-érzékenynek az ipar és a mezőgazdaság bizonyult, leginkább konjunktúra-érzékeny az építőipar és a szolgáltatások voltak. A tulajdonforma szerint lényeges eltérés figyelhető meg a hazai és a külföldi vállalatok között az 1990-es években és 2010-től 2014-ig, melyet az első időszakban a magyar vállalatok átalakulása, 2010-től pedig a két szektor eltérő gazdasági szabályozási környezete magyaráz.

*A tőkeáttételben fokozatosan csökken a különbség a hazai és a külföldi vállalatok között.* Az átmenet idején a tőkeáttételben a külföldi vállalkozások javára mutatkozó magasabb tőkeáttétel 2003-ra megszűnt, 2010 után a hazai vállalkozások tőkeáttétele növekedett, a külföldieké csökkent.

*A nemzetgazdasági ág jövedelmezősége és tőkeáttétele között negatív kapcsolat van, azaz, ha a vállalat rendelkezésére áll belső forrás – amelynek lényeges eleme az adózott nyereség, s így nagymértékű önfinanszírozó képessége van – akkor finanszírozási szükségletét ebből a belső forrásból, és nem hitel-felvételből fogja kielégíteni.* A mezőgazdaság kivételével minden ágazatban igazolódott, hogy a jövedelmezőség növekedését a tőkeáttétel csökkenése követte.

*A magyar vállalatok esetében érvényesül a lejáratú összhang elve, vagyis befektetett eszközeiket hosszú lejáratú forrásból, forgóeszközeiket pedig rövid lejáratú forrásból finanszírozzák.* A magyar vállalatok finanszírozása összességében konzervatívabbá vált a vonatkozó időszakban, amelyet a hosszú lejáratú finanszírozás szerepének növekedésével és a vállalatok tőkeerejének növekedésével magyarázhatunk.

A II., IV/2., IV/3. hipotézisek nem igazolódtak az adatbázis alapján:

*A külföldi vállalatok tőkeáttétele kevésbé érzékeny a gazdasági ciklusok ingadozásaira a hazai vállalatok tőkeáttételéhez képest, sokkal inkább érzékeny a magyar társasági adókulcsok változására.* A külföldi cégek az 1995. évi társasági adókulcs csökkentés hatására növelték tőkeáttételüket (az elmélettel ellentétesen), a 2011. évi társasági adókulcs csökkentése után viszont csökkentették tőkeáttételüket (az elmélettel megegyezően).

*Minél nagyobb egy nemzetgazdasági ág likviditása, annál kisebb a tőkeáttétele.* A két mutató változása között igen gyenge pozitív kapcsolatot találunk a hierarchia elmélet által jósolt összefüggéssel ellentétesen. Mindazonáltal a számviteli azonossággal (ha több a hosszú lejáratú forrás, akkor valószínűleg nő a hosszú lejáratú kötelezettség nagysága is) igazolható a pozitív kapcsolat.

*A nemzetgazdasági ág üzleti kockázata és a tőkeáttétele között negatív kapcsolat van.* A kapott eredmények inkább fordított irányú összefüggést mutatnak. Minél nagyobb a BEP (Üzemi eredmény/Összes eszköz) szórása, annál nagyobb a tőkeáttétel. A kockázati illeszkedést valószínűleg felülírja a nemzetgazdasági ágak finanszírozási hagyománya.

GOLDSTEIN–HACKBARTH (2014) a pénzügyi és gazdasági kutatások két egymást kiegészítő megközelítést hangsúlyozza. Az elméleti kutatások elemzik a működési mechanizmusokat, hozzájárulnak az adatok megfelelő értelmezéséhez és megóvnak a félrevezető hipotézisektől. Az empirikus kutatások a



különböző változók közötti kapcsolat elemzését teszik lehetővé, melynek kedveztek az elmúlt évtizedben képzett adatbázisok, empirikus módszerek és technikai eszköztárak. A közreadott munkánk az utóbbi szolgálta 22 éves idősor célirányos vizsgálatával.

## FELHASZNÁLT IRODALOM

- [1] BAKA Istvánné–DANCSÓ József–LIGETI Sándor–VÁGYI Ferenc–SZARVAS Ferenc–VARGA József–KÜRTHY Gábor (2012): *Bankismeretek*. Egyetemi tankönyv, Budapest, Tanszék Kft., 2012, 105.
- [2] BALLA A. (2006): Tőkeszerkezeti döntések – empirikus elemzés a magyar feldolgozóipari vállalatokról 1992–2001 között. *Közgazdasági Szemle*, LIII. évf., július–augusztus, 681–700.
- [3] BALOGHNÉ BALLA A. (2005): *Vállalati tőkestruktúra választás: Empirikus vizsgálat a magyar feldolgozóipari vállalatok és tőzsdei cégek tőkeszerkezetéről*. PhD-értekezés, Pécsi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, 211.
- [4] BARABÁS Z. (2010): *Az újabb tőkeszerkezeti elméletek bemutatása és tesztelése magyar tőzsdei vállalatokon*. Szakdolgozat, Budapesti Corvinus Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, 68.
- [5] BÉLYÁ CZ I. (szerk.) (2015): *A vállalati növekedés tapasztalatai az 1993–2012 közötti időszakban*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2015, 243.
- [6] BOOTH, L.–AIVAZIAN, V.–DEMIRGUC–KUNT, A.–MAKSIMOVIC, V. (2001): Capital Structures in Developing Countries. *The Journal of Finance*, Vol. 56, February, 87–130.
- [7] BOZSIK, S. (2015): Deleveraging of the Hungarian Bank Sector in an International Comparison. In: VERESNÉ SOMOSI Mariann–LIPTÁK Katalin (szerk.): „Mérleg és kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia a Gazdaságtudományi Kar megalapításának 25. évfordulója alkalmából, Konferencia Kiadvány, 21–32.
- [8] GOLDSTEIN, I–HACKBARTH, D (2014): Corporate finance theory: Introduction to special issue. *Journal of Corporate Finance*, 29, 535–541.
- [9] HIROTA, S. (1999): Are Corporate Financing Decisions Different in Japan? An Empirical Study on Capital Structure. *Journal of the Japanese and International Economics*, Vol. 13, 201–229.
- [10] KENYERES S.–VARGA J. (2016): Az adóterhelés kifejezése a hozzáadottérték-adó szinttel. *Jura*, 2016/2.
- [11] KATITS E.–SZALKA É. (2015): *A magyar nemzetgazdasági ágak pénzügyi összehasonlító elemzése, avagy a növekedésre kiél(h)ezve. Felzárkózás vagy lemaradás? A magyar gazdaság negyedszázaddal a rendszerváltás után*. Pázmány Press, Budapest, 87–122.
- [12] KRÉNUSZ Á. (2007): *A vállalati tőkeszerkezetet meghatározó tényezőinek új modellje és annak vizsgálata Magyarországon példáján*. PhD-értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola, 196.
- [13] MUSINSZKI Z. (2014): Mit mutat a mérleg? A hányadoselemzés alapjai és buktatói. II. rész, *Controller Info*, 2. évf., 1. szám, 42–53.
- [14] SZEMÁN J. (2008): *A magyar vállalati szektor tőkeszerkezetének elemzése 1992–2003 között*. PhD-értekezés, Miskolc, 217.
- [15] VÁRKONYINÉ JUHÁSZ M.–PÁL T.–FÜLÖP J. (2015): A pótbefizetés szükségessége és szabályai, In: GRÓF Pál (szerk.): *Pénzügy-számvitel-statisztika füzetek 2015*. Miskolc, Miskolci Egyetemi Kiadó, 2016. 132–141.
- [16] VARGA, J.–SIPICZKI, Z. (2015): The Financing of the Agricultural Enterprises in Hungary Between 2008 and 2011. *Procedia Economics and Finance* (30), 923–931, ISES 3rd and 4th Economics and Finance Conference.

# A MAGYARORSZÁGI ADÓSZERKEZET ÁTALAKÍTÁSÁNAK AKTUÁLIS KÉRDÉSEI

**Varga József**

dr. habil, egyetemi docens, tudományos dékánhelyettes  
Kaposvári Egyetem, 7400 Kaposvár, Guba Sándor u. 40.  
Budapesti Corvinus Egyetem, egyetemi docens  
1093 Budapest, Fővám tér 8.  
varga.jozsef@ke.hu

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*Tanulmányomban először a magyarországi adóterhelés nemzetközi összehasonlítását végzem el. A publikáció fő megállapítása, hogy a régiós versenytársakhoz viszonyítva Magyarország adóterhelése magas, amely hazánk versenyképességét komolyan veszélyezteti.*

*Ezek után az adószervezet változásának a fogyasztást és a munkát terhelő adók arányeltolódásának aspektusát mutatom be. A tanulmány súlypontja az a folyamat, mely során 2008-tól Magyarországon az adórendszer szerkezetet jelentősen átalakult. 2004–2008 között hazánkban a munkát terhelő adók aránya növekvő, a fogyasztást terhelő adók aránya csökkenő tendenciát mutatott. 2008 után azonban ez a tendencia megfordul: a forgalmi és fogyasztási típusú adók aránya emelkedik, a munkát terhelő adók aránya mérséklődik.*

*A cikk végén röviden kitérek a kis- és középvállalati szektort érintő speciális hatásokra.*

JEL: H20, H25, H26

## **1. BEVEZETÉS**

Az adórendszer, mint a költségvetés legfontosabb bevételgeneráló alrendszerének működése a közgazdasági irodalom örökzöld témája. A publikáció aktualitását az adja, hogy a magyarországi adószervezet átalakításának folyamata a 2008. évi válságot követően felgyorsult.

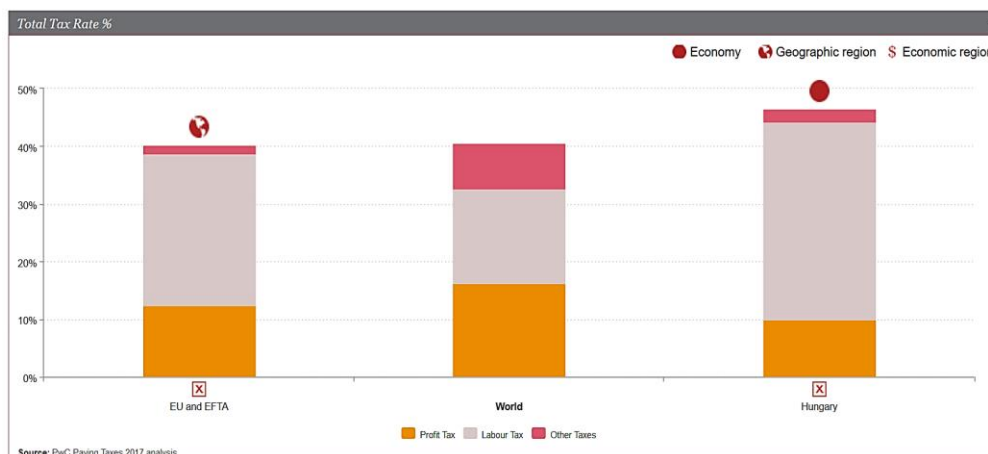
A tanulmány első részében egy állapotfelmérést végzek, mely során a hazai adóterhelés nagyságát nemzetközi összehasonlításban vizsgálom. Az elemzés során megállapítható, hogy a régiós versenytársakhoz viszonyítva Magyarország adóterhelése magas (a GDP 39%-a) Szlovákiához, Romániához és Bulgáriához (28%-os GDP-arányos terhelés) képest kiemelkedően magas, ezen országok adóterhelését közel 10 százalékponttal haladja meg (Európai Parlament 2016, 2012. évi adatok).

A publikáció gerincét az adószervezeti változások elemzése teszi ki. 2008-tól Magyarországon az adórendszer szerkezetet jelentősen átalakult. 2004–2008 között hazánkban a munkát terhelő adók aránya növekvő, a fogyasztást terhelő adók aránya csökkenő tendenciát mutatott. 2008 után azonban ez a tendencia megfordul: a forgalmi és fogyasztási típusú adók aránya emelkedik, a munkát terhelő adók aránya mérséklődik.

## **2. A MAGYARORSZÁGI VÁLLALKOZÁSOK ADÓTERHEI NEMZETKÖZI ÖSSZEHASONLÍTÁSBAN**

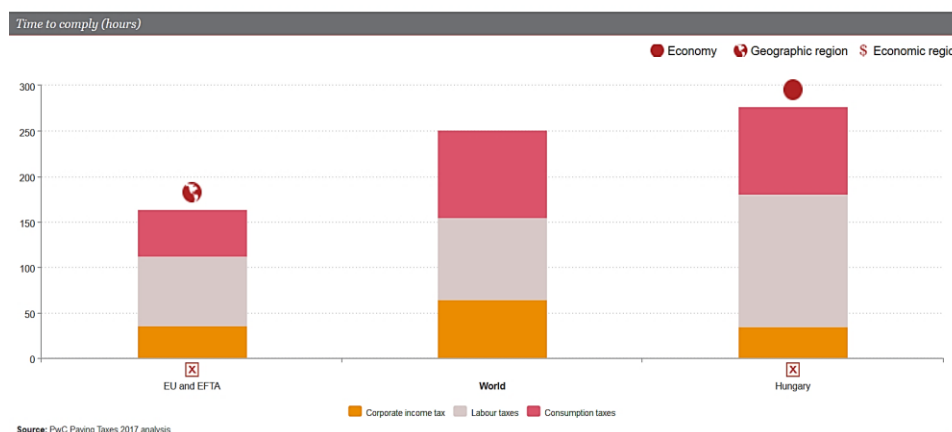
A magyarországi vállalkozások adóterhei nemzetközi összehasonlításban is magasak, 2016-ra vonatkozóan 48,4%-os átlagos szinten állnak. Ehhez képes a világátlag 40,8%, illetve Az EU és EFTA-tagországok szintje 40,6% (PwC 2016). Ugyanezen a 2017. évre Magyarország esetében 46,5%-ot, az EU és EFTA esetében 40,3%-ot, világszinten 40,6%-ot tettek ki (PwC 2017). Az 1. ábra adatait elemezve egy

különösen szembetűnő összefüggésre bukkanhatunk. Míg a világátlagban a profitadó és a munkát terhelő adó azonos mértékű, mindkettő 16,3%-ot tesz ki (az egyéb adók átlagos mértéke 8,0%), addig Magyarország esetében a profitadó 9,9%-os, a munkát terhelő adó mértéke ezzel szemben 34,3%-os (az egyéb adók mértéke 2,3%). A munkát terhelő adók mértéke tehát a világátlag több mint kétszeresét teszi ki. A hazai adózási szakirodalomban számos szerző rámutatott (pl. CSOMÓS–P. KISS, 2014; BALOG, 2014) hogy a munkát terhelő adók csökkentése – részben a gazdaság kifehéritése érdekében, részben a hazai gazdaság versenyképességének emelése érdekében - a fenti adatok fényében indokoltan fontos terület.



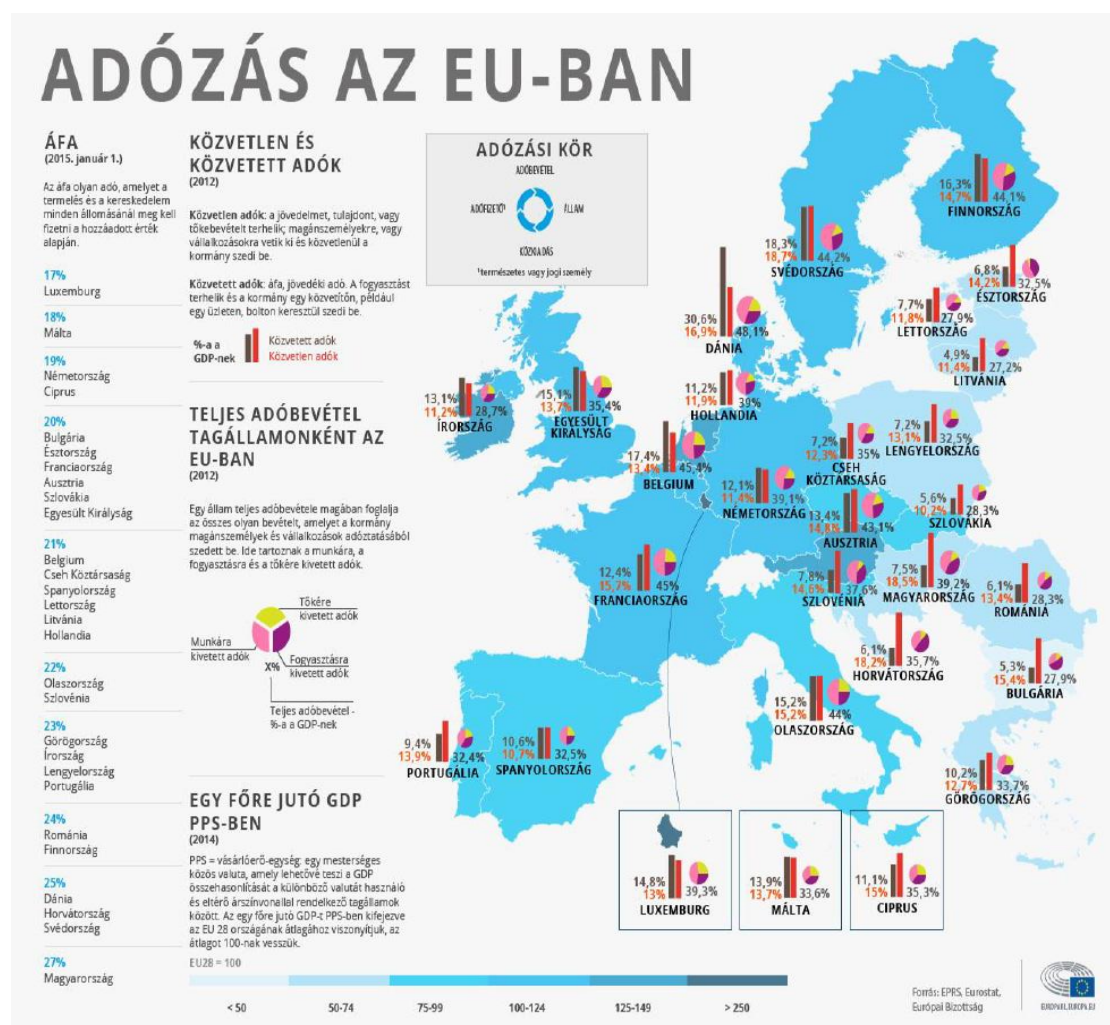
1. ábra  
Adószintek a világ, EU és EFTA és Magyarország esetében  
Forrás: PwC 2017

Szintén látványos különbség figyelhető meg az adózásra fordított időtartam nagysága tekintetében is (2. ábra). Az adóterhek megfizetésével töltött idő világátlagban 261 óra, az EU és EFTA-országok esetében 173 óra, míg Magyarországon 277 óra (PwC 2016). A PwC 2017. adatai szerint ez világátlagban 254, az EU és EFTA-országok esetében 164, míg Magyarországon 277 órát tett ki. A 3. ábra adatai a három adónem vonatkozásában az eltöltött időtartam megoszlásáról is nyújt információt: Magyarországon a munkát terhelő adót érintő időfelhasználás majdnem ugyanakkora (146 óra), mint az EU és EFTA esetében az összes időfelhasználás (164 óra).

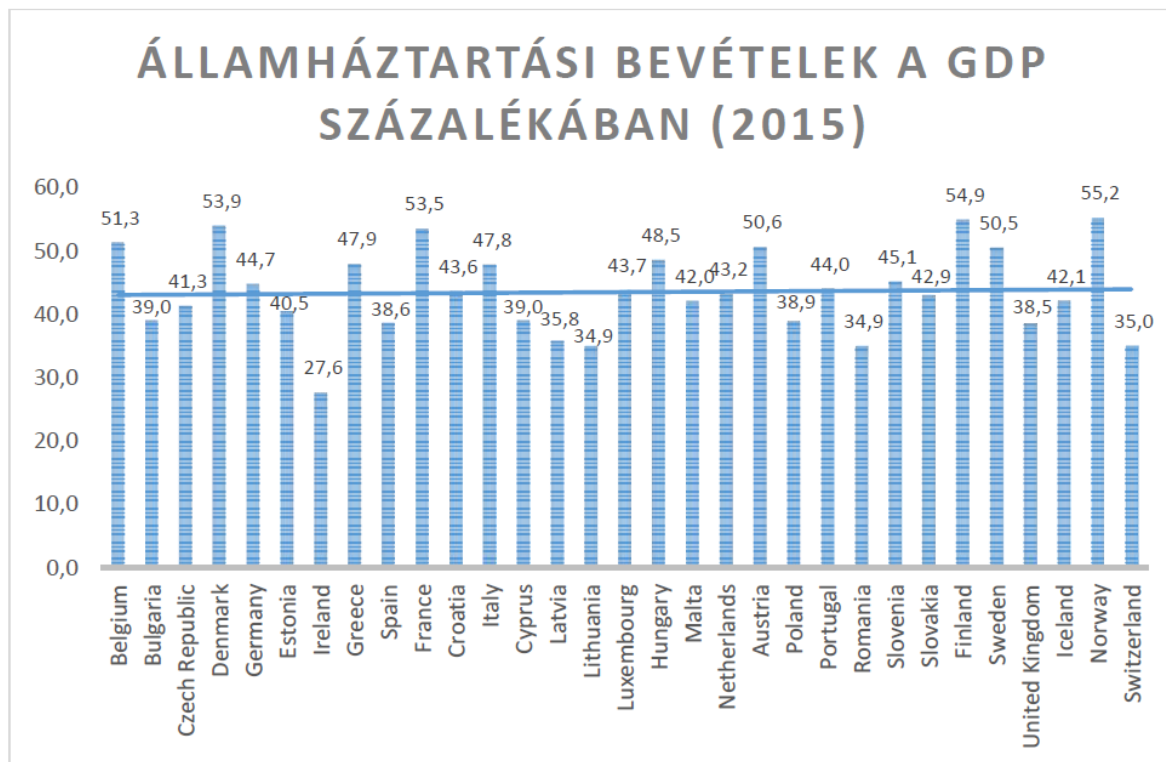


2. ábra  
Adóbevallás elkészítésének munkaideje  
Forrás: PwC 2017

Az Európai Parlament 2016. évi kiadványának ábrája az Európai Unió országaihoz viszonyítva ad képet Magyarország adórendszeréről. Eszerint hazánk PPS (vásárlóerőparitás) alapján mért GDP-arányos adóbevétele 2012-ben 39%, ebből 19%-ot tesznek ki a közvetlen adó, 7,5%-a közvetett adó (3. ábra). A környező országok adóterhelése lényegesen kisebb: Szlovákia, Románia és Bulgária kb. 28%-on áll, Lengyelország 33%-on, míg Csehországban ez az arány 35%. A másik szempontú vizsgálatot az országok melletti körgrafikon mutatja, az adóbevételek mely hányadát teszi ki a fogyasztásra, a munkára és a tőkére kivetett adó. Ez alapján hazánk esetében a fogyasztásra és a munkára kivetett adók aránya közel azonos, a tőkére kivetett adók kisebb súlyt képviselnek.



Szlovénia 45,1%-os értékével a magyar GDP-arányos államháztartási bevétel érték alatt marad. A Visszavonult Országok különösen az elmúlt évtizedben megvalósult magas gazdasági növekedési rátája és az alacsonyabb állami beavatkozás mértékének konstellációja megfontolandó a hazai gazdaságpolitika szempontjából. Különösen a lengyel példa tűnik követendőnek negyven százalék alatti államháztartási bevételi arányával.



4. ábra

GDP-arányos államháztartási bevételek 2015-ben

Forrás: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov\\_10a\\_main&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_main&lang=en)

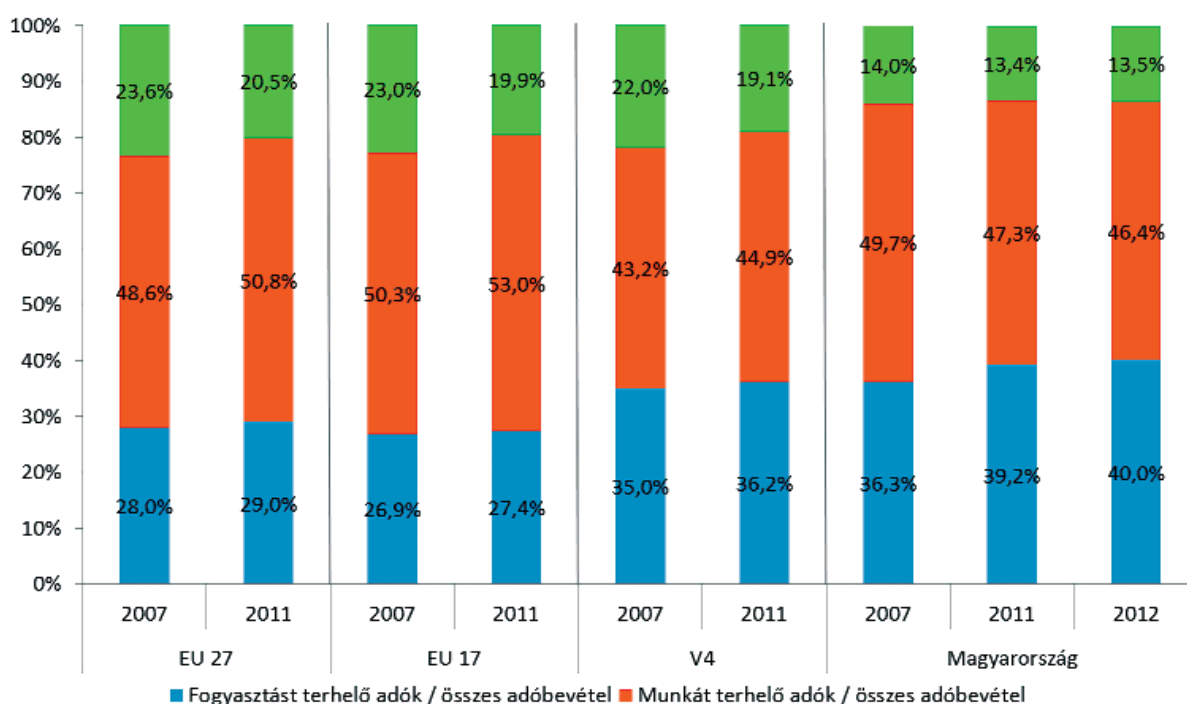
### 3. AZ ADÓSZERKEZET VÁLTOZÁSA MAGYARORSZÁGON

Magyarországon 2008-tól, de különösen 2010-től az adórendszer szerkezetét jelentősen átalakulását figyelhetjük meg. LENTNER (2015) tanulmánya a 2010. adófordulatot az elmúlt ötven év három lényeges gazdaságpolitikai fordulatába illeszti. Az adóátrendeződés egyik legfontosabb területe, hogy megtört az az adópálya, mely szerint 2004–2008 között hazánkban a munkát terhelő adók aránya növekvő, a fogyasztást terhelő adók aránya csökkenő tendenciát mutatott. 2008 után ez a tendencia megfordul: a forgalmi és fogyasztási típusú adók aránya emelkedik, a munkát terhelő adók aránya mérséklődik.

A nemzetközi adóversenyben a befektetők jellemzően a nyereségre és a tőkére kivetett adókat (társasági adó, tőkehozamok adója) tartják elsősorban szem előtt (RAPPAPORT, 2002), azonban az általános adóterhelés vizsgálata is lényeges lehet. Pitti tanulmányában elemzi az adórendszerrel szembeni, sokszor ellentmondásos követelményét. „A társaságiadó-politika gyakorlatát ellentmondásos hatások formálják. Költségvetési szempontból a bevételeknek követniük kellene a teljesítmények javulását, ugyanakkor a pótlólagos erőforrások megszerzésének fontossága, valamint a nemzetközi adóverseny erősödése (tőkevonzó- és tőkemegtartó-képesség erősítésének igénye) a vállalkozásokat érintő elvonások mérséklését igényli.” (PITTI, 2008:641)

Ebbe pedig beletartozik az összes jövedelem-típusú és fogyasztási típusú adóterhek vizsgálata. CSOMÓS-P. KISS (2014) tanulmánya bemutatja, hogy a fogyasztást terhelő adók súlya mind az Európai Unióban, mind a V4 országokban 2010 óta folyamatosan emelkedett a vizsgált időszakban a Tanács 2006/112/EK irányelve alapján.

Amíg az EU-ban 1%-ponttal, a V4 országokban 1,2%-ponttal, addig Magyarországon 3,7%-ponttal növekedett ezen adók súlya az összes adóbevételeken belül (5. ábra). A tanulmány alapján az EU-ban 2,2%-ponttal, a V4-eknél 1,7%-ponttal annak ellenére nőttek a munkát terhelő adók, hogy az OECD és az EU is több tanulmányban felhívta az egyes országok figyelmét, hogy a munkát terhelő adóterheket jelentősen csökkenteni szükséges. Itt egyedüli kivétel Magyarország, ahol láthatóan 3,3%-ponttal csökkent a munkát terhelő adók súlya. Ez a tendencia jól mutatja a kormányzat szándékát, hogy munka alapú társadalmat hozzon létre, és a munkajövedelmek adó- és járulékterhe egyre alacsonyabb legyen.



5. ábra

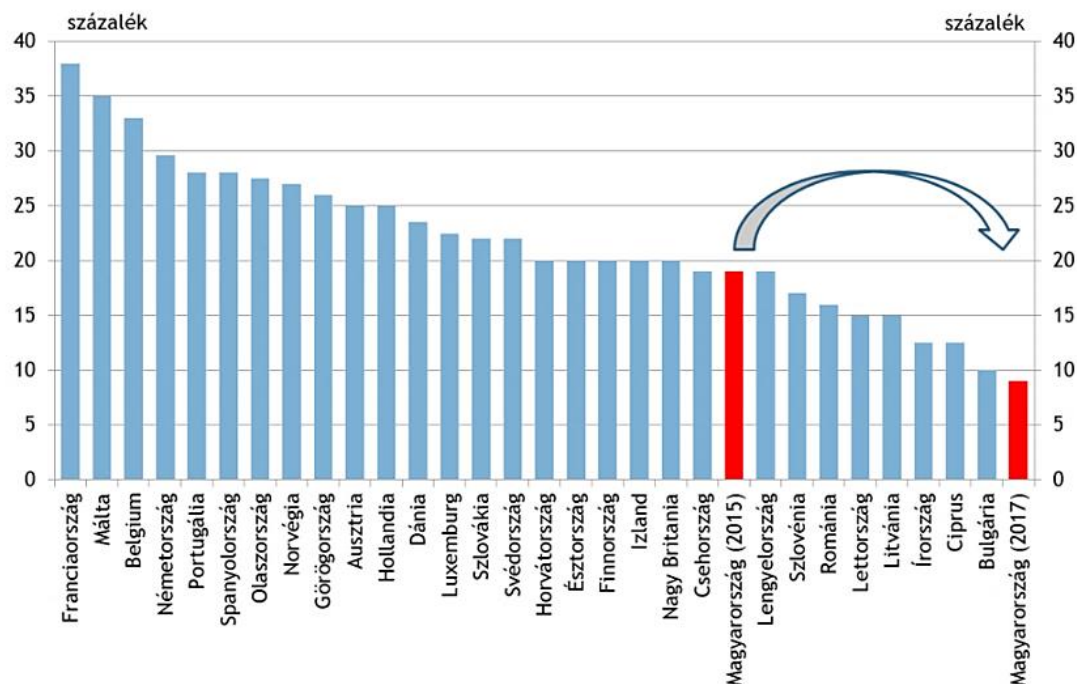
Az adószerkezet változása az EU országokban, a V4 országokban és Magyarországon  
Forrás: CSOMÓS-P. KISS (2014)

A hazai adórendszerben speciális szerepet töltenek be a különadók. Amint MATOLCSY (2014) bemutatja, a szektorális adónak is tekintett különadók egy része valójában forgalmi, fogyasztási adó (pl. távközlési adó, pénzügyi tranzakciós illeték, biztosítási adó), egy másik része vagyoni típusú adó (pl. közműadó), egy harmadik része tőkét terhelő adó (pl. bankadó, energiaellátások jövedelemadója). LENTNER (2016) tanulmányában az adóalap szélesítés fontossága kapcsán elemzi a különadók helyzetét. BOZSIK (2014) szerint a magyar adórendszerben jelentős szerep jut az ágazati különadóknak, melyek amellet, hogy költségvetési bevételeket jelentenek, csökkentik a profitrepatriálást, és olcsóbbá teszik az újra nemzeti tulajdonba venni kívánt közszolgáltató cégeket.

A fogyasztást vagy munkát terhelő adók arányának eltolódásában jelentős lépés 2017-től, hogy a magyarországi társasági adókulcsok egységesen 9%-ra mérséklődtek. Ez az 500 millió Ft nettó árbevétellel rendelkező vállalkozások esetében a korábbi 19%-os kulcshoz viszonyítva 10 százalékpontos csökkenést jelent. Az 500 millió Ft nettó árbevétellel rendelkező cégek esetében ez 1 százalékpontos mérséklést okoz. Az egyéni vállalkozóknál a vállalkozói személyi jövedelemadó szintén 9% lett. Ezzel



a lépéssel Magyarország a társasági adókulcsok tekintetében a legkedvezőbb országok közé helyezte magát. Az Európai Unió országok között pedig a legalacsonyabb társasági adókulcsú orszaggá vált (6. ábra).



6. ábra

Társasági adókulcsok felső mértéke 2015-ben és a magyar adókulcs változása 2017-ben

Forrás: MOSBERGER (2017)

CSOMÓS-P. KISS (2014:70) tovább árnyalja a képet az adóhatások nagyvállalati és kis- és középvállalati szektorra gyakorolt hatásának bontásával. „Miközben a jellemzően egyes nagyvállalatok által dominált, belföldi piacra szolgáltató ágazatok adóterhelése nőtt, a KKV-szektor adóterhelése csökkent. Ehhez járult hozzá a kisvállalkozásokat célzó két új adónem (kisadózók tételes adója és kisvállalkozói adó) bevezetése, a társasági adó kulcsának 10 százalékra történő csökkentése 500 millió forintos adóalapig, valamint a pénzügyi szektort és az energiaszektort érintő adóterhek növelése.”

A kkv-szektor adóterhelése 2010 és 2015 között az adópolitikai intézkedések eredményeképp 57,5 százalékról 48,4 százalékra csökkent (GYÖRGY–VERESS, 2016). A KKV-szektor adóterhe 2017-ben is jelentősen csökkent a KATA adónem közvetett módon megvalósuló adócsökkentése révén. A szektor számára lényeges tehercsökkentés, hogy a szociális hozzájárulás mértéke is 27%-ról 22%-ra mérséklődött. A szociális hozzájárulási adó csökkentésének kedvező hatása lehet a foglalkoztatásra is, elsősorban azokban az ágazatokban, ahol az élőmunka nem váltható ki (olcsóbb) megoldással (AMBRUS, 2016). Nem elhanyagolható az sem, hogy az 5 százalékos mérsékléssel az adókból a munkáltató által fizetendő arány csökken a munkavállaló kötelezettségéhez képest. Ez a lépés hozzájárulhat a munkát érintő terhelés mérséklődéséhez, így Magyarország versenyképességének hosszú távú emeléséhez.

## IRODALOMJEGYZÉK

- [1] AMBRUS Rita Anna (2016): A foglalkoztatás ár(nyék)a. In: BÖCSKEI Elvira (szerk.): *Etikus közgazdasági gondolkodás és versenyképesség*, Budapest, KGRE. pp. 366-374.

- [2] BALOG Ádám (2014): Adóelkerülés és rejtett gazdaság Magyarországon. *Közgazdaság* 2014/4. különszám
- [3] BOZSIK Sándor (2014): A magyar adórendszer nemzetközi összehasonlításban, különös tekintettel a gazdasági válságra adott válaszra. In: KARLOVITZ János Tibor (szerk.) *II. IRI Társadalomtudományi Konferencia Nové Zámky, Szlovákia 52-61.* (ISBN:978-80-89691-10-4)
- [4] CSOMÓS Balázs - P. KISS Gábor (2014): Az adószervezet átalakulása Magyarországon 2010-től. *Köz-Gazdaság*, 2014/4. Különszám
- [5] Európai Parlament (2016): Adóügyek: hogyan lehet átláthatóbb a tagállamok adórendszere Európában <http://www.europarl.europa.eu/news/hu/news-room/20160502STO25468/ad%C3%B3%C3%BCgyek-hogyan-lehet-%C3%A1tl%C3%A1that%C3%B3bb-a-tag%C3%A1llamok-ad%C3%B3rendszere-eur%C3%B3p%C3%A1ban>, Letöltve: 2016. 10. 10.
- [6] LENTNER Csaba (2015): Nem konvencionális eszközök a magyar gazdaságpolitikában – vázlat hungarikumaink történeti, tudományos háttéréről. In: SIMON János (szerk.): *Huszonöt éve szabadon. Gazdaság, politika, jog – Nemzetközi konferencia*, (2015. november 14–15.). 634, Konferencia helye, ideje: Budapest, Magyarország, 2015. 11. 14–2015. 11. 15. Budapest: CEPoliti Kiadó, 2016. 356–369.
- [7] LENTNER Csaba (2016): A magyar gazdaság kilátásai 2025-re és 2050-re. In: TÓTH Attiláné–S. GUBIK Andrea (szerk.): *Magyarország 2025-ben és kitekintés 2050-re*. Tanulmánykötet Nováky Erzsébet 70. születésnapjára, Budapest, Arisztotelész Kiadó, 217–227.
- [8] MATOLCSY György (2014): Csendes adóforradalom Magyarországon? Interjú dr. Matolcsy György jegybankelnökkel (Pesuth Tamás), *Közgazdaság*, Különszám az adópolitikáról, 2014/4.
- [9] MOSBERGER Pálma (2017): *Egykulcsos társasági adó hatása*. [mn.b.hu/letoltes/mosberger-palma-egykulcsos-tarsasagi-ado-hatasa.pdf](http://mn.b.hu/letoltes/mosberger-palma-egykulcsos-tarsasagi-ado-hatasa.pdf)
- [10] PITTI Zoltán (2008): A közteherviselési rendszer működési hatékonysága a kiemelt adó- és járulékkötelezettségek szerint. *Pénzügyi Szemle*, 2008/4, 635–644.
- [11] RAPPAPORT, Alfred: *A tulajdonosi érték*, Alinea Kiadó, Budapest, 2002.
- [12] PwC (2016 és 2017): PwC Paying Taxes 2016 és 2017 analysis, Comparative modeller. <http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2016/comparative-modeller.html> Letöltve: 2016. december 12. és 2017. január 11.
- [13] [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov\\_10a\\_main&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_main&lang=en). Letöltés: 2017. 01. 12.



# **INCOME GENERATING PROGRAM: COMPARISON AMONG TWELVE CASES STUDIES**

**Nebal Al- Maaitah**  
PhD-students,  
University of Miskolc,  
Faculty of Economics,  
Institute of Accounting and Finance  
nebal.maitah@yahoo.com

## ***ABSTRACT***

*This paper examine and compare the income generating programs between Middle East and North Africa countries and underdeveloped countries in terms of (scope and objectives of the program, length of the loan, number of beneficiaries. The actual amount of the loan, result of the program. The aim of this paper is to find out the differences in lending policies and strategies and evaluate the Extent of success and outreach of this project in the targeted areas and the suitability of implementing the program in conducive environment. The cases included in this paper have been taken from the programs implemented by the World Bank and other organizations.*

## **1. INTRODUCTION**

As we all know the need for creating and diversifying sources of income was and standstill a dilemma, especially in low income and post conflict countries that witness unpolitical rest and economic crises. The lack of financial resources stresses the need to transition from dependency to productivity and self-effort to alleviate poverty and create jobs with sustainable income. For this reason the need to create income is actually increasing. Particularly, the program of generating income which is mainly directed towards women shows a relative success in targeted communities. This paper is organised as follows: Section 2 Raise questions of the topic, Section 3 discusses the theoretical background for the paper, and Section 4 displays cases studies involved in this programme. Section 5 concludes and summarizes the policy of “best practice” programs and recommendations.

## **2. RESEARCH QUESTIONS**

- Why the World Bank launched income generating program?
- What is the extent of the need of the poor communities for income generating program?
- What is the relationship between income generating program and empowering women?
- What is the extent of the success of the income generating program to achieve the intended objectives of the program?

## **3. THEORETICAL BACKGROUND**

### **3.1. Income – Generating activities**

Income-Generating Programs are those types of vocational continuing education programs which help participants acquire or upgrade vocational skills and which enable them to conduct income generating activities. Such programs should be directed mainly towards those people who are currently not self-

sufficient in a modern world, and in particular towards those at or below the poverty line<sup>7</sup>. Through the promotion of IGA (Income generating activities), it is possible to reactivate the local economy after a crisis, recuperate and improve the output of existing activities and create new sources of income. This type of program can be carried out in rural or urban zones, in cases where minimum conditions exist (food security and healthy food sector, 2009). There are other concepts to similar programs which is placed under one umbrella such as household enterprises and small and medium enterprises. The differences between HES and SMEs that HEs are usually not located in a building, in a business or commercial area. They may locate in a regular market stall, on a usual corner, or in the owner's house. Many have no fixed location. SMEs operate from a fixed location. They may be a sole proprietorship or have multiple owners, but they usually do not operate from the household, and they separate the business from the household accounts. Most HEs do not hire labor but SMEs hire labor. Also, HEs combined household and business finances. The HE is part of the household's livelihood portfolio, in which funds move back and forth between the HE and other activities (such as purchasing farm inputs). SMEs are likely to have a relationship with a bank or micro-finance institution. Further, it is legal to run HEs without any business registration or license, but SMEs require having a business license (Deon FILMER & Louise FOX, 2014). In low income countries the income generating activities are the last resort to create income, improve economic opportunities and promote the economic and social inclusion of vulnerable groups, with special focus on women because they are physically and socially the most capable in the management and the success of these projects. The World Bank and the international funders launched and fund the generating income program in many countries to address the economic needs of poor groups and alleviate poverty and unemployment. The International Labor Organization (ILO) estimates 500 million new entrants to the labor force are expected over the next ten years, mostly women and youth<sup>8</sup>. According to (Deon FILMER & Louise FOX, 2014) the challenge is not just create jobs but to increase the productivity of the targeted groups. Thus, enhancing the productivity of young informal workers through training and skills upgrading and combining learning with earning has emerged as a key priority to foster employment and inclusion<sup>9</sup>. Further the World Bank defines increasing access to basic Services, social programs, and economic opportunities for poor and vulnerable populations, as a key objective in developing countries<sup>10</sup>, however, entrepreneurship comes about largely due to necessity to improve economic opportunities through self-employment. In the absence of other viable alternatives to provide for or supplement household incomes, entrepreneurship or self-employment is the only viable option. There is a high unmet demand for microfinance, and the sector should increase geographic diversification, develop financial and non-financial products for the most vulnerable people and specific sectors (e.g. artisans), and leverage microfinance for employment generation<sup>11</sup>. Therefore raising the productivity of small holder farms and household enterprises will help the formal sector to develop and thrive and it was the key to transformation in Asia and Latin America and Africa's future as cited in (Deon FILMER & Louise FOX, 2014).

### **3.2. The impact of income generating activities on women empowerment**

Empowerment of women appears to an important development agenda. It is considered an important since it is believe that empowerment of women is vital to reduce poverty<sup>12</sup> (Tasqurun NESSA–Jamal ALI –Roslan ABDUL-HAKIM, 2012). In almost all definitions of women's empowerment, fundamental in the definition are some reference to an expansion of choice and freedom to make decisions and take the

---

<sup>7</sup> See Income generating programs, Bangkok, 1993.

<sup>8</sup> See [www.ilo.org](http://www.ilo.org), International Labor Organization, Reducing the Decent Work Deficit: A Global Challenge, report by the Director-General, 2001 and Decent Work, 1999, for a definition of the concept that integrates all forms of work and employment with rights, social protection and voice or representation.

<sup>9</sup> See the World Bank 2011, Striving for Better jobs: The challenge of informality in the middle east and North Africa.

<sup>10</sup> World Bank 2013.

<sup>11</sup> National Microfinance Strategy 2012–2016.

<sup>12</sup> See [www.un.org](http://www.un.org) for a description of the Millennium Development Conference in 2000 and the agreed goals. the Millennium Development Goals (MDGs)

actions necessary that shape of their life outcomes (MALHOTRA et al., 2002) (i.e. MOSTOFA et al., 2008; RAHMAN & NAOROZE, 2007; PITT et al., 2006; HASHEMI et al., 1996), woman empowerment is measured by five dimensions: (i) economic decision making, (ii) household decision making, (iii) freedom of movement, (iv) ownership of property, and (v) political and social awareness (Tasqurun NESSA., 2002; MOSTOFA et al., 2008; RAHMAN & NAOROZE, 2007; PITT et al., 2006; HASHEMI et al., 1996). There is also evidence that approaches targeting women (at least 60 percent of MFI projects are women-led activities); may yield better results than generalized programs that also try to include women, which could be particularly relevant where gender specific barriers such as low capital requirements, low barriers to entry, low income and cultural norms are widespread (World bank, 2013). According to (Global Entrepreneurship Monitor, 2013) 126 million women starting or running businesses, and 98 million operating established (over three and a half years) businesses. That's 224 million women impacting the global economy – and this survey counts only 67 of the 188 countries recognized by the World Bank. In developing countries, female entrepreneurship is also increasing – there are about 8 to 10 million formal SMEs with at least one woman owner, While the number of women operating their own business is increasing globally, research shows that different factors are driving this trend. In developed countries, opportunity is the driving factor. As cited in (Tasqurun NESSA et al., 2002). The significance and positive correlation of empowerment with the involvement in income generating activities also seems reasonable, When women involved in income generating activities, it requires them to make tough management decisions such as with regards to the type of economic activities (investment) to be involved in, as well as with regards to managing and controlling the business in general to ensure the sustainability and profitability of their business activities. As cited in (ELIZABETH, 2008). Another important issue for paid employment or for self-employment is to combine employment skills development with other interventions. For example, Project Baobab in Kenya, which targets low-income rural young women, provides free business skills training (entrepreneurship training along with a life-skills training program) also the important observation that translating livelihoods interventions into income-earning opportunities for youth requires a thorough evaluation of and interaction with market needs, contacts, and networks. The table below shows some of Middle East and North Africa countries that implemented the program of generating income.

Table 1

Middle East and North Africa countries implemented income generating program

Country	Objectives	Target group	Total project Cost <sup>13</sup> \$US million	Principal <sup>14</sup> \$US million	Interest Rate	Result
<b>Lebanon</b>	1) Raising economic activity level by improving income enhancement opportunities 2) Support to artisans and handicraft activities 3) Raising living standards for targeted poor groups	(5,618) women, youth and people with disabilities	30.00	20.00	3.25	1) A total number of training courses amounted to 144, with a total of 1,544 participants 2) An 50% increase in production for 40% of subprojects 3) The expected increase in income was estimated at about 30% for 40% of subprojects
<b>Algeria</b>	Stimulating employment through income generating rural development activities	92,000 rural households	142.89	95.00	3.69	1) Creation of 36,000 person-years of direct employment 2) Generated 7,600 indirect jobs 3) A total of 11,000 households (of which 1,800 are women) have benefited from second generation employment 4) 1,800 women received support from the project for income –generating activities
<b>Yemen</b>	1) Improve the living conditions of the poor 2) Supports income generating activities through (SME) enterprises	2.4 million Poor household 49% (families)	85.00	30.00	5.75	1) Training more than 5,235 micro entrepreneurs 2) The number of women who are actively saving around 3,000 women

<sup>13</sup> Total Project cost includes funding from world bank and non-bank sources in US\$ millions

<sup>14</sup> Principal refers to the original US dollar amount of the loan, credit, or grant that committed and approved

Country	Objectives	Target group	Total project Cost <sup>13</sup> \$US million	Principal <sup>14</sup> \$US million	Interest Rate	Result
<b>West bank and Gaza</b>	1) Improve the livelihoods and strengthening the resilience of vulnerable households 2) Supports women farmers and herders in undertaking income-generating activities	4510 vulnerable households	3,500.00	N/A	N/A	1) Improved the livelihoods and resilience among farmers, herders and Bedouins 2) The women receive training in technical assistance in dairy production, distribution and marketing
<b>Morocco</b>	1) Provide the target group access to business development 2) Strengthening the institutional capacity of 3) Stakeholders to provide assistance to target group	Young (men and women with low level education)	5.80	5,500.00	N/A	1) The project reach 97% of total beneficiaries (4387) youth completed entrepreneurship training. 2) Around 3,467 youth micro-entrepreneurs have created their company
<b>Tunisia</b>	Improve jobs opportunities and economic inclusion of targeted vulnerable groups (young women disadvantage youth)	young women disadvantage youth)	60.00	N/A	N/A	1) Increase in labor force participation rate of SSN household beneficiaries 2) Increase in employment rate for project beneficiaries 3) Increase in average earnings of beneficiaries
<b>Egypt</b>	1) Reduce rural poverty and unemployment among smallholder farmers, young people and women. 2) Empowering rural poor people and increase their income 3) Support women to form marketing associations for livestock and handi-craft production	32000  Rural household (women and land-less youth)	108.22	N/A	8.6	1) About 30,733 clients accessing micro loans. 2) About 6,000 women accessing loans for livestock production 3) About 9,000 unemployed youth provided loans for off-farm activities of which 3,000 are women.

The table below shows some of developing countries implemented the income generating programme.

Table 2  
Developing Countries implemented Income Generating Program

Country	Objective	Target group	Total cost \$ US million	Principal \$ US million	Interest rate and fees	Result
Indonesia	Empower poor women	5 million Rural women	1.73			1) 75% of women receiving capacity building grants 2) 25% Increase in the number of women's proposals funded through the project.
Pakistan	1) Improve the livelihood opportunities for rural artisans 2) Alleviate poverty for weavers and embroiderers (especially women and girls)	Women	2,800	2,800	N/A	1) Assisted 2,600 vulnerable artisans' household specially targeting women 2) Benefit an overall population of 18,200 individuals, 70% of total beneficiaries are expected to be women 3) Increase 20% of income of 50% of beneficiary artisan's families.
India	1) Enhance social and economic empowerment of poor people 2) Enhance household-level incomes specially women and improve access to credit	Poor rural women 5 million	415	290.00	N/A	1) 20% Increase of targeted SHG women that report minimum dietary diversity 2) 30% of SHG households have increased their incomes by at 30% 3) 70% of women from SC/ST households mobilized into SHGs in the project blocks
Djibouti	1) Improve access to life-skill, livelihood skills training, and access to finance 2) Facilitate the access to income-generating activities 3) Strengthen the economic viability of the artisan sector.	(3000) poor women and youth	2.73	2.73	N/A	1) 2200 beneficiaries receiving basic training and access to the livelihood fund 2) An increase by 20% in sales of goods by beneficiaries 3) 25% of beneficiaries will linked to formal financial institutions

Country	Objective	Target group	Total cost \$ US million	Principal \$ US million	Interest rate and fees	Result
Bangladesh	1) Provide the target groups with income generating skills 2) Deliver financial services to the poor	Poor Household	6.00	5.00	0.91	1) 20,000 of the poorest borrowers provided training on income generating activities 2) 5,000 poorest households trained in self-employment activities

#### 4. CONCLUSION

The key factor in success of the income generating project is adopting a demand-driven and participatory approach in design and implementing such type of community based project which proved the effectiveness of this approach. In order to maximize labor utilization and local income, this is mirrored in the promising result of the project implemented in Algeria, which was carried-out with the full participation of the beneficiaries in order to promote community ownership and commitment, and ensure sustainability. Similarly, the project of Lebanon combined demand-driven approach at the local grass-roots level, as a way to stimulate economic activity and enhance income through investing in social and small infrastructure and support artisans and handcraft activities through partnership with NGO's, the project was implemented after two decades of occupation left behind weak infrastructure. While in Tunisia a productive approach to safety nets was followed by linking work-able SSN members to similar economic opportunities. Undoubtedly, enhancing the productivity of young informal workers (women and men) through training and skills upgrading has emerged as a key priority to foster employment and inclusion. The project in Yemen has been highly successful worldwide. Nevertheless the small enterprise development activities were dropped, but the outcome was positive, before launching the project there was no formal Microfinance sector in Yemen. Informal microfinance was limited to supplier-credit, and moneylenders were nonexistent for religious reasons. The use of Islamic finance practices increases costs, since loan officers have to purchase the goods for the borrower, because the borrower is not allowed to get cash. This increases the transaction cost and, hence, "interest rate. Borrowers have started asking for commercial loans, knowing them to be cheaper. So, the project helped to develop microfinance models appropriate for the country and create awareness among policymakers on issues such as interest rates, sustainability, and best practices. The total number of capacity development opportunities offered by the project in Yemen were around (5,235) micro entrepreneur but more capacity-building efforts are required as well as the number of female clients is essential to be increased. Likewise the projects in Morocco and Algeria succeeded in providing capacity building service (thereby strengthening existing service providers), in Egypt around (30 to 48) trainees received training yearly, in Algeria (1800) women, in Lebanon and West Bank and Gaza the project support beneficiaries with technical know-how and follow-up in their respective production activities and facilitate the organization and integration of beneficiaries into existing or new grassroots farmer gatherings, which will enhance collective marketing and purchasing. Unlike, in Morocco, the program is tailored to address a youth inclusion and self-employment. Particularly, 80% of Moroccan youth considered access to finance as a key constraint and over 70% found the financial risks to be a key barrier. The project focus on income-generating activities with complementary financing needs beyond microfinance) and post creation business development support, the project outcome demonstrates that successfully supporting income-generating activities requires in-depth local market analysis, strong emphasis on marketing and project profitability, good linkages to micro-finance institutions and the need for technical assistance beyond the initial set-up stage, the number of participants benefited from capacity building opportunities offered by

this project is (1,544) beneficiaries. Concerning creating employment opportunities the income-generating activities in Algeria initiated (7,600) indirect Jobs and Rural women were able to find long-term employment opportunities and income through the small scale production units created under this project. Also the project of Tunisia covered this target. In Yemen the project results in about 2.4 million person-days in temporary employment and about 11,000 additional permanent jobs. Unlike in Lebanon a few of the target group found jobs by the project. While in Egypt the project helped to create off farm rural employment, about 6,000 women accessing loans for livestock production and about 9,000 unemployed youth provided loans for off-farm activities of which 3,000 will be women. The most socio-economic benefits of the project implemented in Algeria is creation employment even though it was implemented in precarious conditions, while more than 1,800 women received support from the project for income-generating activities. About 50% of these women were provided beehives and trained in the production of honey, a high value-added product on the local market. Similarly, about 700 women were given sewing equipment and trained in its utilization. This is expected to provide them with additional income in the near future. On the other hand the project demonstrates flexibility to beneficiaries needs and priorities since this is demand driven project it was decided to reallocate the resources assigned to income generating activities with low demand on the local market to high demand activities. Even though in the first stage of the project in Yemen the demand –driven and community based concepts were new because of cultural constraints, latter the number of training results was impressive.

Furthermore, in Yemen a shift from Income-Generating-Programs (IGPs) and credit-only programs in the early years, to savings-and credit oriented programs in later years. The initial focus on IGPs was because IGPs appeared “easier” and “cheaper” to implement. However, the implementation of IGPs proved to be more expensive and less sustainable than the development of microfinance programs. On the other hand the project in west bank and Gaza was formulated to adapt the need of agriculture sector includes the restoration of agricultural production capacity and protection of the livelihoods of farmer’s efforts and enhanced agricultural productivity; and access to agricultural services. And support female-headed households in diversifying their income sources. The project implemented in Algeria supported the emergence of 110 new small and medium local private enterprises that were awarded a total of 426 contracts for works. Also a key economic gain of the project implemented in Egypt about 30,733 clients accessing micro loans. About 1,123 clients accessing small enterprise development loan About 174 medium sized clients accessing medium enterprise development loan.

On the other hand the project implemented in Pakistan and India prove that value chain integration of rural artisans can enhance productivity by 30%, boost monthly household incomes by 25–100%, and significantly increase employment rates of women. In addition The project in Djibouti puts great emphasis on group mobilization, in Indonesia supporting women’s empowerment is through savings and loan groups, an increase by 25% in the number of women's proposals funded through the project, in Pakistan A total of 15 new cluster enterprises was established and operational. In Bangladesh 30,000 new poor borrowers given microcredit under innovative terms and conditions. Indonesia has successfully reached over 67 women's groups (about 800 women) with messages on women's empowerment and equality. Additionally around 54 women are benefiting from grants provided by this project and help their success in entering formal employment. Further the project in India was successfully expanded the SHG-model (Self-help group) throughout their States and scaled their operations. Such cross-pollination of best practices is critical, because the Project represents a substantial expansion of this kind of approach. According to the World Bank this project will not only scale up a successfully demonstrated approach but also will ensure sustainable and long-standing positive impact on Bihar’s rural poor. The project succeeded in reducing poverty and increasing shared prosperity and contribute to social and economic mobilization of women and their families from the poorest households into community institutions namely SHGs and federations. By joining SHGs, poor women can gain access to credit from formal financial institutions and increase household savings. In addition the project help women to acquire new skills such as bookkeeping, financial management, livelihoods enhancement). Concerning capacity building, it’s observable that the project implemented in Indonesia has provided training-of-trainers to 50 women. Around 46 of the 67 groups have also received microbusiness development and leadership training While the project of Bangladesh succeeded in providing capacity building on income generating



activities to 20,000 of the poorest and provide training on self-employment activities to 5,000 households. In Djibouti, linking capacity building with cash transfers allowed the poor communities to take advantage from generating income opportunities, the project adopted value chain integration approaches which consisting of social mobilization, design training, and marketing support that have already been successfully piloted in other regions. A key finding of income-generating activities that the longer the size and duration of the loan the higher degree of project success, with attention that these projects must be based on prior sound technical and economic feasibility studies to avoid failing investments that would adversely affect the beneficiaries, but a little is achieved in most of the countries.

## REFERENCES:

- [1] UNISCO. Principal Office for Asia and the Pacific, Vol. V, Income generating programs, Bangkok, 1993, 121 P (Asia-Pacific Program of Education for All).
- [2] Field handbook, scientific and Technical Department. Income generating activities: A key concept in sustainable food security, Food security and livelihood sector, version 1 (2009).
- [3] Food and Agricultural Organization of the United Nation (n.d.). West bank and Gaza strip. Retrieved from <https://www.fao.org>.
- [4] World Bank (2016): *Enhancing Microfinance amongst Women and Youth in Mena Project*. Implementation completion and result report Middle East and North Africa.
- [5] The International Fund Agricultural Development Arab Republic Promotion of Rural Income through Market Enhancement (Prime) Project, final report design report, Volume1, main report and working papers, (2010).
- [6] Jacki VANDERBURGH (2013): Harvard business review: The Global Rise of Female Entrepreneurs, 9–12.
- [7] World Bank (n.d.): Female Entrepreneurship program Guidelines studies, Retrieved from <https://www.worldbank.com>
- [8] World Bank (2013): Developing Artisanal Livelihoods in Rural Pakistan project information report. Retrieved from <https://www.worldbank.com>
- [9] Mark M. PITT–Shahidur R. KHANDKER–Jennifer CARTWRIGHT (2003): *Does Micro-Credit Empower Women? Evidence from Bangladesh*. Social Science Research Work.
- [10] World Bank (2016): *Bihar Transformative Development*. Project appraisal report. Retrieved from <https://www.worldbank.com>
- [11] World Bank (2016): *Developing Artisanal Livelihood in Rural Pakistan* (RANG). Project information report, Retrieved from <https://www.worldbank.com>.
- [12] R. YOGENDRARAJAH. (2002): The Impact of Microcredit on Women Empowerment. *International Journal of research of commerce, research and management*, Vol. 2, No. 5, 79–83.
- [13] Deon FILMER–Louise FOX (2014): *Youth Employment in Sub-Saharan Africa*. Paper presented at the Arica development forum, Retrieved from: <http://ssrn.com/abstract.978868>.
- [14] Susan DAVIS (2002): *Social enterprenuership: Towards an entrepreneurial culture for social and economic development*. Paper presented at the youth employment summit, Retrieved from: <http://ssrn.com/abstract.978868>.
- [15] Elizabeth KATZ (2008): *Programs promoting young women's employment: what works?* University of San Francisco, Retrived from: <http://world bank.com>.
- [16] [www/international.gc.ca](http://www.international.gc.ca), Improving Livelihoods-West Bank and Gaza – UN consolidated Appeal 2013.

- [17] Tasqurun NESSA–Jamal ALI–Roslan ABDUL-HAKIM. (2002): The impact of Microcredit program on women empowerment: Evidence from Bangladesh. *International Journal of Sustainable Development*, 03:09 (2012), Retrieved from <http://www.ssrn.com/link/OIDA-Intl-Journal-Sustainable-Dev.html>.

# TAX INCENTIVES FOR PROMOTING R&D ACTIVITIES

**Jekaterina Marmilova**

PhD-students,  
University of Miskolc,  
Faculty of Economics,  
Institute of Accounting and Finance  
marmilava@gmail.com

## **ABSTRACT**

*This article highlights important stages and choices in the tax incentive process that policy makers might find useful to take into consideration. It describes the main steps in the design and implementation of R&D tax incentives. The principal aims of tax incentives are reviewed, and the preferred forms and administrative mechanism based on international experience are considered. Furthermore, the accumulated experience in assessment of the effectiveness of R&D tax incentives is summarized, and the advantages and limitations of different assessment methods are clarified.*

## **1. INTRODUCTION**

Given the contribution of research and development (R&D) to long-term economic growth and its significant potential for future positive impact on society, governments are motivated to find appropriate ways to encourage R&D expenditures. Tax incentives are becoming an increasingly important instrument in the policy mix to stimulate private R&D in many countries around the world. Over recent decades the number of OECD countries promoting R&D tax incentive schemes rapidly increased from 12 in 1996, to 19 in 2006, to 27 in 2012 (OECD, 2015a). They vary from country to country and depend on the economic and industrial structure, and the social objectives of the state.

When considering the implementation of tax incentives, the following questions should be precisely answered:

Which activities, industries, and types of firms are to be encouraged?

What forms of tax incentives should be considered?

What will the administrative process be?

What methods will be used to evaluate the effectiveness of the selected tax incentives?

## **2. INTENTION OF R&D TAX INCENTIVE POLICY**

Occasionally, countries seek to develop or strengthen specific industries and in such cases tax incentives are devised to benefit the target industry. For example, in Canada special federal and provincial tax credits exist for selected industries including interactive digital media, film and television, video game development, and industries involved in the development of new technologies that address issues of climate change, clean air, and water and soil quality. Israel provides R&D tax incentives for pharmaceuticals, software and hardware development, energy, and utilities (DELOITTE, 2015).

Often countries do not limit eligibility to particular industries, but instead define qualifying features of products and services, or designate broad fields to be eligible. In Belgium the company must certify

that the aim of R&D is to develop products and services that are innovative in the domestic market and will not have a negative impact on the environment (or the company has taken steps to mitigate that impact). Ireland categorizes activities that qualify for the credit: natural sciences, engineering and technology, medical science, and agricultural sciences. In the Netherlands technical and scientific research should be conducted in fields such as physics, chemistry, biotechnology, production technology, and information and communications technology to qualify for R&D tax incentives.

Additional key aims of introducing tax incentives policies are to provide support to small and medium-sized enterprises (SMEs); stimulate cooperation between industry and public research institutions and universities; and encourage patenting activity.

Since small business have high innovation potential but greater financial and technical constraints, many countries have more generous tax incentives for small firms (e.g. Canada, France, Japan, Netherlands, United Kingdom, Norway, Korea). Conversely, countries that provide bigger tax reliefs for large firms (e.g. Hungary) put multinational companies at an advantageous position with respect to domestic firms.

Table 1  
Targeted R&D tax incentives

Country	Firm size	Activity
Belgium		Collaboration Patenting activity
Canada	SME	
Italy		Collaboration Patenting activity
Japan	SME	Collaboration
Korea	SME	Patenting activity
Netherlands	SME	Patenting activity
Norway	SME	
Spain		Patenting activity
United Kingdom	SME	Patenting activity
Ireland		Collaboration Patenting activity
Hungary	Large	Collaboration Patenting activity
France	SME	Collaboration Patenting activity

Source: OECD, 2015b; DELOITTE, 2015

Notes: Blank spaces indicate no targeting in these areas.

Collaboration between universities and industry is critical for innovation and technology transfer, skills development, and the generation of new enterprises. As such, many countries have adopted policies to stimulate the interaction between academia and industry. For example, in France companies can apply existing tax incentives for contract research expenses (up to 2 million euro and 3 times the amount of other R&D expenses incurred by the company). In Hungary 200% super deduction is available for sub-contracted R&D activities if the partner is a public/non-profit research site. Other countries (Belgium, Italy, Japan) provide more generous tax relief for industry R&D projects contracted to universities and public research institutes. In Italy tax subsidy increases from 25% to 50% for costs of R&D activities

outsourced to universities and research centers or to other companies. Japan provides a 30% tax credit (from 8% up to 12% for other eligible R&D expenditure) for joint R&D with a university or public research institution: or where the R&D is contracted to such entities (OECD, 2015c; DELOITTE, 2015). Countries can adopt special tax regimes for intellectual property (IP) to increase innovation activities and foster global leadership in patented technology. Furthermore, such regimes can create attractive tax environments for the allocation of IP inside of the country and promote multinational firms to shift their profits from patents, that will bring additional income to the state in form of taxes. Given the rapid spread of such tax incentives over the last decade their implementation could be a reactive measure to maintain tax competitiveness; however, this may result in overall lower welfare due to loss of tax revenues.

### 3. DESIGN AND IMPLEMENTATION OF R&D TAX INCENTIVES

The next question that should be solved is how to design and implement the best policy mix to encourage R&D investment at the appropriate amount to meet economic and political objectives.

R&D tax incentives can take different forms: tax credits, tax allowances, and accelerated depreciation associated with investments in R&D.

Tax credit allows for the deduction of a certain percentage of R&D expenditures from tax liabilities (according to the tax credit rate). It may apply to either the absolute value of a company's R&D expenditures (volume-based approach), to the increase in R&D spending over a calculated base level (incremental-based approach), or to a combination of both.

The incremental approach is less used as it provides limited or no encouragement to businesses whose R&D spending fluctuates or remains at a steady level (for instance in times of macro-economic volatility). Also it has higher administrative and compliance costs and may distort R&D investment planning (it makes gradually increase in R&D investment more attractive).

Thus, many countries over the last years replaced their more complex hybrid volume and incremental-based schemes with simpler and more generous volume-based schemes (for instance, France in 2008, Australia in 2010, Ireland in 2015).

Table 2  
R&D tax incentives by type of tax scheme, 2015

	Level of R&D	Increment of R&D	Hybrid
<b>R&amp;D tax credits</b>	Australia	United States	Spain
	Canada	Italy	Portugal
	United Kingdom	Japan	
	France	Korea	
	Belgium		
	Ireland		
	Austria		
	Iceland		
	Norway		
	Korea		
	Hungary		
<b>R&amp;D allowances</b>	Belgium		Czech Republic
	Netherlands		Slovak Republic
	United Kingdom		
	Hungary		
	Slovak Republic		

Source: OECD, 2015b; DELOITTE, 2015

R&D tax credit in some countries (e.g. Spain and Portugal) is both incremental and volume-based, either of these tax schemes could be mutually exclusive (e.g. Korea).

Tax allowances allow firms investing in R&D to deduct more from their taxable income than they actually spend on R&D. For example, the Netherlands provides a super deduction of 160% of qualifying expenses directly attributable to qualified research activities. In the United Kingdom small and medium-sized companies qualify for 230% super deduction of qualifying expenses.

Although there is not a big difference between tax credits and tax allowances in the reduction of the after-tax cost of R&D, tax credits have become a more popular measure. This tendency can be explained from an administrative point of view. As tax allowances vary with corporate tax rate they need to be adjusted with these rate changes, thereby causing additional administrative difficulty (Lester and Warda, 2014).

As R&D expenditure may precede revenue generated by innovation by several years, it is a good practice to provide a carry-over facility and an option to receive the benefit even in the case a company is not profitable (cash refunds).

This is especially relevant for young companies that typically are not profitable in the first years of operations. For example, in France volume-based tax credit may be carried forward for three years. If it will not be utilized within this period the taxpayer is entitled to a refund. New companies, young innovative companies, SMEs and companies with financial issues can request an immediate refund of unutilized credits.

Table 3  
Treatment of excess claims by country

	Carry-forward	Refund
<b>R&amp;D tax credits</b>	United States	Norway
	Belgium	Belgium (after five years)
	Ireland	Ireland
	France	France (SMEs)
	Spain	Spain
	Australia	Australia (SMEs)
	Canada	Canada (SMEs)
	Korea	United Kingdom (large companies)
		Austria
<b>R&amp;D allowances</b>	United Kingdom Belgium	United Kingdom (SMEs)
	Netherlands	
	Slovak republic	

Source: OECD, 2015b

United Kingdom provides cash credits for SMEs in a loss position up to 33–35% of qualifying expenditure. Cash credits are available as well as for large companies under the R&D expenditure credit scheme if the company doesn't have corporate tax liabilities. Unused benefits may be carried forward to utilize in future periods. In Belgium there is no an immediate refund of tax credit. If it is not utilized it can be refunded only after 5years.

If the government would like to maintain control over the budget allocated to tax incentives it can put ceiling on the amount that firm can claim. There are two types of ceiling: a cap on the absolute amount of R&D that can be claimed (Australia, Norway, Canada), or a cap on the maximum amount of the tax incentive that can be deducted (Hungary, Japan, United States, Spain). Limitations can be in absolute amount or as a percentage. For example, in Hungary R&D tax credit can be applied to reduce

up to 80% of tax liabilities. In Canada qualified current R&D expenditures of SMEs are completely refundable up to 3 million CAD, above 3 million CAD – 40% is refundable or no refund (depending on some conditions). Norway limits the absolute amount of qualifying expenditures. The maximum base is 15 million NOK in the tax year for projects based on the taxpayer's own R&D, and 33 million NOK for projects based on R&D purchased from institutions approved by the Research Council.

Thus ceiling is applied to most of the countries that use R&D tax incentive schemes and serves to spread R&D budgets over time and over subcontractors.

If countries would like to stimulate at least the base amount of company's R&D investments it can put a floor on R&D expenses. This type of limitations is less common and used in a few countries (Australia, Italy).

The other popular form of tax incentives is accelerated depreciation provisions for R&D capital that allows recovery of the investment faster than the underlying economic depreciation of the long-lived asset (an immediate, e.g. in Spain, United Kingdom, or accelerated write-off of expenditures, e.g. in Belgium, France).

When designing expenditure-based R&D tax incentives eligible expenses must be defined. They may include current R&D expenditures or their part (for example, wages), capital R&D expenditures or their part (for example, machinery and equipment or buildings), and all expenditures for R&D (current and capital). Qualifying all R&D tax expenditures enlarges the incentive for companies, but increases the public cost of the policy. For example, in Canada only current expenses are eligible for tax credit (salaries and wages for employees in Canada, materials, overhead and some others). In France eligible expenses include general and administrative expenses, depreciation allowances for R&D assets, staff expenses, contract research costs, patent costs and costs of technological monitoring, while materials used in the research process don't qualify. Belgium proposes tax credit for wages paid to qualifying researches working on R&D projects (»payroll withholding tax credit«). While Spain and France allow accelerated depreciation only for machinery and equipment, in United Kingdom and Belgium it is applied for all capital R&D expenditures.

Tax incentives based on the wage bill paid to researches can be considered better practice from point of view of spillover effects (European commission, 2014). Besides they have a practical advantage in lower administration and compliance costs.

Government can provide tax incentives in form of reduced corporate tax rate (for example, »Patent box« or »Innovation box« regime). The types of IP that qualify for preferential tax treatment vary. In addition to patents, some countries (Hungary, Italy, Spain) include in qualified IP know-how, trademarks, designs and models.

By combining different schemes government can achieve several policy goals. For instance the Netherlands offers fiscal incentives on labor costs (WBSO), R&D tax allowances for capital costs and certain current costs (consumables), and Innovation box. Belgium, in addition, also offers accelerated depreciation for assets used in R&D. Thus countries at the same time stimulate R&D investments, patenting activity and spillovers.

After the designing tax incentives some important administrative questions should be solved: necessity of pre-approval of qualified R&D expenditures, requirements for mandatory documentation to support the claim. Sometimes usage of pre-approval may be explained by particular features of R&D tax credit. For instance, in Belgium for application R&D investment deduction for R&D investments beneficial to the environment taxpayer must file a claim for environmental certification through regional authorities. In Australia, pre-approval is mandatory only for activities that will be physically performed outside of country and aims to limit unwarranted shifting R&D abroad. Most countries don't require initial approval, but oblige firms to maintain supporting evidence (e.g. information, records, documentation) in the event of audit by tax authorities (for example, Canada, Czech Republic, Japan). Other countries have record keeping substantiation requirements only for particular entities depending on level of R&D expenses (e.g., France) or size of cash refund (e.g., Spain). Absence of approvals mentioned above lowers administrative barriers for utilization of tax incentives, but complicates government control for qualifying R&D expenditures.

#### 4. EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF R&D TAX INCENTIVES

When designing R&D tax incentives, policy makers should already clearly identify which data will be needed for their evaluation, and how to collect these data. Evaluation is essential in monitoring effectiveness of R&D tax incentives. The main questions that should be answered: does tax incentives achieved their objectives and to what extent.

John CLARK and Eric ARNOLD (2005) proposed measuring three types of effects.

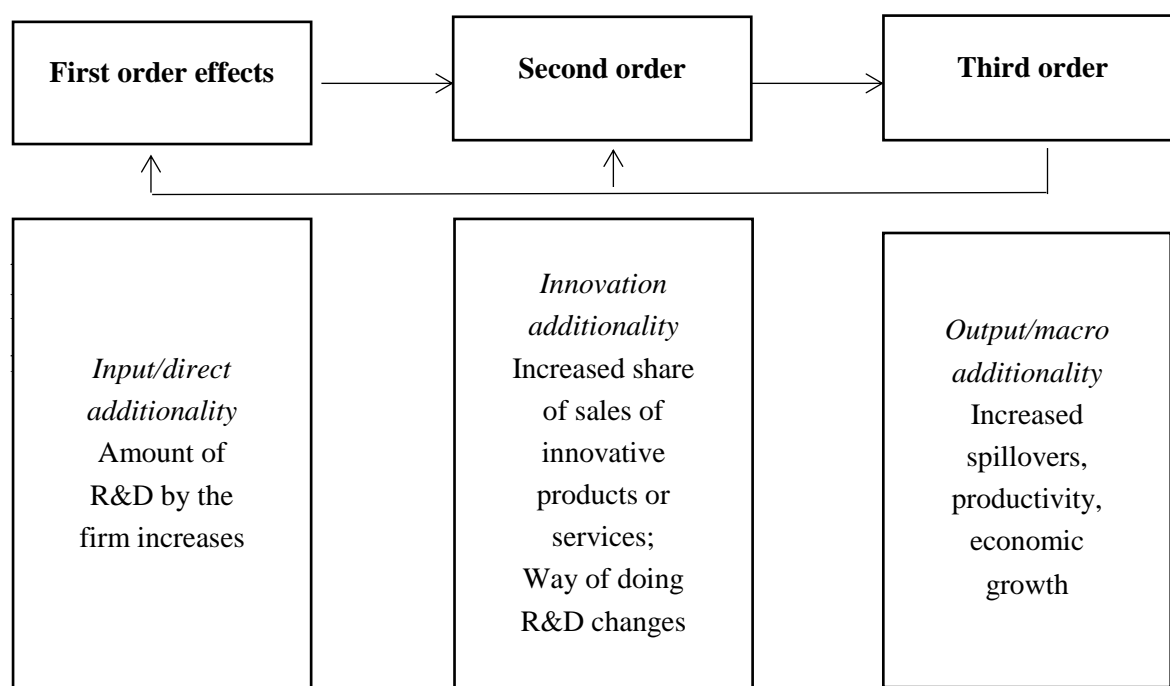


Chart 1  
Effects from fiscal R&D incentives  
Source: CLARK–ARNOLD, 2005

The first- and second-order effects normally arise at the firm level, when third-order effects happen at the economy or international level. Moreover, all these effects can reinforce each other through a feedback loop.

Since the main objective of expenditure based R&D tax incentives is to stimulate private investment, input additionality is a central question. The empirical analysis amounts to comparing the tax expenditures with the additional amount of R&D spent by private firms. The policy is said to lead to additional R&D if firms spend in excess of the amount of tax incentives they receive from the government. The policy is clearly ineffective if investment displacement occurs that is when firms simply substitute government tax support for private R&D financing.

Beyond the induced R&D remains the question whether this additional R&D is efficient in generating innovation output (innovation additionality) or ultimately improves economic performance and net welfare (macro additionality).

There are different approaches and methodologies that can be used in the evaluations of tax incentives effectiveness.



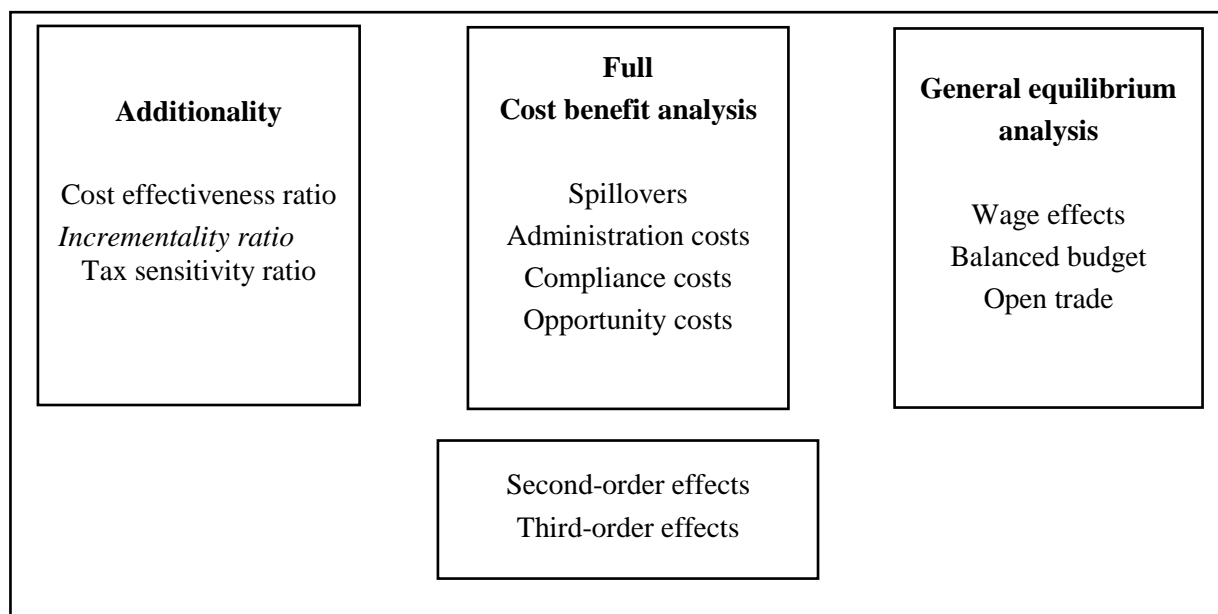


Chart 2  
Reconciling evaluation notions  
Source: MOHNEN–LOKSHIN, 2008

Testing for additionality generally involves the computation of the “bang for the buck” (BFTB). It is measured by dividing the amount of R&D generated by the R&D tax incentives by the net tax revenue loss (tax expenditures or taxes forgone). The BFTB is also known in the literature as the “incrementality ratio”, “cost effectiveness ratio”, “tax sensitivity ratio” or “inducement rate”.

To isolate the effect of R&D tax incentives on R&D two main approaches can be used:

- structural modeling approach;
- quasi-experimental econometric evaluation approach.

**The structural approach** has been adopted by institutions such as the U.S. Government Accounting Office (GAO 1989) and the OECD (1997), and it has been developed by several authors such as B. Hall (1993), MAIRESSE and MULKAY (2004, 2008) and LOKSHIN and MOHNEN (2007, 2009).

This approach involves the two following steps for estimation the effect of the tax credit on R&D expenditures:

- computation of the impact of the tax credit on the «effective price of R&D» faced by the firm, or more generally on the «user cost of R&D capital» (actual costs of R&D) for the firm;
- specification and estimation of an econometric model that relates the changes in the firm’s R&D to changes in the effective price of R&D or in the user cost of R&D capital (elasticity coefficient of R&D expenditure with respect to the user cost of capital is estimated).

Structural modelling allows evaluating future reforms and separating short-term (1 year) from long-term effects (5–15 years).

**Quasi-experimental evaluation approach** statistically constructs a control group and compares the growth rate of R&D expenditure from before to after the policy reform, for firms just below and just above eligibility ceiling. It provides convincing ex-post additionality estimates, but unlike the structural approach it doesn’t allow for the simulation of the impact of changes in the features of the tax credit. Furthermore, it often make no distinction between short term and long term effects.

A comprehensive computation of the effectiveness of R&D tax incentives generally requires a **full cost-benefit analysis** that would compute the total (direct and indirect) costs and benefits related to the R&D tax incentive. On the benefit side, it would mean not just computing the amount of additional R&D but also the return on that R&D. That requires looking into the existence of second-order and third-order effects, i.e. the effects on innovation behavior and on an economic performance measure like

productivity or profitability. Another kind of secondary effect that should be included is an increased producer surplus accompanying an expanded R&D capital stock. A proper analysis of benefits requires incorporating R&D spillovers, which can be positive (knowledge externalities or rent) or negative (market stealing or obsolescence).

The main components of costs are:

1. foregone tax revenues, assessed taking into account the opportunity cost of public funds;
2. compliance costs of R&D performing firms applying for R&D tax incentives (e. g. hiring consultants, accountants, financial experts);
3. tax administration costs of governmental bodies administering the R&D programme (e.g. hiring auditors, tax officers).

The idea of the analysis is not to estimate all these various elements but to do a sensitivity analysis by simulating the benefit-cost ratio using ranges of reasonable estimates of R&D to see what patterns of estimates of the various components that matter would produce positive net results. The limits of the approach are thus mainly due to very imprecise estimations of these various components.

While econometric techniques are well suited to capture effects that may be quantified in a sensible way, they are not equally suited to identify behavioural additionality, i.e. changes in the way firms understand R&D and how R&D decisions are made. Here, surveys are more relevant method.

After the assessment of R&D tax effectiveness government should make a decision if tax incentive scheme should be continued, modified or abandoned. Thus it is necessary to take into account a time gap between the introduction of tax incentive and rising different type of effects (particularly, second- and third-order effects). Frequent and substantial policy changes are likely to strongly reduce the effectiveness of policies - regardless of their design (WESTMORE, 2013).

## 5. CONCLUSION

When introducing tax incentives governments should clearly identify the aims and possible results of such policy. The policy effectiveness will depend on the design of tax incentives, administrative mechanism, timely and reliable assessment of the effects that will lead to appropriate conclusions and further improvements. The accumulated international experience should be considered.

By combining different R&D tax incentives schemes, countries may achieve several policy objectives such as growth of R&D expenditures, providing support to small and medium-sized enterprises; stimulating cooperation between industry and public research institutions and universities; and encouraging patenting activity. This will provide diversity of available tax incentives and ensure tax competitiveness of the country. When introducing or modifying tax incentives the preference should be given to volume-based tax incentives and carry-over provisions. The former will be easier to administer for both firms and tax authorities, while the possibility to carry over provisions will provide firms with more flexibility in their investment decisions, allowing them to invest in high risk R&D activity with high innovative potential. Countries should also take into account that the lower the corporate tax rate in the country the higher the tax support should be provided in the form of tax allowances, in order to raise their significance (due to less size of tax savings).

The evaluation method of the effectiveness of tax incentives will depend on the country context with its specific economic structure, social values, as well as accumulated evaluation expertise and the data that can be collected. The survey is the most common and available way while econometric techniques represent a more complicated but objective way to estimate the extent of additionality.

## REFERENCES

- [1] OECD (2015a): OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015: R&D Tax Incentives, OECD Publishing, Paris.
- [2] DELOITTE (2015): 2015 Global Survey of R&D Tax Incentives, Deloitte Publishing, United Kingdom.

- [3] OECD (2015b): R&D Tax Incentives Database, [www.oecd.org/sti/rd-tax-stats.htm](http://www.oecd.org/sti/rd-tax-stats.htm), December 2015.
- [4] OECD (2015c): Compendium of R&D tax incentives schemes: OECD countries and selected economies, 2015.
- [5] J. Lester–J. Warda (2014): *An International Comparison of Tax Assistance for Research and Development: Estimates and Policy Implications*, Working Paper.
- [6] European commission (2014): *A study on R&D tax incentives*. Final report, Working papers №52-2014, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2014.
- [7] J. CLARK–E. ARNOLD (2005): *Evaluation of Fiscal R&D Incentives*. Report to CREST OMC Panel, Technopolis, September 2005, 5.
- [8] P. MOHNEN–B. LOKSHIN (2008): *What does it take for an R&D tax incentive policy to be effective?* Presentation to the Expert Group Seminar on Evaluating RD Tax Incentives, European Commission, Brussels, October 6.
- [9] General Accounting Office (GAO 1989): *The research tax credit has stimulated some additional research spending*. U.S.A., Tax Policy and Administration report.
- [10] B. HALL (1993): Tax policy during the eighties: success or failure? *Tax Policy and the Economy* 7, 1–36.
- [11] J. MAIRESSE–B. MULKAY (2004): *Une évaluation du crédit d'impôt recherche en France (1980–1997)*. *Revue d'économie politique* N° 6 (nov–dec 2004), 747–778.
- [12] J. MAIRESSE–B. MULKAY (2008): The effect R&D tax credit in France (1980–2003). Transparencies presented to the 'Knowledge for Growth Conference', Toulouse, July.
- [13] B. LOKSHIN–P. MOHNEN (2007): *Measuring the Effectiveness of R&D tax credits in the Netherlands*. University of Maastricht, UNU-MERIT WP.
- [14] B. LOKSHIN–P. MOHNEN (2009): *What does it take for an R&D tax incentive policy to be effective*. Universitat de Barcelona, Spain.
- [15] B. WESTMORE (2013): *R&D, Patenting and Growth: The Role of Public Policy*. OECD Economics Department Working Papers, 1047.



**ISBN 978-615-80543-2-4**

Megjelent a Miskolci Egyetemi Kiadó gondozásában  
A kiadó felelős vezetője: Szendi Attila  
Szöveggondozás, tördelés, tipográfia: Gramantik Csilla  
Szakmai szerkesztő: Bozsik Sándor