

# PÉNZÜGY-SZÁMVITEL FÜZETEK 2024

# **PÉNZÜGY-SZÁMVITEL FÜZETEK IX. 2024**

**A Pénzügyi és Számviteli Intézet 2024. november 20-i  
Szakmai Napjának kiadványa**

# **FINANCE & ACCOUNTING BOOKLETS IX. 2024**

**The professional day's publications of Finance and  
Accounting Institute held in 20th of November, 2024**

**ISBN 978-963-358-359-3**



**Miskolci Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet  
2024**

## ***TARTALOMJEGYZÉK – TABLE OF CONTENT***

BOZSIK SÁNDOR: CASH-FLOW ANALYSIS OF HUNGARIAN AGRICULTURAL COMPANIES BETWEEN 2022 AND 2023	5
BOZSIK SÁNDOR: THE EFFECT OF 2022 DRAUGHT TO THE PROFITABILITY OF HUNGARIAN AGRICULTURAL COMPANIES	21
SÜVEGES GÁBOR – TÖRÖK ZSUZSANNA: CHARACTERISTICS AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES OF FINANCIAL LITERACY IN BABBY BOOMERS AND GENERATION X	3435
SZEMÁN JUDIT: RELATIONSHIP BETWEEN CAPITAL STRUCTURE AND PROFITABILITY OF COMPANIES	43
MAGYAR NYELVŰ CIKKEK	51
FÜREDI-FÜLÖP JUDIT: AZ ÁLTALÁNOS CÉLÚ PÉNZÜGYI KIMUTATÁSOK PREZENTÁLÁSA ÉS KÖZZÉTÉTELE AZ IFRS 18 ALAPJÁN	522
KÁNTOR BÉLA: KÖNYVELŐI KULTÚRA VÁLTOZÁSA NAPJAINKBAN	622
KÁNTOR BÉLA: SZÁMVITELI SZOLGÁLTATÁS – MÚLT, JELEN, JÖVŐ	699
LUKÁCS ESZTER: KÍNAI ELEKTROMOS AUTÓGYÁRTÓK „RETURN ON” MUTATÓI 2022 ÉS 2024 KÖZÖTT	799
MENYHÉRT JÓZSEF: MAKE OR BUY SOURCING DÖNTÉSEK PÉNZÜGYI TÁMOGATÁSA	922
MURÁNYI KLAUDIA: JÓ GYAKORLATOK BEMUTATÁSA A BELSŐ VÉDELMI VONALAK AJÁNLÁSÁN KERESZTÜL	988

PÁL TIBOR: A MAGYAR KÖNYVVIZSGÁLÓI KAMARA DÍJBEVÉTELEINEK  
ÉRTÉKELÉSE 1122

VÁRKONYI DÓRA MÁRIA: GREENWASHING: VALÓSÁG VAGY SZÉPÍTÉS? 12020

VÁRKONYINÉ JUHÁSZ MÁRIA: TÁRSASÁGOK MEGSZŪNÉSÉRE VONATKOZÓ  
SZABÁLYOK VÁLTOZÁSAI 1277

ZSOMBORI ZSOLT: INFLÁCIÓKÖVETŐ INDIREKT ADÓZÁS 1333

# CASH-FLOW ANALYSIS OF HUNGARIAN AGRICULTURAL COMPANIES BETWEEN 2022 AND 2023

**Bozsik Sándor**

associate professor, University of Miskolc, 3515 Miskolc-University City,  
Institute of Finance and Accounting, (46)565-111/1091, [sandor.bozsik@uni-  
miskolc.hu](mailto:sandor.bozsik@uni-miskolc.hu)

## ***Summary***

*The article primarily examines how the Hungarian agricultural companies adapt financially to the extraordinary draught in year 2022. A panel database was used whose agricultural companies represents 30% of the agricultural value-added. This paper analysis the consolidated cash-flow statement of these companies by NACE code in 4 digits depth. The main findings are the following: Generally, the investment activity remained strong, and the working capital also increased, which were financed mainly from loans. However, the cash flow generating capacity (free cash flow) remained weak. The agricultural sector has not responded financially to the 2022 drought. There is no mid-year correction, indicating a poor level of controlling (overall).*

## **1. INTRODUCTION**

The cash flow analysis is generally used to test the economic organisation's ability to respond the emerging challenges and to determine the proper life stage of the analysed company. In 2022, Hungary was hit by a great drought, as a result of which the country's agricultural production decreased significantly. In 2023, however, there were no significant adverse events limiting agricultural production, apart from the great spring frost, which primarily adversely affected apricot production. (Mélypataki et al, 2024)

This article examines and compares the cash flow of agricultural companies in 2022 and 2023 in 4 digit NACE code depth (NACE, 2024) in 2022 and 2023, and how exposed Hungarian agriculture is to weather changes.

For the analysis, a database was used which contains (also) the financial statements of agricultural enterprises, mainly in order to present in more detail the impact on certain subsectors of agriculture. (Szemán-Pleszkó, 2021)

There is a significant literature on the analysis of Hungarian agricultural enterprises. (Kovács-Udovecz, 2003) (Sipiczki et al, 2017) (Kapronczai, 2016) This article also joins this literature.

The first part of the article presents the brief theoretical background of cash flow analysis, then the used database is introduced. Then the aggregate cash-flow of the subsectors were analysed, and the paper finishes with the conclusions.

## 2. THEORETICAL BACKGROUND OF CASH-FLOW ANALYSIS

For the types of management cash flow statements, we have already mentioned that the indirect cash flow statement can be used primarily to analyse the growth potential of a company. Below you see some examples of how to apply them. (Süveges, 2023)

There is a very detailed segmentation of the stages of the corporate life curve, which according to Adizes' model is as follows.

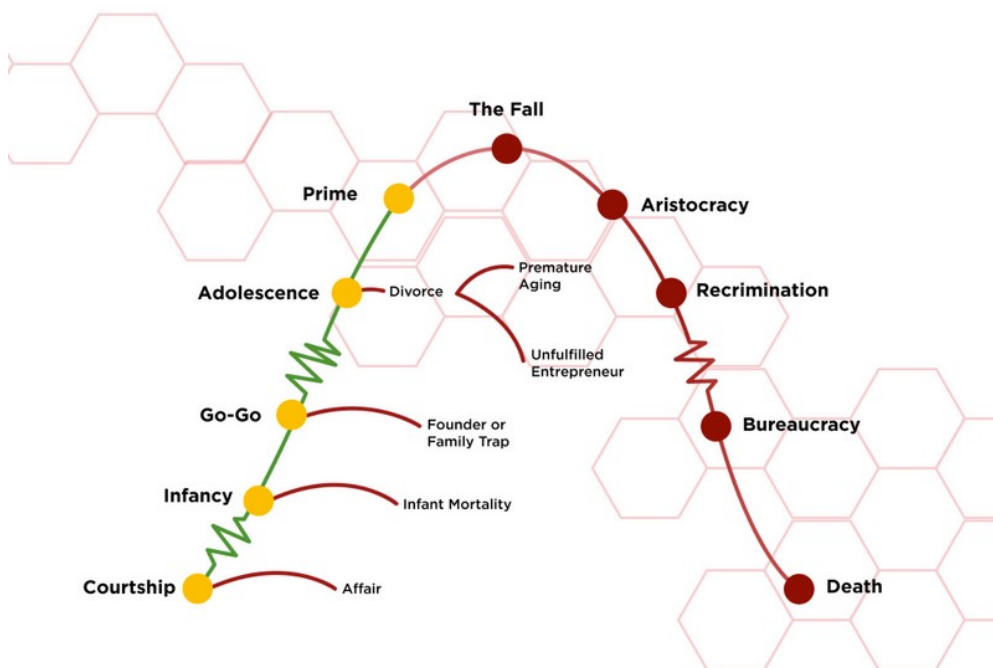


Figure 2 - Stages of the corporate life curve  
Source: Adize, 2004

Time is on the horizontal axis of the life cycle curve, the definition of the vertical axis is more subjective, as in the model it does not show the balance

sheet total or turnover of the enterprise, but its vitality. The vitality of the enterprise gradually increases from its foundation (from infancy to prime age), after which it settles down and works stably. After a while, however, the operation rusts, automatisms develop that do not allow adaptation to the conditions of the changing economic environment, so the vitality of the enterprise continuously falls until its death.

According to the model, however, not all businesses complete their entire career, but may face challenges even in the upward phase, which result in the dissolution of the business. These alternate branches are indicated by dashed lines in the figure.

This life curve analogy is lame in that while aging is an irreversible process in humans, companies can be renewed thanks to more dynamic management or the development of a new product/production process, so even a declining process can be reversed.

The stages of the Adizes' model are explained as follows:

1. In the courtship phase, the idea of founding a business takes place, what product or service the company will offer to which consumer segment is determined, what the entrepreneur sees as its competitive advantage, and the circle of suppliers, employees and managers is formed.
2. Infancy is the most dynamic period for small and medium-sized enterprises according to the Adizes' model. This is an era of gradual development, as the enterprise gains more and more experience based on the impulses it receives. Through continuous growth, it is able to conclude more and more favourable deals with suppliers and the market is constantly expanding. Corporate internal processes also become smoother.
3. In go-go, as children make companions and friends, team spirit grows in the company, and success increases employee motivation and the company makes additional efforts to ensure further growth. During this period, financing growth also becomes easier, the company can no longer rely only on venture capital and the entrepreneur's own assets, but also resort to loans.
4. Adolescence is still characterized by growth, but the rate of development slows down. Efforts are no longer only focused on continuing volume growth, but also on streamlining processes and reducing costs. The company's funding costs will also decrease, and in addition to borrowing, it will also be possible to issue shares on the stock exchange.

5. At a prime age, ERP systems already work reliably, but the flexibility of the company is still satisfactory. During this period, increasing corporate profitability is the main goal, not growth.
6. The fall age is the pinnacle of life's journey. The company is ready to meet everyday challenges, but its creativity is declining, and it is less able to introduce and create new things, preferring to try to find solutions to ever bigger challenges by clinging to existing systems.
7. Aristocracy and recrimination suggests that the number of corporate failures is increasing. The company senses the growing problems and tries to overcome this by reorganizing internal processes and various risky actions (product change, takeover and acquisition). However, these actions are less successful in relation to adolescence and mature age.
8. Bureaucracy is built on the unsuccessful dynamism of closing doors. The company is characterized by avoiding risk-taking, rigidity of processes and strong conservatism.
9. In an era of depth, even the survival of the company becomes questionable. The company is trapped in debt, its revenue falls, and talented employees leave the company.

Below we will use a simplified Adizes' model from the point of view of cash flow analysis. Instead of hard-to-define vitality, we will characterize growth potential by changes in revenue.

In my cash-flow analysis a relatively simplified Adizes' model was used.

1. In infancy and go-go phase (startup), the company's EBITDA low, the required investments are primarily financed from capital increase and contribution in kind. Typically, a start-up company is unprofitable. This is due to the fact that the enterprise is still in the learning phase, and the volume of sales is also small, so the unit costs are high. The company, on the other hand, is growing, so is virtually all of its assets. Investment cash flow is strongly negative. The company uses up its initial cash capital, from which it finances the growth of its assets.
2. In the growth phase (adolescence and prime), the company's operating profit is constantly increasing, and EBITDA is also increasing. Due to the increasing volume of activities, the cash flow of working capital is negative, and the cash flow of investment activities is also negative, the volume of investments significantly exceeds amortization, even by an order of magnitude. The company has a continuous need for financing, which is financed by borrowing and capital increases. The dividend payment is negligible because the company needs all the funds to



finance growth. Asset growth remains rapid, but the company is now profitable. Operating cash flow is already significantly positive, but this is not enough to finance investments. The company finances its lack of free cash flow primarily by borrowing. Short-term borrowing finances working capital, while long-term borrowing finances investments. The volume of investments is significantly more than the amortization of the company.

3. The maturity phase (fall, aristocracy, recrimination) is also characterized by relatively high EBITDA, but the EBITDA growth process is slowing down. The absolute value of cash flows from investment activities is roughly equal to amortization. Working capital cash flow is close to zero. From the high EBITDA, the company pays dividends and repays its loans. Like a growing company, the company is profitable, EBITDA is also high. Hungarian EBITDA, on the other hand, is not reduced by working capital cash flow, as asset growth stops. Free cash flow is also positive compared to a growing company, as the investment is roughly equal to amortization. The company pays dividends on its positive free cash flow and moderately reduces its long-term loans.
4. A slowly declining company (bureaucracy) is usually loss-making, but its loss is not yet significant and less than amortization. Thus, the company's EBITDA is still positive. If the company responds correctly to the loss, it seeks to reduce its inventories and receivables, so the cash flow of working capital is also positive. The company is also holding back the stock of investments, limiting itself to replacing the necessary assets. The company uses the released funds to reduce loans and receivables. The company is unprofitable, but unlike a start-up company, the volume of investments is less than amortization. Working capital cash flow is also positive, driven partly by a decrease in inventories and half by accounts receivable. Due to the expected losses, the company also makes a provision. The company's supply stock is also declining as a result of subdued activity. EBITDA is still positive thanks to amortization, and from the positive operating cash flow, the company is still able to invest and even repay its loans. The company also uses its excess funds to repay loans.
5. The rapidly declining company (death) contribution is less than amortization, so its EBITDA is also negative. The negative EBITDA is basically financed by the sale of its fixed assets, trying to maintain its loan portfolio or, if possible, expand it at the cost of increasing interest

costs. The company is no longer able to further reduce its stock and receivables, the only source of survival is the consumption of assets. The company is extremely unprofitable. Such a company is abandoned by marketable labour, so the efficiency of internal processes decreases. The company produces for stock, which is reflected in the growing stock despite its loss. The company's weakening competitive position is also noticed by its customers, and they only buy from it on longer payment terms. Operating cash flow is negative (the company makes a living by not working on Sundays), so it finances the loss by selling assets. It can only repay its long-term loans by borrowing short-term loans, even at high interest rates. The funds of the company disappear completely. The company will be liquidated shortly.

### **3. INTRODUCING THE PANEL DATABASE**

After presenting the macro data, let's look at how the 2022 drought affected the results of agricultural businesses based on data from a panel database. This database comes from Crefoport (Crefoport, 2024), from which I collected companies whose TEÁOR code starts with 01 and had valid financial statements for the years 2022 and 2023.

According to the data provided by the HCSO, the number of agricultural, fishing and forestry enterprises was 460,742 in 2022 and 449,686 in 2023. The database contains data on 6,003 agricultural enterprises, but in terms of value added, the companies in Crefoport's database generate roughly 30% of the total agricultural value added. (Várkonyiné et al, 2023)

Table 4: Value added of panel data relative to value added by agricultural firms

Added value (HUF bn)	2022	2023
Entire sector	2 073	2 099
Panel	593	614
Share	29%	29%

*Source: Crefoport, HCSO*

I defined the value added of the companies in the panel as the difference between sales revenue and material expenses. (Cantor, 2023)

Table 5: Number of enterprises belonging to each group in the database

TEÁOR	Appellation	Number of companies
0111.	Cultivation of cereals (except rice), leguminous crops, oilseeds	2 620
0113.	Growing of vegetables, melons, roots and tubers	269
0119.	Cultivation of other non-perennial crops	105
0121.	Viticulture	187
0124.	Apple fruit and stone fruit production	187
0125.	Growing of other fruits and nuts	67
0128.	Cultivation of spices, aromatics, narcotics, herbs	36
0129.	Cultivation of other perennial crops	31
0130.	Cultivation of plant reproductive material	85
0141.	Breeding dairy cattle	141
0142.	Breeding of other cattle	169
0143.	Breeding of horses and equidae	62
0145.	Breeding sheep, goats	49
0146.	Pig breeding	205
0147.	Poultry farming	346
0149.	Rearing of other animals	92
0150.	Mixed farming	172
0161.	Crop production services	922
0162.	Livestock services	130
0163.	Post-harvest service	54
0170.	Game management, wildlife management services	52
	<b>Altogether</b>	<b>6 003</b>

*Source: Crefoport, own work*

It can be seen that cereal growing companies are the most populous group in the database, followed by crop production services, which are also mainly related to cereal production. The weight of animal husbandry is much less.

Table 6: Territorial distribution of enterprises

Region	Number of companies
Budapest	242
Southern Great Plain	1 237
South Transdanubia	950
Northern Great Plain	1 146
Northern Hungary	561
Central Transdanubia	691
Western Transdanubia	742
Pest	434
<b>Altogether</b>	<b>6 003</b>

*Source: Crefoport, own work*

However, the spatial distribution of the database is fairly even. The Southern Great Plain and the Northern Great Plain can be said to be overrepresented, but it is also the centre of cereal production, so the predominance is understandable.

The following variables were used in the cash flow analysis (in brackets the Hungarian names):

1. EBITDA – this is the sum of operating profit (Üzemi eredmény) and depreciation (Értékcsökkenési leírás)
2. Change in stock (Készletek) – Opening balance of stock – Closing balance of stock
3. Change in A/R (Követelések áruszállításból és szolgáltatásnyújtásból) – Opening balance of A/R – Closing balance of A/R
4. Change in non-borrowings (Kötelezettségek – kamatozó kötelezettségek + Passzív időbeli elhatárolás + Céltartalék) – Closing balance of non-borrowings – Opening balance of non-borrowings
5. Operating cash flow – Sum of the above items + change in other current assets excluding cash.
6. Free cash flow – Operating cash flow ± Financial profit – Tax paid
7. Investments – Opening balance of non-current assets (Befektetett eszközök) – Closing balance of non-current assets – Depreciation

8. Change in short-term borrowings (Rövid lejáratú hitel, kölcsön, értékpapír) – Closing balance of short-term borrowings – Opening balance of short-term borrowings
9. Change in long-term borrowings (Hátrasorolt kötelezettség, Hosszú lejáratú hitel, kölcsön, értékpapír) – Closing balance of long-term borrowings – Opening balance of long-term borrowings
10. Financing cash flow – Sum of the items 8 and 9 and capital increase (Closing balance of equity (Saját tőke) – Opening balance of equity – Net income)

#### 4. RESULTS

Let's look at the 2022 aggregate cash flow of the agricultural companies (Appendix 1.) The last row of the table contains data of the total agricultural sector. Generally, the investment activity remained strong compared to the free-cash flow, and the working capital also increased. The capital needs is mostly financed from short-term loans and partly from long-term loans. This means a very aggressive investment strategy, which cannot be categorised into any cash-flow model, because the investment activities were very similar to the growing companies, but the income generation is very low. The cash flow generating capacity (free cash flow) remained weak. The answer could be that the agricultural sector has not responded financially to the 2022 drought, which shows a low adaptation potential generally. There is no mid-year correction, which indicates a poor level of controlling (overall).

If we see the subsectors, the following statements can be made:

Companies of grain production invested boldly, typically from short-term loans, while their working capital also increased significantly. Their investment were twice than their free cash flow. The free cash flow is only one third of free cash flow, not because of taxation and interest payment, but the huge investment in stock and accounting receivable.

The vegetable and melon production sectors worked very similarly then the grain production. The companies in this sector accumulate huge stock so the free cash flow is the half of the EBITDA. The sector' investments are three times higher than the free cash flow, but here the source of investment was long-term loan rather than short-term one.

The fruit production sector had a very low EBITDA and the free-cash flow is negative except of the apply-type fruits. Their investment was huge compared to their cash generation capacity, since the investments were financed mostly from long term loan, and in case of grape production from capital increase.

The cash-flow management of animal husbandry sectors were more balanced. Their free-cash flow financed about two-third of their invesment needs, except

of the pig husbandry, however here the investments were financed mostly from capital increase.

The agricultural service sectors were very cautious in management. Since the crop production service had negative free cash flow, its investment were very moderate.

## **5. CONCLUSIONS**

In general, the contribution of agriculture to Hungary's GDP is gradually decreasing, as it is a very risky and low-profitability sector (on average).

From the analysis of the sample, the following conclusions can be made:

1. The plant production sectors can be characterised by their strong investment activity, while working capital is also increasing, financing mainly from loans. They have poor cash-generating capacity compared to investment activity. They do not react the challenges of the draught, which indicates poor adaptation ability.
2. The animal husbandry has also significant investment, but this is mostly financed from their free cash-flow except of the pig husbandry where the main source was capital increase.
3. The service sector was very cautious, do not make any large investment compared its free cash flow.

## Appendix 1.

Table 1 - Elements of 2022 free cash flow of agricultural sectors in the panel data

NACE code	EBITDA	Change in stock	Change in A/R	Change in non-borrowings	Operating cash flow	Free cash flow
Grain production	183 260 656	-81 762 908	-41 569 353	22 025 712	71 378 872	69 525 492
Vegetable, melon production	8 575 476	-3 045 819	-1 650 444	1 764 089	5 495 695	4 839 513
Other, non-perennial plant	1 263 053	-354 486	23 193	4 314	922 461	854 260
Grape production	2 307 740	-920 618	-1 149 543	365 244	22 974	-204 371
Apple-type and stone fruit	2 250 076	-920 967	-1 142 826	567 348	628 452	254 139
Other fruit	598 592	-232 081	-258 373	27 069	-20 046	-74 133
Herbal and flower	343 876	-146 245	-41 422	-48 987	-105 431	-135 335
Perennial plant	238 575	-74 128	-6 342	-13 615	142 606	165 116
Plant propagation	2 378 432	-306 346	-671 481	449 794	1 202 831	1 100 357
Cattle for dairy product	42 200 541	-14 648 501	-15 939 065	14 873 993	23 629 525	22 500 954
Cattle for meat	13 042 881	-5 141 579	5 429 639	-4 435 191	9 429 465	9 498 943
Horse and horse-like	374 595	-304 592	-56 697	59 715	3 279	-26 296
Goat and sheep	471 301	-42 137	-854 174	571 690	134 873	187 019
Pig	16 826 157	-12 055 729	-5 749 668	8 669 173	7 520 887	6 608 540
Poultry	29 834 026	-7 558 689	-9 606 490	13 433 023	20 692 975	18 984 236
Other animal	1 217 133	-161 144	29 523	-56 914	1 115 885	994 581
Mixed farming	24 329 977	-14 120 139	-6 672 117	4 049 165	5 358 260	5 170 287
Plant production service	18 672 347	-6 023 048	-24 545 322	11 481 322	-2 361 335	-1 683 375
Herding service	2 164 322	-396 834	-898 892	1 348 101	2 140 249	2 014 383
Harvesting service	1 055 944	-607 809	404 819	-6 907	819 831	739 141

<b>Total</b>	<b>353 120 187</b>	<b>-148 822 639</b>	<b>-105 217 008</b>	<b>75 835 086</b>	<b>149 500 139</b>	<b>142 523 311</b>
--------------	--------------------	-------------------------	---------------------	-------------------	--------------------	--------------------



Table 2 - Free cash flow, investments and elements of financing cash flow of agricultural sectors in the panel data

NACE code	Investments	Short-term borrowings	Long-term borrowings	Financing cash flow
Grain production	-135 590 647	47 736 811	13 267 317	54 550 724
Vegetable, melon production	-12 587 744	2 887 891	5 267 004	9 442 994
Other, non-perennial plant	-1 107 535	26 922	167 538	162 404
Grape production	-2 939 402	723 566	-96 561	2 898 681
Apple-type and stone fruit	-5 293 776	1 572 247	3 624 118	5 002 526
Other fruit	-489 826	449 632	-59 908	513 738
Herbal and flower	-296 868	122 086	88 699	220 197
Perennial plant	-477 849	-82 382	28 316	263 271
Plant propagation	-2 104 296	406 025	114 597	276 342
Cattle for dairy product	-35 273 768	7 678 367	7 661 824	18 229 206
Cattle for meat	-7 014 004	2 770 948	-4 373 108	-1 179 203
Horse and horse-like	-981 337	593 532	172 004	1 094 959
Goat and sheep	-524 568	213 615	-27 620	207 520
Pig	-32 621 380	7 173 214	7 939 956	23 168 989
Poultry	-56 437 337	20 795 395	10 589 601	40 251 498
Other animal	-15 028 957	5 528 843	-292 819	7 130 248
Mixed farming	-20 150 302	8 571 866	3 728 433	7 358 172
Plant production service	-2 770 549	1 078 817	1 206 708	1 533 788
Herding service	-323 600	-105 216	25 344	-80 248
Harvesting service	-561 471	-65 029	-43 111	-71 735
<b>Total</b>	<b>-335 745 643</b>	<b>108 955 224</b>	<b>48 935 105</b>	<b>171 934 939</b>

## REFERENCES

Crefoport (2024): Céges adatbázis 2021-2023 <https://www.crefoport.hu/>

Kántor, B. (2023): *Accounting software and artificial intelligence* In: S., Andrea Gubik (ed.) *The contribution of economic sciences to addressing global challenges : Volume of studies of the MAB Committee for Economic Sciences Miskolc, Hungary : University of Miskolc, Faculty of Economics* 115 p. pp. 63-75. , 13 p.

Kapronczai, I. (2016): *The situation of the Hungarian agricultural economy today – risks and opportunities* *AgEcon* Vol 18. (5): pp. 369-426

Kovács G. – Udovecz G. (2003): *Profitability of agricultural enterprises in the European Union and Hungary* *AgEcon* Vol 5. (1): pp. 1-16

Mélypataki, G. - Musinszki, Z. -Hodiné, Hernádi B. - Bereck, Á. (2024): *Harnessing regulation for circular economy advancement: Identifying breakthrough areas in the European Union and Hungary* *Agricultural and Environmental Law* Vol. 19 : 36 pp. 33-50. , 18 p.

Sipiczki Z. – Bareith T. – Varga J. (2017): *Development of the profitability of individual farms of the Hungarian agricultural sector between 2013 and 2015* *Statistical Review* Vol. 97 (1), pp. 72-89

Süveges, G. (2023): *The need and possibilities of analysing the financial situation* In: Bozsik, Sándor; Füredi-Fülöp, Judith; Süveges, Béla Gabor; Seman, Judith; Mrs. Várkonyi, Mária Juhász *CASH FLOW* Budapest, Hungary : Saldo Financial Advisory and Information Technology Ltd. 139 p. pp. 119-125. , 7 p.

Szemán, J. - Pleszkó, R. (2021): *Capital structure issues in Hungarian companies between 2015-2018* *North Hungarian Strategy Booklets* Vol. 18 : Special issue pp. 116-125. , 10 p. (2021)

Várkonyiné, Juhász M. - Füredi-Fülöp, J. (2023): *Revenue accounting in Hungarian national and international accounting regulations* *Acta Academiae Beregsasiensis-Economics* Vol. 3 pp. 328-337. , 10 p. (2023)

Adizes I., (2004): *Managing corporate lifecycles: how to get to and stay at the top* Adizes Institute Publishing ISBN 0-937120-0-05

# THE EFFECT OF 2022 DRAUGHT TO THE PROFITABILITY OF HUNGARIAN AGRICULTURAL COMPANIES

**Bozsik Sándor**

associate professor, University of Miskolc, 3515 Miskolc-University City,  
Institute of Finance and Accounting, (46)565-111/1091, [sandor.bozsik@uni-miskolc.hu](mailto:sandor.bozsik@uni-miskolc.hu)

## ***Summary***

*The article primarily examines how the profitability of Hungarian agricultural companies developed in 2022 and 2023, and how exposed Hungarian agriculture is to weather changes. In the study, two databases were used. Eurostat's agricultural database for international comparison and a database of financial statements of agricultural firms to assess the performance of each subsector. The conclusions of the article are as follows: The contribution of agriculture to Hungary's GDP is gradually decreasing, as it is a very risky and low-profitability sector (on average). Nothing in the company database is reflected in the large increase in production value reported to Eurostat. State aid does not outweigh the risk of farming. The sector seems to be lagging behind in wage competition.*

## **1. INTRODUCTION**

In 2022, Hungary was hit by a great drought, as a result of which the country's agricultural production decreased significantly. In 2023, however, there were no significant adverse events limiting agricultural production, apart from the great spring frost, which primarily adversely affected apricot production. This article primarily examines how the profitability of Hungarian agricultural companies developed (Süveges, 2023) in 2022 and 2023, and how exposed Hungarian agriculture is to weather changes. In the study, two databases were used. (Mélypataki et al, 2024)

On the one hand, I used the Eurostat database for international comparison. In 2022, the drought affected not only Hungary, but more or less the whole of Europe. On the other hand, I used a database containing (also) the financial statements of agricultural enterprises, mainly in order to present in more detail the impact on certain subsectors of agriculture. (Szemán-Pleszkó, 2021)

There is a significant literature on the analysis of Hungarian agricultural enterprises. (Kovács-Udovecz, 2003) (Sipiczki et al, 2017) (Kapronczai, 2016) This article also joins this literature.

The first part of the article presents the size of the drought in 2022, then based on Eurostat data supply, we look at the fluctuations and efficiency of Hungarian agricultural production in an international comparison. Next, I present the panel database, followed by the development of profitability indicators in 2022 and 2023.

## 2. GENERAL SITUATION OF HUNGARIAN AGRICULTURE IN 2022-23

Table 1 shows the development of the value added of Hungarian agricultural production compared to the total EU data:

Table 1: Development of agricultural value-added value in the EU and Hungary at 2010 prices

Agricultural added value	(2013-2020)	2021	2022	2023	Statistics	
					Average	Standard deviation
Total EU	0,69%	1,91%	0,78%	-2,73%	0,48%	4,16%
Hungary	2,24%	-3,3%	-29,6%	79,1%	6,18%	29,64%
Share of Hungary from the EU	1,83%	1,7%	1,2%	2,1%		
Share of agricultural production in Hungarian GDP	3,62%	3,4%	3,1%	2,7%		

Source: Eurostat, aact\_eaa07; CSO

The average growth figures for 2013-20 show that average agricultural production in Hungary is growing more than the EU average, but also that production value varies very widely over the year. This can also be observed in the 2021-23 data. While total EU production increased by 0.78% in 2022, Hungarian production fell by roughly 30%, followed by a fairytale bounce in 2023 (from €1,931.90 million to €3,460.02 m€ in 2010 prices). During the drought of 2022, the share of Hungarian agriculture in the EU's agricultural value added decreased sharply, but in 2023 this value reached a historic record. The last column of the table shows the share of agricultural production in Hungarian GDP at current prices based on Table 21.2.1.3 of the Central Statistical Office. From this, however, we can see that the share of Hungarian

agriculture in GDP is continuously decreasing, and in 2023 it is lower than in 2022. As this is current price data, it harmonises with Eurostat data (2010 prices) only if we assume that Hungarian product prices were significantly lower. Nevertheless, Eurostat's data for 2023 is very surprising.

I also illustrate the risk of Hungarian agriculture by the development of the production and product prices of its two flagship products (maize and wheat).

Table 2a: EU average and Hungarian maize price developments

Maize price	(2013-2020)	2021	2022	2023	Price change	
					22/21	23/22
EU average	16,52	21,63	30,47	21,31	41%	-30%
Hungary	14,75	20,31	29,05	19,01	43%	-35%
Difference	1,77	1,32	1,42	2,30		
EU average dispersion	2,57	2,97	3,27	4,31		

Source: Eurostat, tag00062

The average price in Europe follows the Hungarian price, but with a discount of about 1.5 €/t. This reduced price may be explained by shipping costs to European markets. The price difference has increased significantly in 2023, which may be due to the influx of Ukrainian grain. Price dispersion across the EU was also highest in 2023. If we look at the price changes in 2022 and 2023, we can justify the effect that maize prices increase during drought (as a result of reduced supply), while in normal weather they decrease. However, the intensity of price change in Hungary is higher.

Table 2b: Changes in EU and Hungarian maize production and average yield

Maize production	2013-2020)	2021	2022	2023	Quantity	
					22/21	23/22
EU average	67 017,23	73 015,22	52 970,67	62 534,22	-27%	18%
Hungary	7 804,74	6 424,63	2 765,60	6 236,06	-57%	125%
Ratio	11,6%	8,8%	5,2%	10,0%	std.dev.	
Average yield (EU)	7,47	7,90	5,99	7,46	0,77	
<b>Average yield (HU)</b>	7,32	6,09	3,39	8,12	1,72	

Source: Eurostat, tag00093

Maize production data also show that fluctuations in Hungarian production are much higher than the EU average. After Slovakia, the rate of fluctuation is the

2 highest. The fluctuation in production is also evident from the proportions of total production in Hungary and the EU. In 2022, Hungarian production accounted for only 5.2% of EU production, while in 2023 it accounted for 10%. The extent of fluctuation in the years 22/21 and 23/22 can also be seen in the change in quantitative ratios. Fluctuations in production volumes are far from being offset by opposing price changes, with maize having a price elasticity index much higher than one.

A similar production risk can be detected in the case of wheat, although here the degree of risk is less.

Table 3a: EU and Hungarian wheat price developments

Wheat price	(2013-2020)	2021	2022	2023	Price change	
					22/21	23/22
EU average	17,27	21,19	31,92	22,60	51%	-29%
Hungary	15,67	21,20	32,44	21,75	53%	-33%
Difference	1,60	-0,01	-0,52	0,85		
EU average dispersion	2,09	1,97	2,93	3,21		

Source: Eurostat, tag0059

In the case of wheat, it can be seen that the Hungarian price is much more aligned with the EU price than in the case of maize. The absolute value of the difference is also smaller, and there are times when the Hungarian price is higher. The rate of price change is also smaller, and the rate of price change in Hungary is not significantly higher than the EU average.

Table 3b: Changes in EU and Hungarian wheat production and average yield

Wheat production	(2013-2020)	2021	2022	2023	Quantity	
					22/21	23/22
EU average	138 669,95	129 884,27	126 641,86	126 230,80	-2%	0%
Hungary	5 153,94	5 127,89	4 218,47	4 455,39	-18%	6%
Ratio	3,7%	3,9%	3,3%	3,5%	std.dev.	
Average yield (EU)	5,93	5,95	5,78	5,80	0,23	
Average yield (HU)	5,14	5,94	4,48	5,65	0,44	

Source: Eurostat, apro\_cpnhl

The dispersion of Hungarian production is higher than the EU average, but here it can also be seen that the average yield is lower than the EU average.

Since the price change follows the EU price, it can be seen here that the risk of wheat production is higher, and its profitability is lower than the EU average. If we look at the effects of drought, the average yield of wheat in relation to drought is lower than in the case of maize.

Overall, it can be stated as the total production value for both flagship products that the risk of Hungarian agricultural production is higher than the EU average.

### 3. INTRODUCING THE DATABASE PRESENTATION

After presenting the macro data, let's look at how the 2022 drought affected the results of agricultural businesses based on data from a panel database. This database comes from Crefoport (Crefoport, 2024), from which I collected companies whose NACE code starts with 01 and had valid financial statements for the years 2022 and 2023 (NACE, 2024).

According to the data provided by the HCSO, the number of agricultural, fishing and forestry enterprises was 460,742 in 2022 and 449,686 in 2023. The database contains data on 6,003 agricultural enterprises, but in terms of value added, the companies in Crefoport's database generate roughly 30% of the total agricultural value added.

Table 4: Value added of panel data relative to value added by agricultural firms

Added value (HUF bn)	2022	2023
Entire sector	2 073	2 099
Panel	593	614
Share	29%	29%

*Source: Crefoport, HCSO*

I defined the value added of the companies in the panel as the difference between sales revenue and material expenses. (Cantor, 2023)

Table 5: Number of enterprises belonging to each group in the database

NACE	Appellation	Number of companies
0111.	Cultivation of cereals (except rice), leguminous crops, oilseeds	2 620
0113.	Growing of vegetables, melons, roots and tubers	269

NACE	Appellation	Number of companies
0119.	Cultivation of other non-perennial crops	105
0121.	Viticulture	187
0124.	Apple fruit and stone fruit production	187
0125.	Growing of other fruits and nuts	67
0128.	Cultivation of spices, aromatics, narcotics, herbs	36
0129.	Cultivation of other perennial crops	31
0130.	Cultivation of plant reproductive material	85
0141.	Breeding dairy cattle	141
0142.	Breeding of other cattle	169
0143.	Breeding of horses and equidae	62
0145.	Breeding sheep, goats	49
0146.	Pig breeding	205
0147.	Poultry farming	346
0149.	Rearing of other animals	92
0150.	Mixed farming	172
0161.	Crop production services	922
0162.	Livestock services	130
0163.	Post-harvest service	54
0170.	Game management, wildlife management services	52
	<b>Altogether</b>	<b>6 003</b>

*Source: Crefoport, own work*

It can be seen that cereal growing companies are the most populous group in the database, followed by crop production services, which are also mainly related to cereal production. The weight of animal husbandry is much less.

Table 6: Territorial distribution of enterprises

Region	Number of companies
Budapest	242
Southern Great Plain	1 237
South Transdanubia	950
Northern Great Plain	1 146
Northern Hungary	561
Central Transdanubia	691
Western Transdanubia	742



Region	Number of companies
Pest	434
<b>Altogether</b>	<b>6 003</b>

*Source: Crefoport, own work*

However, the spatial distribution of the database is fairly even. The Southern Great Plain and the Northern Great Plain can be said to be overrepresented, but it is also the centre of cereal production, so the predominance is understandable.

#### 4. RESULTS

The main objective of my study was how the turnover of agricultural enterprises and the main result categories developed in the period 2022 and 2023.

Table 7: Development of turnover and value added (EFT) of agricultural enterprises

NACE	Appellation	Number of companies	Turnover		Added value	
			2022	2023	2022	2023
0111.	Cultivation of cereals (except rice), leguminous crops, oilseeds	2 620	794 935 452	757 789 010	259 174 720	208 521 425
0113.	Growing of vegetables, melons, roots and tubers	269	67 605 500	79 931 351	25 432 724	32 577 741
0119.	Cultivation of other non-perennial crops	105	6 446 219	6 980 782	1 678 468	1 700 238
0121.	Viticulture	187	9 212 129	10 264 847	1 334 426	1 190 708
0124.	Apple fruit and stone fruit production	187	10 809 762	11 622 115	1 923 969	2 581 621
0125.	Growing of other fruits and nuts	67	1 898 186	1 604 441	81 980	-154 667
0128.	Cultivation of spices, aromatics, narcotics, herbs	36	2 489 953	2 738 208	574 056	696 201

NACE	Appellation	Number of companies	Turnover		Added value	
			2022	2023	2022	2023
0129.	Cultivation of other perennial crops	31	1 256 756	1 475 478	303 163	457 226
0130.	Cultivation of plant reproductive material	85	18 667 646	19 674 806	7 450 577	8 135 236
0141.	Breeding dairy cattle	141	174 722 057	170 955 875	70 029 126	52 732 472
0142.	Breeding of other cattle	169	424 222 183	566 264 101	11 444 542	13 287 876
0143.	Breeding of horses and equidae	62	1 815 205	1 853 706	54 885	-78 540
0145.	Breeding sheep, goats	49	3 964 846	3 609 623	-270 881	-565 329
0146.	Pig breeding	205	174 934 701	218 022 536	48 964 075	76 330 723
0147.	Poultry farming	346	282 392 099	335 337 584	73 529 342	132 257 318
0149.	Rearing of other animals	92	7 928 945	10 009 184	1 206 321	1 402 714
0150.	Mixed farming	172	127 465 350	129 863 743	50 521 662	43 414 657
0161.	Crop production services	922	154 030 965	145 836 621	33 074 393	32 765 313
0162.	Livestock services	130	20 694 660	26 453 764	2 454 830	3 674 419
0163.	Post-harvest service	54	5 719 838	6 356 555	1 491 376	1 493 902
0170.	Game management, wildlife management services	52	6 464 404	6 708 444	1 556 726	990 126
	<b>Altogether</b>	<b>6 003</b>	<b>2 303 645 928</b>	<b>2 518 652 659</b>	<b>593 098 152</b>	<b>613 716 078</b>

*Source: Crefoport, own work*

The table shows only sectors where there were more than 30 businesses. No significant increase in output can be seen from sales and value added developments compared to 2022. If we take into account inflation of 17 in 2023, we see a decrease in real terms compared to 2022, except for a few sectors. Value added growth exceeded 17% in the following sectors: Growing

vegetables, melons, apple and stone fruits, other perennial crops, pigs and poultry. It is a surprise to me that the added value of cereal production has fallen significantly. The added value of dairy cattle farming fell the most, probably due to depressed milk prices.

Table 8: EBITDA and other income data for agricultural industries

NACE	Appellation	EBITDA		Other revenue	
		2022	2023	2022	2023
0111.	Cultivation of cereals (except rice), leguminous crops, oilseeds	190 901 306	94 080 366	162 577 817	163 227 375
0113.	Growing of vegetables, melons, roots and tubers	9 924 817	13 283 228	5 408 970	5 752 700
0119.	Cultivation of other non-perennial crops	1 317 905	1 126 824	727 201	940 070
0121.	Viticulture	2 295 705	2 565 830	2 906 742	3 634 534
0124.	Apple fruit and stone fruit production	2 324 105	1 751 704	3 511 455	3 455 294
0125.	Growing of other fruits and nuts	734 048	509 905	1 094 950	1 169 435
0128.	Cultivation of spices, aromatics, narcotics, herbs	383 509	466 926	171 863	269 622
0129.	Cultivation of other perennial crops	241 693	358 478	161 525	180 782
0130.	Cultivation of plant reproductive material	2 848 455	3 460 001	538 291	442 550
0141.	Breeding dairy cattle	43 918 677	27 128 199	39 207 830	41 669 017
0142.	Breeding of other cattle	13 887 324	15 586 498	9 433 205	10 498 987
0143.	Breeding of horses and equidae	482 511	655 955	707 454	1 020 449
0145.	Breeding sheep, goats	539 027	487 214	1 325 436	1 731 714
0146.	Pig breeding	18 258 916	34 659 324	17 779 310	20 655 562
0147.	Poultry farming	30 591 018	34 062 369	26 156 117	23 600 153
0149.	Rearing of other animals	1 311 573	1 489 883	944 743	869 828
0150.	Mixed farming	24 413 334	13 376 860	17 750 961	22 717 873
0161.	Crop production services	20 436 804	19 112 486	8 794 259	10 720 473
0162.	Livestock services	2 196 489	3 574 397	1 828 854	2 309 644
0163.	Post-harvest service	1 110 354	619 532	376 260	205 590
0170.	Game management, wildlife management services	582 524	303 284	691 360	987 614

NACE	Appellation	EBITDA		Other revenue	
		2022	2023	2022	2023
	<b>Altogether</b>	<b>369 817 623</b>	<b>269 274 612</b>	<b>302 957 943</b>	<b>316 707 654</b>

*Source, Crefoport, own work*

EBITDA is obtained by subtracting personnel costs and other expenses and adding other income from value added. In other words, EBITDA is the sum of operating profit and amortization. I used EBITDA, not operating profit, because businesses have little control over the amount of amortization in the short term.

Other income is included because this is where enterprises record operating subsidies and compensation. (Várkonyiné-Fülöp, 2023) Other revenues increased moderately overall compared to 2022, i.e. the level of subsidies does not compensate for the risk of farming. It would have been expected that other revenue would have been significantly higher in 2022 due to adverse weather, while we would see lower values in 2023. Only the poultry sector has seen a significant decrease, but there is no explanation for drought.

It can be seen that in the case of horse, sheep and goat breeding, state subsidies accounted for among other revenues can make farming profitable.

If we look at EBITDA figures, we see an even more significant decline in profitability than in value added. This is because, generally for agricultural firms, wage inflation and minimum wage increases cause significant cost increases, and this has led to a very significant decrease in EBITDA (by 30%) due to a decrease in value added.

The EBITDA decline is particularly marked for cereal production, which was not offset by the government aid recognised as other income, as its volume remained stable.

The decline is equally dramatic for dairy cattle farming, fruit production except viticulture, mixed farming and agriculture-related services. In both cases, the decline was not compensated by an increase in other income.

Compared to 2022, poultry and pig farming, herb growing and vegetable growing can be considered successful sectors.

Table 9: Change in turnover and profit or loss categories of individual agricultural enterprises in real terms

NACE	Appellation	Turnover	Added value	EBITDA	Other revenue
0111.	Cultivation of cereals (except rice), leguminous crops, oilseeds	-10,15%	-24,2%	-53,6%	-5,4%
0113.	Growing of vegetables, melons, roots and tubers	11,43%	20,7%	26,1%	0,2%
0119.	Cultivation of other non-perennial crops	2,07%	-4,5%	-19,4%	21,8%
0121.	Viticulture	5,02%	-15,9%	5,3%	17,8%
0124.	Apple fruit and stone fruit production	1,33%	26,5%	-29,0%	-7,3%
0125.	Growing of other fruits and nuts	-20,33%	-277,8%	-34,5%	0,7%
0128.	Cultivation of spices, aromatics, narcotics, herbs	3,65%	14,3%	14,8%	47,9%
0129.	Cultivation of other perennial crops	10,65%	42,1%	39,8%	5,5%
0130.	Cultivation of plant reproductive material	-0,66%	2,9%	14,5%	-22,5%
0141.	Breeding dairy cattle	-7,78%	-29,0%	-41,8%	0,2%
0142.	Breeding of other cattle	25,81%	9,4%	5,8%	4,9%
0143.	Breeding of horses and equidae	-3,75%	-234,9%	28,1%	35,9%
0145.	Breeding sheep, goats	-14,19%	96,7%	-14,8%	23,1%
0146.	Pig breeding	17,47%	46,9%	78,9%	9,5%
0147.	Poultry farming	11,92%	69,5%	4,9%	-15,0%
0149.	Rearing of other animals	18,98%	9,6%	7,1%	-13,2%
0150.	Mixed farming	-3,98%	-19,0%	-48,4%	20,6%
0161.	Crop production services	-10,76%	-6,6%	-11,9%	14,9%
0162.	Livestock services	20,48%	41,1%	53,4%	19,0%
0163.	Post-harvest service	4,74%	-5,6%	-47,4%	-48,5%
0170.	Game management, wildlife management services	-2,19%	-40,1%	-50,9%	34,6%
	Altogether	3,05%	-2,5%	-31,4%	-1,5%
Total	Crop production	-8,0%	-19,2%	-47,4%	-4,8%
	Animal husbandry	-1,9%	-13,7%	-25,5%	0,4%
	Agricultural services	14,4%	-11,6%	-20,0%	1,1%

Source: Crefoport, own work

Table 9 provides a numerical summary of the above analysis. I got the change data by dividing the 2023 values by the 2022 values, and then another 1,061. Productive inflation was 6.1% for agricultural products. In general, a moderate decline in real sales is accompanied by higher value added and an even greater decline in EBITDA.

The phenomenon may be explained by the fact that some of the stock produced in 2022 was sold in 2023, which may have had high unit costs due to the drought, so the impact of the drought may have affected farming in 2023.

## 5. CONCLUSIONS

In general, the contribution of agriculture to Hungary's GDP is gradually decreasing, as it is a very risky and low-profitability sector (on average).

From the analysis of the sample, the following conclusions can be made:

1. Nothing is visible from the big bounce in 2023 reported to Eurostat.
2. The sector seems to be lagging behind in wage competition.
3. Nothing shows any of Eurostat's 79.1% increase in value added in the sample
4. In general, we see a deterioration in the profitability of both crop and animal husbandry
5. State aid does not outweigh the risk of farming.
6. EBITDA deteriorated more strongly than value added, indicating the strength of wage competition.
7. Aid intensity increased

## REFERENCES

Crefoport (2024): Céges adatbázis 2021-2023 <https://www.crefoport.hu/>

Kántor, B. (2023): *Accounting software and artificial intelligence* In: S., Andrea Gubik (ed.) *The contribution of economic sciences to addressing global challenges: Volume of studies of the MAB Committee for Economic Sciences Miskolc, Hungary: University of Miskolc, Faculty of Economics* 115 p. pp. 63-75. , 13 p.

Kapronczai, I. (2016): The situation of the Hungarian agricultural economy today – risks and opportunities *AgEcon* Vol 18. (5): pp. 369-426

Kovács G. – Udovecz G. (2003): Profitability of agricultural enterprises in the European Union and Hungary *AgEcon* Vol 5. (1): pp. 1-16

Mélypataki, G. - Musinszki, Z. -Hodiné, Hernádi B. - Bereck, Á. (2024): *Harnessing regulation for circular economy advancement: Identifying*

breakthrough areas in the European Union and Hungary *Agricultural and Environmental Law* Vol. 19 : 36 pp. 33-50. , 18 p.

Sipiczki Z. – Bareith T. – Varga J. (2017): Development of the profitability of individual farms of the Hungarian agricultural sector between 2013 and 2015 *Statistical Review* Vol. 97 (1), pp. 72-89

Süveges, G. (2023): *The need and possibilities of analysing the financial situation* In: Bozsik, Sándor; Füredi-Fülöp, Judith; Süveges, Béla Gabor; Seman, Judith; Mrs. Várkonyi, Mária Juhász CASH FLOW Budapest, Hungary : Saldo Financial Advisory and Information Technology Ltd. 139 p. pp. 119-125. , 7 p.

Szemán, J. - Pleszkó, R. (2021): Capital structure issues in Hungarian companies between 2015-2018 North Hungarian Strategy Booklets Vol. 18 : Special issue pp. 116-125. , 10 p. (2021)

Várkonyiné, Juhász M. - Füredi-Fülöp, J. (2023): Revenue accounting in Hungarian national and international accounting regulations *Acta Academiae Beregsasiensis-Economics* Vol. 3 pp. 328-337. , 10 p. (2023)

I downloaded the data from the EUROSTAT and HCSO tables during September 2024.

KSH, (2024): Production of gross domestic product (GDP) at current prices by industry of the national economy, quarterly [million HUF] [www.ksh.hu](http://www.ksh.hu)

EUROSTAT (2024): Selling prices of maize [tag00062] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

EUROSTAT (2024): Selling prices of soft wheat [tag00059] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

EUROSTAT (2024): Grain maize and corn-cob-mix by area, production and humidity [tag00093] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

EUROSTAT (2024): Crop production in national humidity [apro\_cpnh] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

EUROSTAT (2024): Economic accounts for agriculture - values at constant prices (2010 = 100) [aact\_eaa07] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

EUROSTAT (2024): Selling prices of maize [tag00062] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

EUROSTAT (2024): Selling prices of maize [tag00062] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

EUROSTAT (2024): Selling prices of maize [tag00062] <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

NACE (2024): List of NACE codes [https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace\\_all.html](https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html)

# CHARACTERISTICS AND DEVELOPMENT OPPORTUNITIES OF FINANCIAL LITERACY IN BABBY BOOMERS AND GENERATION X

**Süveges Gábor<sup>1</sup>- Török Zsuzsanna<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>associate professor, University of Miskolc, Faculty of Economics, 3515 Miskolc-Egyetemváros, 46/565-111, [gabor.suveges@uni-miskolc.hu](mailto:gabor.suveges@uni-miskolc.hu)

<sup>2</sup>master instructor, University of Miskolc, Faculty of Humanities and Social Sciences,

## SUMMARY

*Financial literacy is one of the key factors that help us to navigate successfully in our modern, complex world. The aim of this paper is to illustrate the general characteristics of financial literacy in these two groups, based on literature, and to explore the opportunities for improvement. In addition to general descriptions of financial literacy, the main characteristics of attitudes towards technology and financial investment decisions will be presented. Ideas for development are grouped under three questions: what should be the focus of education; what tools should be used for education; and how different institutions and actors can play their part in education.*

## 1. INTRODUCTION

Financial literacy, defined as the ability to understand and use different financial skills effectively, is essential competency in the complex and increasingly sophisticated economic environment of today. This competency includes, for instance, the knowledge of different financial instruments and financial services, with the understanding of the associated risks, and the ability to make rational decisions based on financial knowledge.

The various studies show that, although financial literacy is important for all age cohorts and for the whole of society- including self-care (Németh-Lékó, 2020), it is still achieved at different levels in different demographic groups, with differences that are even significant in some respects.(Anastasia et al., 2019)

The aim of this study is to examine the financial awareness of two demographic groups, Baby Boomers and Generation X, and to present tools and options for their improvement based on literature. In terms of methodology, a literature review. These two generations of individuals have experienced different economic circumstances and challenges throughout their lives that have



affected different aspects of financial awareness. Therefore, improvement programmes can only be successful if they first understand the factors that have influenced current levels of financial awareness, because only then can effective improvement programmes be designed.

Within the 'World of Work' research group of the National Laboratory for Social Innovation project (RRF-2.3.1-21-2022-00013, titled "National Laboratory for Social Innovation ") our aim is to improve our knowledge of these generational differences, which can be a key determinant of attitudes to work in different social groups, and to understand how these differences can help to develop targeted financial literacy education programmes.

## **2. GENERAL OVERVIEW OF THE FINANCIAL AWARENESS AND THE GENERATIONAL COHORTS AND ECONOMIC FACTORS AFFECTING FINANCIAL AWARENESS**

There are many definitions of financial awareness. In this paper, we adopt the definition of financial literacy provided by the National Bank of Hungary: 'The level of financial knowledge and skills that enables individuals to identify the basic financial information necessary to make informed and prudent decisions, and, once acquired, to interpret and make decisions based on that information, assessing the possible future financial and other consequences of their decisions'.(MNB, 2008)

Pierog, Erdei, and Gergely (2016) summarise, the generational divisions used by different authors.

In this study, Baby Boomers are defined as those born between 1946 and 1964, and Generation X as those born between 1965 and 1980.

Name of Generations	Authors				
	Steigerward (2014)	Schroer	Mccrindle (2012)	Sonkin (2007)	Hoffmann (2004)
Baby Boomers,	1946-1964	1946-1965	1946-1964	1945-1964	1947-1960
Generation X	1965-1979	1966-1976	1965-1979	1965-1976	1961-1980

Table 1: The different generations and names  
*Source: (Pierog et al., 2016, p. 3)*

Baby boomers became adults during the post-World War II economic recovery, meaning that they enjoyed a sense of economic stability and prosperity as young adults, thanks to the post-war economic boom. People of this generation were the first to benefit from various forms of social security worldwide, though in different forms and to different levels in different countries, including various pension and health insurance schemes. These have played an important role in providing them with a sense of financial security in their young adulthood compared to previous generations. The studies show that, while baby boomers in general have a good understanding of basic financial concepts, many do not yet have the knowledge to make more complex financial decisions, for example, about retirement planning and investment strategies (Lusardi & Mitchell, 2014a) (Coughlin & D'Ambrosio, 2009).

Unlike the baby boomers, Generation X entered the labour market at a very different time of economic uncertainty. We can say this because they witnessed an economic recession in the early 1980s, followed by a savings and loan crisis, and later saw the impact of the dotcom bubble burst in the early 2000s on financial markets and various aspects of the economy. These economic factors and changing circumstances contributed to the development of this generation's financial attitudes. Accordingly, various studies have generally described Generation X as more cautious and risk-averse than Baby Boomers in terms of financial decisions. Members of this generation face significant

financial expenses, including education-related debts and loans, but also the financial burden of caring for aging parents, along with the financial implications of raising their own children, as well as saving for retirement. As a result, in general, members of Generation X are often forced to take a more proactive approach to their financial decisions, which has also led to a higher level of financial literacy compared to Baby Boomers (Cardella et al., 2023). However, despite their higher level of financial awareness, members of this generation still often have problems with longer long-term financial planning.

### **3. KEY FINANCIAL CHALLENGES ÉS CHARACTERISTICS OF BABY BOOMERS AND GENERATION X**

Further similarities and differences in the financial awareness and financial behaviour of the two generations can be identified, which we have divided into three main groups and areas based on the literature.

#### **1.The relationship between financial awareness and technological challenges**

Both generations have witnessed significant technological changes in their daily lives and in the way they use financial tools, products and services. It is therefore not surprising that baby boomers are often challenged by the emergence of new digital tools (Mihály, 2021), investment vehicles and financial innovations. This lack of confidence is one of the reasons why they are often less accepting and receptive to them, preferring to use financial tools and services that are tried and tested and familiar, as well as investment instruments. Generation X individuals have a higher acceptance and familiarity with new technologies and, interestingly, some of their uncertainty comes from fears and concerns about cyber-security. (Tabassum & Ali, 2024) (Lyons et al., 2018)

#### **2.Financial challenges**

The ageing of the population in many developed countries poses significant challenges, with a shrinking active population providing care for an increasing proportion of the elderly. Population ageing has, of course, financial implications, and the problems that arise have led to significant pension reforms in many countries, including raising the retirement age and introducing mandatory savings (Strano & Pinto, 2016). Therefore, one of the most significant financial challenges facing both Baby Boomers and Generation X

in many countries is retirement planning. Research suggests that many Baby Boomers find themselves financially unprepared for retirement, reflected in both a lack of adequate savings, insufficient financial literacy in this area and a lack of understanding of how to manage retirement funds. (Lown, 2008) (Barnard et al., 2021) (Horváth, 2020). Also, among the financial problems and concerns are the increased costs of age-related healthcare for older people. This is particularly the case in countries where the health insurance system provides only limited and limited financing of health care (Lusardi et al., 2018). But even in countries that used to have high levels of public health care, they are already feeling the increasing burden of health care costs, as they often have to face the burden of private health care costs.

Generation X members already face similar challenges, but we can say that there are of course differences, as they also face different financial burdens. The literature identifies two other key pressures, namely caring for elderly parents and financial support for children. People in this generation, perhaps because of the example of their parents, recognize that state pensions and state health care may no longer be sufficient for them, and it is precisely because of this recognition and distress that they feel. (Rappaport, 2019)

### **3.Savings and investment characteristics**

Both baby boomers and members of Generation X may have challenges managing their savings and investment options. In their research Rooij et al. (2011) show that people with lower financial literacy tend to avoid stock market investment opportunities. This is understandable, as generally speaking, members of this generation often lack the sound and broad knowledge needed to make more comprehensive investment decisions. The complexity, diversity and changing nature of financial markets can make it difficult for them to make more complex financial investments. They are therefore often risk-averse, which can often lead to overly conservative investment strategies, and their investments may not provide enough to finance their later expenses, even in retirement. (Shimizutani & Yamada, 2020)

## **4. OPPORTUNITIES FOR FINANCIAL AWARENESS DEVELOPMENT FOR BABY BOOMERS AND GENERATION X**

For the two generations, we examined the literature on financial literacy programmes and efforts in different countries. Based on these, we found that the answers to three questions provide a good description of the general characteristics of the training programmes. The questions are the following:

1. What should be the focus of the education?
2. How should education be delivered?

### 3. How can the different institutions and actors play their part in education?

These questions can be answered as follows.

#### **1, Personalised financial education programmes tailored to their needs**

A variety of experts agree that one of the most effective ways to improve the financial literacy of Baby Boomers and Generation X is to tailor education and development programmes to each generation.(Giannouli & Tsolaki, 2022). For Baby Boomers, this could mainly include three areas: education on retirement planning, managing health care costs, and promoting confidence and trust in the transition from traditional to digital financial services.

Financial education programmes for Generation X should focus on debt management, investment strategies and planning for current and future financial needs (Lusardi & Mitchell, 2014b).

For both groups, an essential aspect is to implement financial planning that is aligned with short- and long-term goals.

An empirical study found that even short lectures and series of lectures aimed at improving financial awareness improved the financial confidence of the elderly population and their financial knowledge. (Buccioli et al., 2021).

#### **2, Using the potential of technology in financial education**

For baby boomers, user-friendly digital platforms with easy-to-understand, even step-by-step tutorials can help bridge the gap between traditional and modern financial institutions and understand new financial innovations.(Kovács & Nagy, 2022)

For Generation X, taking advantage of social media, webinars and online communities can offer valuable opportunities to learn from peers and exchange financial knowledge (Klapper et al., 2015). Research highlights that older individuals who are already financially literate seek financial help from professionals, especially those with greater wealth (Kim et al., 2021)

#### **3, The role of governments and the media in developing financial literacy**

Research confirms that for older generations, policies to improve financial literacy are crucial, whether for smaller everyday financial decisions or more complex financial issues (Zaimovic et al., 2023), (Fong et al., 2021). Governments and policy makers can play a significant role in improving the financial literacy of both Baby Boomers and Generation X. This may include policies and efforts to improve the availability of financial literacy, but may also include the introduction of tax incentives linked to participation in

financial education programmes. In relation to cyber security, protecting and preparing consumers against fraud by developing financially aware behaviour patterns is an increasingly important area.

Financial awareness can also be promoted through the media, as various media campaigns can be effective tools to raise financial awareness. Social advertising, television programmes and social media campaigns can be used to disseminate basic financial information and encourage individuals to take an active role in managing their finances. These campaigns can also raise awareness of the importance of financial literacy in the area of financial security (Hastings et al., 2013)

## **5. SUMMARY**

Financial literacy is a very important factor in making successful financial decisions, which is why its development not only benefits individuals, but also contributes to the general stability and resilience of the economy. In our present study, based on the literature, we established that the two generations have different financial literacy. After that, we summarized the main challenges that the members of the Baby Boomer and Generation X in general have to face. This includes, among other things, planning for pensions and the retirement period, as well as increased expenses related to health. As a last step, we examined the possibilities of developing financial awareness in terms of three issues, the focus of education, the tools and the institutions. A further direction of our research could be to examine how effectively various measures contribute to the development of financial culture.

## **ACKNOWLEDGEMENT**

“This publication/research has been supported by the National Research, Development and Innovation Office on behalf of the Prime Minister's Office – National Authority – through the project RRF-2.3.1-21-2022-00013, titled "National Laboratory for Social Innovation ".

## **REFERENCES**

- Anastasia, N., Setiadiwiria, O., & Kunto, Y. (2019). Difference between financial intelligence on millennials, gen x, and baby boomers. *BISMA (Bisnis Dan Manajemen)*, 12, 15. <https://doi.org/10.26740/bisma.v12n1.p15-28>
- Barnard, C. R., Billing, J., Brotherston, D., Jeffery, T., Mansell, P., & Wright, J. (2021). Money, Knowledge and Power. *British Actuarial Journal*, 26, e4. <https://doi.org/10.1017/S1357321721000039>
- Buccioli, A., Quercia, S., & Sconti, A. (2021). Promoting financial literacy

- among the elderly: Consequences on confidence. *Journal of Economic Psychology*, 87, 102428. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2021.102428>
- Cardella, E., Kalenkoski, C. M., & Parent, M. (2023). Less is not more: 401(k) plan information and retirement planning choices. *Journal of Pension Economics & Finance*, 22(3), 331–351. <https://doi.org/10.1017/S1474747221000445>
- Coughlin, J. F., & D'Ambrosio, L. A. (2009). Seven myths of financial planning and baby boomer retirement. *Journal of Financial Services Marketing*, 14(1), 83–91. <https://doi.org/10.1057/fsm.2009.10>
- Fong, J. H., Koh, B. S. K., Mitchell, O. S., & Rohwedder, S. (2021). Financial literacy and financial decision-making at older ages. *Pacific-Basin Finance Journal*, 65, 101481. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101481>
- Giannouli, V., & Tsolaki, M. (2022). Elder financial abuse and the COVID-19 pandemic: A call to action through training programmes? *Psychiatriki*. <https://doi.org/10.22365/jpsych.2022.090>
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes. *Annual Review of Economics*, 5(1), 347–373. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-082312-125807>
- Horváth, Z. (2020). A NYUGDÍJ-FELKÉSZÜLÉS SZEREPE ÉS LEHETSÉGES KÜLSŐ ÖSZTÖNZŐI A HAZAI PÉNZÜGYTUDATOSSÁG TÜKRÉBEN. In *Tendenciák a pénzügyi tudatosságban* (pp. 63–77). FINTELLIGENCE Pénzügyi Kultúra Központ (KMKF Alapítvány).
- Kim, H. H., Maurer, R., & Mitchell, O. S. (2021). How financial literacy shapes the demand for financial advice at older ages. *The Journal of the Economics of Ageing*, 20, 100329. <https://doi.org/10.1016/j.jeoa.2021.100329>
- Klapper, L., Lusardi, A., & van Oudheusden, P. (2015). *Financial Literacy Around the World*:
- Kovács L., & Nagy E. (2022). A hazai pénzügyi kultúra fejlesztésének aktuális feladatai. *Gazdaság és Pénzügy*, 9(1), 2–19. <https://doi.org/10.33926/GP.2022.1.1>
- Lown J. (2008, June 1). *RETIREMENT SAVINGS ADEQUACY FOR THE BABY BOOM GENERATION*. | EBSCOhost. <https://openurl.ebsco.com/contentitem/gcd:41423585?sid=ebsco:plink:crawler&id=ebsco:gcd:41423585>
- Lusardi, A., Mitchell, O., & Oggero, N. (2018). *Understanding Debt at Older Ages and Its Implications for Retirement Well-being—PRC WP2018-11 Pension Research Council Working Paper*. PRC WP2018-11 Pension Research Council Working Paper Pension Research Council - The Wharton School, University of Pennsylvania.

- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014a). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014b). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Lyons, A. C., Grable, J. E., & Joo, S.-H. (2018). A cross-country analysis of population aging and financial security. *The Journal of the Economics of Ageing*, 12, 96–117. <https://doi.org/10.1016/j.jeoa.2018.03.001>
- Mihály S. Z. (2021). ‘Nem csak húszéveseké a (kiber)világ’: Információbiztonsági tudatosság szerepe a nyugdíjas korban. *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században*, 2021(2).
- MNB, M. N. B. (2008). *Együttműködési megállapodás a pénzügyi kultúra fejlesztéséről*. MNB-PSZÁF.
- Németh-Lékó A. (2020). Pénzügyi tudatosság fejlesztése az öngondoskodási szemlélet erősítéséért. *Biztosítás és Kockázat*, 7(3–4), 90–101. <https://doi.org/10.18530/BK.2020.3-4.90>
- Pierog A., Erdei P., & Gergely É. (2016). A Z generáció vezetőikkel szembeni elvárásai. *International Journal of Engineering and Management Sciences*, 1(1), Article 1. <https://doi.org/10.21791/IJEMS.2016.1.39>
- Rappaport A. M. (2019, July 1). *Financial and Retirement Planning Implications of Financial Perspectives Across Generations*. | EBSCOhost. <https://openurl.ebsco.com/contentitem/gcd:137835525?sid=ebsco:plink:crawl&id=ebsco:gcd:137835525>
- Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449–472. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.03.006>
- Shimizutani, S., & Yamada, H. (2020). Financial literacy of middle-aged and older Individuals: Comparison of Japan and the United States. *The Journal of the Economics of Ageing*, 16, 100214. <https://doi.org/10.1016/j.jeoa.2019.100214>
- Strano, C., & Pinto, D. (2016). A Comparative Analysis of Australian and Hong Kong Retirement Systems. *eJournal of Tax Research*, 14, 34.
- Tabassum, T., & Ali, M. M. (2024). Financial Literacy in the Age of Digital Finance: A Global Perspective. *Academic Journal on Business Administration, Innovation & Sustainability*, 4(3), Article 3. <https://doi.org/10.69593/ajbais.v4i3.79>
- Zaimovic, A., Torlakovic, A., Arnaut-Berilo, A., Zaimovic, T., Dedovic, L., & Nuhic Meskovic, M. (2023). Mapping Financial Literacy: A Systematic Literature Review of Determinants and Recent Trends. *Sustainability*, 15(12), Article 12. <https://doi.org/10.3390/su15129358>



# RELATIONSHIP BETWEEN CAPITAL STRUCTURE AND PROFITABILITY OF COMPANIES

**Szemán Judit**

associate professor, University of Miskolc, 3515 Miskolc, Institute of Finance and Accounting, (46)565-111, [judit.szeman@uni-miskolc.hu](mailto:judit.szeman@uni-miskolc.hu)

## **SUMMARY**

*The capital structure decision is crucial for business organizations. The capital structure decision is important because of the need to maximize the returns of the firms and because of the impact, such a decision has on the firm's ability to deal with its competitive environment. To meet the needs of stakeholders, firms need to build a capital structure that is desirable for shareholders by decreasing financial risk and expanding their profitability. The managers of the company can create the right capital structure taking into account many aspects. Different theories and models study the influence of different factors that influence capital structure decisions. Some of these factors are internal factors that can be influenced by the company. These include profitability, asset composition, company size, growth potential, business risk, etc. However, there is also a significant range of factors – and their impact on the capital structure – that are factors outside the company, the company "gets it ready". These include tax and bankruptcy laws, features of the capital market, etc. In this article, I will examine the relationship between corporate capital structure and profitability.*

## **1. INTRODUCTION**

The purpose of the company's operation is to realize investments with a positive net present value, thereby contributing to increasing the ownership value of the company.

The task of corporate finance is to provide the necessary funds for the operation of the company. However, the NPV rule cannot be applied to funding decisions, as there is no positive NPV decision in efficient capital markets. In the case of financing decisions, there is no formula or algorithm available to decide which funding option is the most appropriate. Before making financing decisions, a company must decide on the right solution by considering a combination of factors. The development of the real sector of the economy entails increasingly sophisticated and flexible methods of financing.

Investments are rarely financed only from own resources, typically using external sources.

The range of financial innovations further increases the criteria to be taken into account, as companies can choose from a wide range of products in countries with developed financial markets. The grouping of funding sources by origin is shown in the figure below.

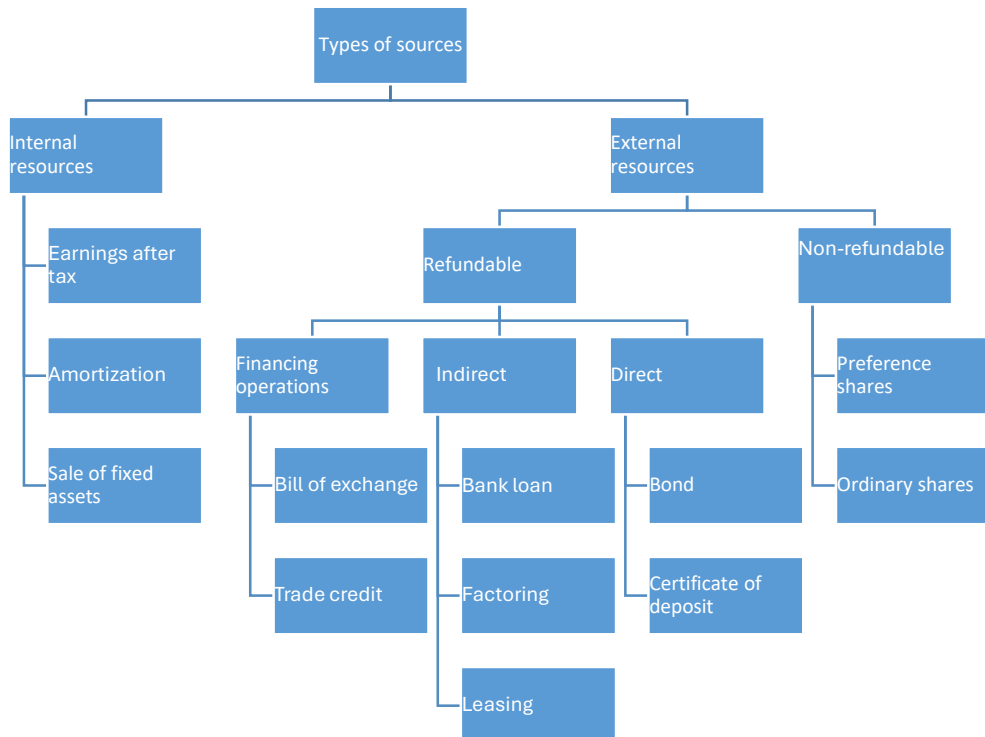


Figure 1. Types of sources  
 Source: Myers S. C., 1984

If internal resources are used, funds generated in previous periods and not allocated will be financed. In the case of external financing, the company is not financed from the capital generated by the company but is made available to the company by some external person or institution. External resources can be divided into two parts: refundable and non-refundable. A typical example of the latter is the issuance of shares in a company.

Under the corporate capital structure means the ratio of permanent external resources to permanent own resources, which the company develops and changes. For the purpose of raising funds, the company may issue new shares to increase its equity or take out long-term loans/bonds, thereby increasing persistent foreign liabilities.

The primary goal of a company's operation is always to make optimal investment decisions.

Financing decisions are of secondary importance. With these decisions, the company also determines the proportion of the income generated by the company's assets between owners and creditors.

"Simply put, the capital structure is nothing more than the combination of funds with which a company finances its investment in real assets" (Myers, 2001).

## **2. PROFITABILITY AS A DETERMINANT OF CAPITAL STRUCTURE**

According to the **pecking order theory**, profitable firms tend to rely more on internal financing (retained earnings) and less on debt because they generate sufficient cash flows. Conversely, less profitable firms might depend more on external financing (debt or equity). Firms with consistent profitability are often better able to manage higher levels of debt, as stable cash flow ensures timely servicing of debt obligations. There were conflicting findings on profitability in different theories. In the Modigliani-Miller theory, the goal is for the company to make the most of the tax savings resulting from borrowing. The higher a company's profits, the more inclined it is to borrow money to avail itself of the tax shield. Trade-off theory is based on the same logic. The more profitable a company is, the more loans it has, investors are also happy to provide loans to profitable firms (Bozsik, 2023).

In Hierarchy theory, however, it is precisely companies with high profits that use little credit, since they use the profits reinvested in the company to finance their investments, partly because of transaction costs and partly because of information asymmetry. Here, therefore, there is a negative relationship between profitability and referral.

## **3. EMPIRICAL EVIDENCE**

Studies often find a non-linear relationship between leverage and profitability: Moderate levels of debt can enhance profitability through the tax shield and increased ROE. Excessive leverage reduces profitability due to financial distress costs and increased risk. In practice, firms aim to balance their capital structure to maximize profitability while minimizing risks associated with excessive leverage or dilution of ownership.

In general, it is observed that high-profitability, slow-growing companies use their own resources the most, while less profitable, fast-growing companies take out loans. Market lending is low for loss-making companies.

Examining practical research, it can be seen that examples of both positive and negative relationships can be found. ROA (operating profit/total assets) is usually used to measure profitability. The capital structure is the ratio of long-term external liability to equity. A strong negative relationship is demonstrated in their work by Booth et al (2001), who conducted their study on developing countries. The authors explain this negative relationship by problems related to significant agency and information asymmetry in these countries, as well as by the underdevelopment of bond markets. Rajan-Zingales (1995) also found a negative relationship between the two variables with respect to developed countries. It is believed that the negative relationship becomes even stronger with an increase in company size.

A positive relationship was found between the two factors by Hussain (1995) and Jensen et al (1992).

For countries transitioning to a market economy, Cornelli et al. (1996) found a negative relationship. One of the main reasons for this is that there is significant information asymmetry in these countries, and profitable companies have distinguished themselves from their less profitable counterparts by not taking out loans. Another important reason is the high interest rate on loans. Due to the high risk and high inflation, banks kept loan rates very high, and companies could not recover the high cost of loans. Based on the results, only less profitable companies turned to loans.

Revoltella (1998) carried out an analysis of Czech listed companies in which he found a negative relationship between profitability and referral. This is justified by the fact that profitable firms tried to avoid expensive loans.

Regarding Hungarian companies, Csermely (1996) examined the relationship between profitability and bank loan financing. For each year from 1991-94, he found a significant negative relationship between the two variables. This suggests that profitable firms are reinvested

They use profits to finance their company, on the other hand, it also shows that banks were willing to finance losses during this period. The negative coefficient of profitability also shows that it was not the use of the tax advantage resulting from the increase in leverage that motivated companies to borrow again.

Balla-Mateus (2004) found a non-significant, negative relationship between the two variables for listed companies.

Szórádiné (2004) found a weak, negative relationship with regard to 2002 data for manufacturing companies. It is typical for companies that the proportion of

liabilities increased or stagnated in addition to declining profitability, which suggests that corporate managers have limited room for maneuver to raise funds, and many companies are characterized by a financing constraint.

In his work, Szemán (2008) proposes the hypothesis that there is a negative relationship between company profitability and corporate leverage, i.e. if the company has internal resources at its disposal, of which the result is an essential element, it will meet its financing needs from this and not from borrowing, thus testing Hierarchy theory (which assumes a negative relationship between the two variables) and Choice theory (which assumes a positive relationship) is carried out. Based on the analysis carried out on the Hungarian company sample, a negative relationship can be established, i.e. if the company operates profitably and has available internal resources, it will use it and will not use foreign resources. Based on this, companies prefer to make decisions about capital structure in accordance with Hierarchy theory. The Choice theory, which assumes a positive relationship between the two factors, can be rejected, saying that a profitable company seeks to take advantage of the tax shield on interest by borrowing.

Chang et al. (2019) focused on the relationship between capital structure and profitability in the "Asian Tigers" (Hong Kong, Singapore, South Korea, and Taiwan). This study found a significantly negative relationship between leverage and profitability.

Chen et al. (2019) demonstrate the effect of operating leverage on firms' profitability and financial leverage, as well as on the empirical relation between profitability and financial leverage, by using Chinese company data. They found a negative correlation between profitability and financial leverage.

Ardelia et al. (2021) examined the relationship between profitability, asset structure, and capital structure for manufacturing companies in Indonesia. Based on research, it shows that the relationship between profitability and capital structure is negative and insignificant. The table below summarizes the literature results.

Table1 The impact of profitability on corporate leverage

Positive relationship	Negative relationship	Not significant
Hallet and Taffler [1982] Barton and Gordon [1988] Friend and Hasbrouck [1988] Chowdhury and Milse [1989]	Kester [1986] Allen and Mizuno [1989] Chowdhury and Miles [1989] <sup>1</sup> Thies and Klock [1992]	Titman és Wessels [1988] (-) Balla and Mateus [2004] (-) <sup>3</sup> Novita Ardelia et al. (2021) (-)

Positive relationship	Negative relationship	Not significant
Chiarella et al. [1992] Jensen, Solberg and Zorn [1992] Downs [1993] Chowdhury, Green and Miles [1994] <sup>2</sup> Hussain [1995] Boyle and Eckhold [1997]	Lowe et al. [1994] Van der Wijst and Thurik [1994] Chowdhury, Green és Miles [1994] Rajan and Zingales [1995] Chehab [1995] Cornelli et al. [1996] Csermely [1996] Jordan et al. [1998] Friends and Lang [1988] Revoltella [1988] Hirota [1999] Ozkan [2001] Booth et al. [2001] Szemán [2008] Chang et al. [2019] Chen et al. (2019)	

<sup>1</sup>Only when past profitability is examined.

<sup>2</sup>For net profit margin only, defined as net profit/turnover.

<sup>3</sup>In case of investigation of Hungarian listed companies

*Source: Own edition*

#### 4. SUMMARY

Determining the optimal level of corporate capital structure is not an easy task for company managers, as it is influenced by many factors. Among the influencing factors, this article examined the relationship found between corporate capital structure and profitability in previous research. The classic measure of corporate capital structure is the long-term debt-to-equity ratio, and the profitability measure is the ROA ratio. Most of the research has found a negative relationship between the two metrics, which strengthens the validity of the Hierarchy theory, i.e. companies primarily use their internal resources, and if these funds run out, they turn to external sources and take out loans. However, some research has found a positive relationship between the two factors, which in turn supports choice theory, proving that some companies

consider it important to take advantage of the tax shield derived from loan interest payments.

## REFERENCES

- Ardelia, I. N., Fakhmi, I., Iskandar, K., & Wulandari, H. K. (2021, July). Profitability Effect and n Asset Structure to Structure Capital in Manufacturing Companies in Indonesia Stock Exchange. In *ICSSHU International Conference Science, Social & Humanity* (Vol. 1, No. 1, pp. 17-25).
- Balla Andrea - Cesário Mateus (2004). Empírikus vizsgálat a tőkestruktúra-döntésekről *Vezetéstudomány* XXXV. évf. 24-33. old. 2004/2
- Booth L.- Aivazian V.- Demirguc- Kunt A.- Maksimovic V. (2001). Capital Structures in Developing Countries *The Journal of Finance* Vol. 56. No. 1. 87-130 old. 2001. February
- Bozsik, Sándor (2023). A globális minimumadó bevezetésének várható adóteher növekedése a magyar vállalatok esetében In: Bozsik, Sándor (szerk.) PÉNZÜGY-SZÁMVITEL FÜZETEK VII.: 2023 Miskolc, Magyarország : Miskolci Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet (2023) 134 p. pp. 5-12. , 9 p.
- Chang, C. C., Batmunkh, M. U., Wong, W. K., & Jargalsaikhan, M. (2019). Relationship between capital structure and profitability: Evidence from Four Asian Tigers. *Journal of Management Information and Decision Sciences*, 22(2), 54-66.
- Chen, Z., Harford, J., & Kamara, A. (2019). Operating Leverage, Profitability, and Capital Structure. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 54(1), 369–392. doi:10.1017/S0022109018000595
- Cornelli F.- Portes R.- Schaffer M. E.(1996). The Capital Structure of Firms in Central and Eastern Europe CEPR Discussion Paper Series No. 1392.
- Csermely Ágnes (1996) A vállalkozások banki finanszírozása Magyarországon 1991-1994 MNB Füzetek Magyar Nemzeti Bank Budapest 1996/6.
- Jensen M.C. – Meckling W. (1992). Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs, and capital structure *Journal of Financial Economics* 3. 305-360. old.
- Myers S.C.- Majluf N.S. (1984). Corporate Financing and Investment Decision when Firms have Information that Investors do not have *Journal of Financial Economics* Vol. 13. 187-221 old.
- Myers S.C. (2001). Capital Structure *Journal of Economics Perspectives* Vol. 15. No. 2. 81-102. old.

Rajan R.G.- Zingales L. (1995). What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data Journal of Finance Vol.L. No.5. 1421-1460. old. 1995. December

Revoltella D.(1998). Financing Enterprises in the Czech Republic: the importance of firm specific variables (unpublished) University of Ancona

Szemán Judit (2008). A magyar vállalati szektor tőkeszerkezetének elemzése 1992-2003 között Ph.D értekezés Miskolci Egyetem

Szórádiné Szabó Márta (2004). Vállalatfinanszírozás és finanszírozási szerkezet VIII. Ipar – és Vállalatgazdaságtani Konferencia 369 – 376. old.



# MAGYAR NYELVŰ CIKKEK

# AZ ÁLTALÁNOS CÉLÚ PÉNZÜGYI KIMUTATÁSOK PREZENTÁLÁSA ÉS KÖZZÉTÉTELE AZ IFRS 18 ALAPJÁN

**Füredi-Fülöp Judit**

egyetemi docens, Miskolci Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet,  
Számvitel Intézeti Tanszék  
email cím: judit.fulopt@uni-miskolc.hu

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*2024-ben az IASB két új standardot bocsátott ki – IFRS 18 és IFRS 19 -, melyek újradefiniálják a pénzügyi beszámolókat, illetve csökkentik bizonyos IFRS alkalmazók közzétételi kötelezettségeit. Mindkét új standard a 2027. január 1-től vagy azután kezdődő beszámolási időszakra alkalmazandó kötelezően, ugyanakkor megengedett a korábbi alkalmazás is a társaságok számára. Ugyanakkor egymástól függetlenül kezelhető a korábbi bevezetésük, sőt az IFRS 19 standard alkalmazása választási lehetőség az arra jogosult leányvállalatok körében, míg az IFRS 18 alkalmazása kötelező. Az IFRS 18 standard jelentős változást jelent az IFRS szabályrendszerét alkalmazó vállalkozások pénzügyi teljesítményének megjelenítésében, hiszen változást hoz összeállítandó beszámolók struktúrájában, annak érdekében, hogy összehasonlíthatóbbá váljanak a vállalkozások pénzügyi teljesítményei.*

## **1. BEVEZETÉS**

Az IASB 2024. április elején kibocsátotta az IFRS 18 Bemutatás és közzététel a pénzügyi kimutatásokban című standardot, amely az IAS 1 A pénzügyi kimutatások prezentálása című standardot fogja leváltani, majd nem sokkal ezután, 2024. május elején az IFRS 19 Leányvállalatok nyilvános elszámoltathatóság nélkül: közzétételek című standardot, amelynek fő célja, hogy egyszerűsítse bizonyos leányvállalatok közzétételeit.

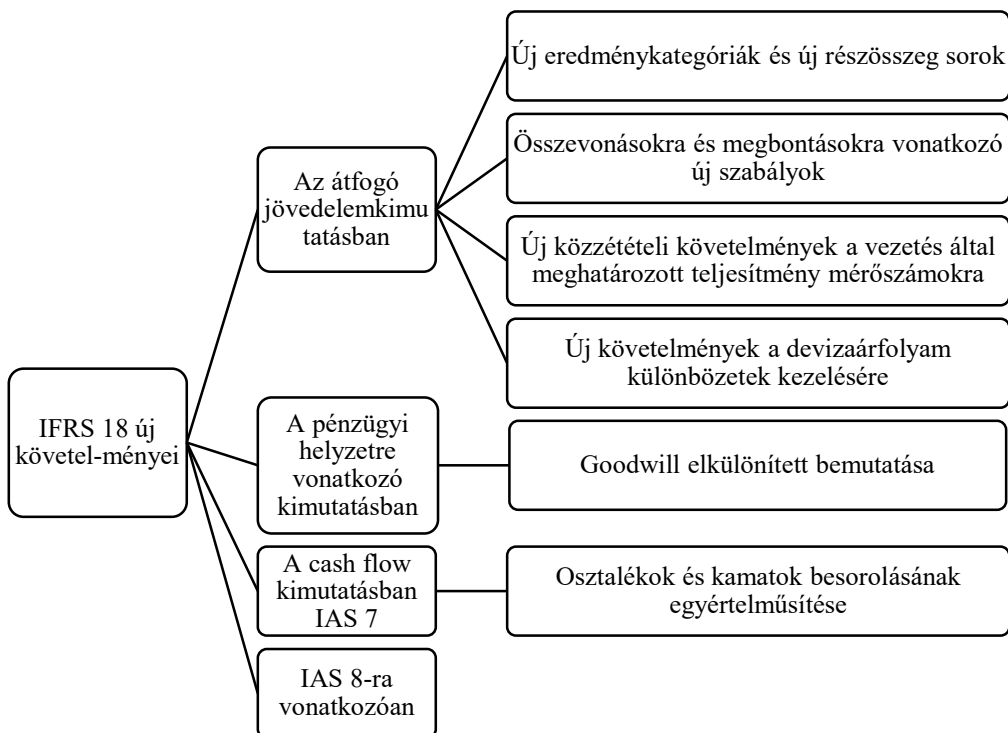
A standardokat az Európai Unió (EU) még nem fogadta be alkalmazásra. Bár az EFRAG, az Európai Bizottság mellett működő tanácsadó csoport legutóbbi, az IFRS Számviteli Standardok és azok módosításai befogadásának státuszáról készült riportjába már foglalkozott az IFRS 18-al és az IFRS 19-el, és jelezte, hogy az IFRS 18 EU általi befogadását előbbre várja, mint annak (IASB szerinti) hatályba lépési dátuma, a befogadás várható ütemtervét még nem határozta meg. (Dezsényi, 2024)

## 2. AZ IFRS 18 LEGFONTOSABB ÚJ TARTALMI ELŐÍRÁSAI AZ ÁTFOGÓ JÖVEDELEMKIMUTATÁSBAN

Az IFRS 18 standard jelentős változást jelent az IFRS szabályrendszerét alkalmazó vállalkozások pénzügyi teljesítményének megjelenítésében, hiszen a jövőben egy új struktúra szerint kell összeállítaniuk beszámolóikat, annak érdekében, hogy a vállalkozások pénzügyi teljesítményei összehasonlíthatóbbá váljanak.

A standard fő célja, hogy követelményeket fogalmazzon meg az általános célú pénzügyi kimutatások prezentálására és az azokban található információk közzétételére vonatkozóan és segítsen biztosítani, hogy azok releváns információt szolgáltatnak, amelyek valósághűen tükrözik egy gazdálkodó egység eszközeit, kötelezettségeit, saját tőkéjét, bevételeit és ráfordításait.

Általánosságban elmondható, hogy az IASB által kibocsátott új IFRS 18 strukturáltabban szabályozott formával igyekszik csökkenteni a társaságok által összeállított pénzügyi kimutatások lehetséges formai és tartalmi eltérését.



1. ábra: Az IFRS 18 legfontosabb tartalmi újdonságai

*Forrás: Saját szerkesztés*

## 2.1. Új eredménykategóriák és részösszeg sorok az átfogó jövedelemkimutatásban

A standard három új kategória bemutatását követeli meg az időszaki eredmény és átfogó jövedelemkimutatás rendszerezésében, melyek a következők:

- működési eredmény,
- befektetési eredmény
- és finanszírozási eredmény,

így ezekkel, valamint a korábbiakban is bemutatandó:

- nyereségadó (amelybe az eddigieknek megfelelően IAS 12 Nyereségadó standardnak megfelelő jövedelemadó-ráfordításból vagy -bevételből származó eredménytétel és az ehhez kapcsolódó devizaárfolyam-különbözetek tartoznak)
- és a megszünt tevékenységek (amelybe a korábbiakhoz hasonlóan azokat a bevételeket és ráfordításokat kell besorolni, amelyek az IFRS 5 standard alá tartozó megszünt tevékenységekkel kapcsolatosak) eredménykategóriákkal

együtt egy ötkategóriás bontást kell a társaságoknak létrehozni eredménykimutatásukban.

Mindezeket túl az IFRS 18 megkövetel két újonnan definiált és szabályozott részösszeget,

- a működési eredményt, valamint a
- finanszírozás és nyereségadó előtti eredményt.

Hangsúlyozandó, hogy a fenti működési, befektetési, finanszírozási kategória tartalmában nem ugyanaz, mint az IAS 7 Cash flow-k kimutatása standard azonos nevű, cash-flowra vonatkozó kategóriái. (PWC, 2024)

Árbevétel	
Működési ráfordítások	
= <b>Működési eredmény (Operating profit)</b>	
Részesedés társult- és közös vállalkozások eredményéből	<b>Befektetési eredmény (Investing)</b>
Hozamok befektetésekből	
Ráfordítások befektetésekből	

<b>= Finanszírozás és nyereségadók előtti eredmény (Profit before financing and income taxes)</b>	
Kamatok	<b>Finanszírozási eredmény (Financing)</b>
Egyéb finanszírozási tételek	
<b>= Adózás előtti eredmény</b>	
Nyeréségadók (Income taxes)	
<b>= Nettó eredmény</b>	
Egyéb átfogó eredmény	
<b>= Teljes átfogó eredmény</b>	
<b>Megszűnő tevékenységek (Discontinued operations)</b>	

2. ábra: Az átfogó eredménykimutatás lehetséges bontása az IFRS 18 alapján  
*Forrás: Lakatos, 2024 alapján*

A standard tehát jelentős strukturális változásokat hoz. Az átfogó eredményen belül bevezeti a működési, befektetési és finanszírozási eredmény kategóriát, bár nem nevesít például befektetési eredmény összegfokozatot, de a befektetési bevételek és ráfordítások összegét ki kell számítani, azaz a befektetési eredmény összege látszik az átfogó eredménykimutatásból, akkor is, ha nem feltétlen kerül feltüntetésre külön soron. Továbbá egy másik új összegfokozatot is bevezet az eredménykimutatásban, amelyet finanszírozás és nyereségadó hatása előtti eredménynek nevez el.

A három új eredménykategória meghatározása során figyelemmel kell lenni a vállalkozás tevékenységi körére, azaz a társaságoknak meg kell határozni, hogy mi a fő tevékenységük, hiszen a fő tevékenységi kör fogja befolyásolni, hogy bizonyos tranzakciókat hol kell kimutatni az eredménykimutatásban. A szabályozás egy ún. reporting entity szemléletet kér. Az első lépés tehát annak a felmérése, hogy az adott társaság valamilyen hitelezéssel, finanszírozással, beruházással foglalkozó társaság-e vagy termelő/gyártó/szolgáltató társaság. Ez azért szükséges, mert a működési eredményben a fő tevékenységi körhöz kapcsolódó tételeknek kell majd megjelennie.

A működési eredmény kategória tehát mindazon bevételeket és ráfordításokat tartalmazza, amelyek nem tartoznak sem a befektetési, sem a finanszírozási kategóriába, valamint nem részei a jövedelemadóknak és a megszünt tevékenységeknek sem. Azaz az adózás előtti eredmény máshová nem sorolható összetevőit kell az új standard szerint működési eredménynek tekinteni, amelyet a jövőben, mint összegfokozatot külön is meg kell majd jeleníteni. Az átfogó jövedelemkimutatás működési eredmény

kategóriáját érintő további változás, hogy a működési ráfordításokat új tételként be kell mutatni. (RSM, 2024)

A befektetési eredmény kategória részét képezik a társult vállalkozásokkal és közös vállalkozásokkal összefüggő bevételek és ráfordítások, a pénzeszköz- és pénzeszközegyenértékesekkel kapcsolatos bevételek és ráfordítások, valamint olyan eszközökből származó hozamok és ráfordítások, amelyek a cég közvetlen tevékenységétől elkülöníthetőnek tekinthetők. A befektetési eredmény tehát olyan vagyoni elemekből származik, amelyek a többi eszköztől lényegében függetlenül termelnek eredményt. Ilyen például egy pénzügyi instrumentumnak minősülő részvényhez kapcsolódó osztalék, vagy annak valós értékének változása, de ilyen egy befektetési célú ingatlanból származó bérleti díj és az ehhez kapcsolódó ráfordítások összessége is.

A finanszírozási eredmény kategóriába több elemet szükséges besorolni, melynek részét fogják képezni – többek között – a kötelezettségként kimutatott banki kölcsönökkel és kötvényekkel kapcsolatos bevételek és ráfordítások. A standard előírásainak értelmében a jövőben egyértelműen a pénzügyi eredmény kategóriáját terhelik azok a ráfordítások, amit annak kompenzálására fizetnek, mert más olyan erőforrást adott, amelyet később vissza kell fizetni. Ez a kategória tartalmazza továbbá az egyéb kötelezettségekkel kapcsolatos kamat természetű tételeket, illetve a kizárólag idő múlására visszavezethető ráfordításokat (pl. diszkont lebontása).

Az időszaki eredmény és átfogó jövedelem kimutatásában az új IFRS 18 standard szabályai szerint bemutatandó, előzőekben részletezett új eredménykategóriák a szabályalkotók szándéka szerint összehasonlíthatóbbá tehetik a vállalkozások pénzügyi teljesítményét, megkönnyítve azok elemzését. (Lakatos, 2024)

## **2.2. Összevonásokra és megbontásokra vonatkozó új szabályok**

Az IAS 1-ben találhatóhoz képest az IFRS 18 előírásai alapján kibővül a bemutatandó összegek megbontására és összevonására vonatkozó útmutató.

## **2.3. Új közzétételi követelmények a vezetés által meghatározott teljesítmény mérőszámokra**

Az új standard szerint bizonyos mutatószámokat, amelyeket MPM-eknek (azaz a vezetés által meghatározott teljesítménymérőknek) nevez a standard (ugyanakkor nem rögzíti, hogy mely mutatószámok ezek), a pénzügyi beszámolóknak is be kell majd mutatni, valamint a közzétételekben magyarázatot is kell adni arra, hogy miért használja ezeket a menedzsment,

valamint le kell vezetni, milyen kapcsolatban állnak ezek az IFRS beszámoló adataival, azaz milyen módszerrel kerülnek meghatározásra, továbbá be kell mutatni a kapcsolódó adóhatást, és azt is, hogy a mutatóban foglalt érték hogyan oszlik meg az anyavállalat tulajdonosai és a nem kontrolláló érdekeltség között. (PWC, 2024)

A „vezetés által meghatározott teljesítmény mérőszámok” olyan az időszakai eredménnyel és az egyéb átfogó jövedelemmel kapcsolatos mérőszámok, amelyeket:

- gazdálkodó egység a pénzügyi kimutatásokon kívüli nyilvános kommunikációkban használ
- a gazdálkodó egység arra használ, hogy a pénzügyi kimutatások felhasználói számára a vezetés nézőpontját kommunikálja a gazdálkodó egység egésze pénzügyi teljesítményének egy aspektusáról
- nem tartalmaz az IFRS 18 vagy amelyek bemutatását vagy közzétételét nem követelik meg kifejezetten az IFRS Standardok

#### 2.4. Új követelmények a devizaárfolyam különbözetek kezelésére

Jelentős változás, hogy az IFRS 18 standard egyértelműsíti a devizás árfolyamkülönbözeteit besorolási kérdéseit. A devizaárfolyam különbözeteit ennek értelmében elsősorban a mögöttes tranzakciók besorolásával, annak közgazdasági tartalmával összhangban kell kezelni. (PWC, 2024)

1. Táblázat: Árfolyamkülönbségek kezelése az IFRS 18 alapján

Árfolyamkülönbségek típusok	Eredménykategória	Példa
Pénzügyi tételekhez kapcsolódó	Pénzügyi kategória	finanszírozási cél szolgáltató hitel átértékelése (ha a társaság fő tevékenysége nem finanszírozás nyújtása)
Pénzeszközökön és egyenértékesen lévő	Pénzügyi kategória	devizás pénzeszköz átértékelése
Befektetésekhez tartozó	Befektetési kategória	
Minden más	Működési kategória	szállítói tartozás devizaátértékelése

*Forrás: Saját szerkesztés*

Ugyanakkor kiemelő, hogy fő szabályként az árfolyamkülönbségek (mind a realizált, mind a nem realizált) a nettó eredményben kerül elszámolásra, az egyéb átfogó eredménybe csak kivételes esetben számolható el.

### 3. AZ IFRS 18 LEGFONTOSABB ÚJ TARTALMI ELŐÍRÁSAI AZ EGYÉB PÉNZÜGYI KIMUTATÁSOKRA VONATKOZÓAN

#### 3.1. A pénzügyi helyzetre vonatkozó kimutatás változása

Az IFRS 18 standard főként az eredménykimutatást érinti, a pénzügyi helyzetre vonatkozó kimutatásra vonatkozóan minimális változást hoz. Annak minimum sorait tartalmazó felsorolásban annyi módosul, hogy hatálya alatt a goodwill-t elkülönítetten kell majd bemutatni az immateriális eszközöktől.

#### 3.2. IFRS 18 hatása az IAS 8 standardra

Az IFRS 18 többek között az IAS 8-at is módosítja, valamint annak kibocsátásával egyidejűleg az IASB megváltoztatta a nevét IAS 8 A pénzügyi kimutatások elkészítésének alapjára. Mindezen túl több, addig az IAS 1 standardban szereplő útmutatás (pénzügyi kimutatások elkészítésével kapcsolatos alapelvek és közzétételi követelmények is) érdemi módosítás nélkül átkerült az IAS 8-ba. Ezek:



- valós bemutatás és az IFRS-eknek való megfelelés (az IAS 1 15-24. bekezdései)
- a vállalkozás folytatás (az IAS 1 25-26. bekezdései)
- eredményszemléletű számvitel (az IAS 1 27-28. bekezdései)
- számviteli politika információk közzététele (az IAS 1 117-117E, 122-124. bekezdései)
- a becslési bizonytalanság forrásaira vonatkozó közzétételek (az IAS 1 125-133. bekezdései) (Dezsényi, 2024)

### **3.3. IFRS 18 hatása az IAS 7 standardra**

Az IFRS 18 bizonyos, korlátozott módosításokat vezet be az IAS 7 Cash flow-k kimutatása standardhoz is, ennek megfelelően a cash flow kimutatásban megszűnnek az osztalékokkal és kamatokkal kapcsolatos választási lehetőségek. A módosítás előtti IAS 7 szerint a gazdálkodó egységeknek a számviteli politikájukban kellett meghatározniuk, hogy a kapott kamatokat és a kapott osztalékot működési vagy befektetési cash flow-ként, illetve a fizetett kamatokat és fizetett osztalékot működési vagy finanszírozási cash flow-ként sorolják-e be a cash flow kimutatásukban. (Lakatos, 2018)

Az új IFRS 18 által módosított IAS 7 szabályai alapján:

- ha a gazdálkodó egység fő tevékenysége nem meghatározott, a kapott kamatokat és kapott osztalékokat befektetési tevékenységből származó cash flow-ként, a fizetett kamatokat és fizetett osztalékokat pedig finanszírozási tevékenységből származó cash flow-ként kell besorolnia.
- ha a gazdálkodó egység fő tevékenysége meghatározott, a kapott kamatokat, a fizetett kamatokat és a kapott osztalékot attól függően kell cash flow kategóriába besorolnia, hogy mely kategóriákba sorolja ezeket az átfogó jövedelemkimutatásában. Ha ezek közül valamelyiket több kategóriába is sorolja az átfogó jövedelemkimutatásában, számviteli politika választást kell tennie arra vonatkozóan, hogy a kapcsolódó kategóriák közül melyikbe sorolja a cash flow kimutatásában. (IAS 7.34A-34D )

## 2. Táblázat: Kapott és fizetett osztalék és kamat kezelése az ISA 7 Cash Flow standard alapján

Tétel	IAS 7 szerinti hatályos Cash Flow besorolás	IFRS 18-al módosított IAS 7 szerinti besorolás
Kapott osztalék	működési vagy befektetési	befektetési
Kapott kamat	működési vagy befektetési	befektetési
Fizetett osztalék	működési vagy finanszírozási	finanszírozási
Fizetett kamat	működési vagy finanszírozási	finanszírozási

*Forrás: Saját szerkesztés*

## 4. KÖVETKEZTETÉSEK

Az IFRS 18 standard hatálybalépése még távolinak tűnik, van elegendő idő felkészülni rá, azonban szem előtt kell tartani, hogy jelentős időt vehet igénybe az informatikai, illetve vállalatirányítási rendszerek alkalmassá tétele, hogy az a standardnak megfelelő struktúrában tudja biztosítani és riportálni az adatokat. Természetesen az IFRS 18, bár lényeges tartalmi módosításokat is tartalmaz az IAS 1-hez képest, a fő pénzügyi kimutatások körén nem változtat. Az általános célú pénzügyi kimutatások továbbra is tartalmazznak mérleget, átfogó eredménykimutatást, saját tőke változás kimutatást és cash-flow kimutatást, azonban a standard jelentős strukturális és besorolási követelményváltozásokat, hiszen előírásainak kiemelt célja a beszámolók áttekinthetőségének és összehasonlíthatóságának javítása. Az IFRS 18 standard összességében komoly és ritkán látott változásként értékelhető a nemzetközi IFRS-ek rendszerében a pénzügyi kimutatások prezentálását illetően.

## IRODALOMJEGYZÉK

Lakatos László Péter, Kovács Dániel Máté, Mohl Gergely, Rózsa Ildikó, Madarasiné Szirmai Andrea: Nemzetközi Beszámolási Standardok elmélete és gyakorlata 2018, Magyar Könyvvizsgálói Kamara, Budapest

IFRS 18 — Presentation and Disclosure in Financial Statements;  
<https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs-18>

<https://blog.kpmg.hu/2024/07/uj-standardok-ifrs-18-es-ifrs-19/> Új standardok  
– IFRS 18 és IFRS 19 2024. július 1., írta: Dezsényi András

<https://mkvkok.hu/szakmai-cikkek/mit-tartogat-az-ifrs-18>, Dr. Lakatos László  
Péter, 2024

[https://www.pwc.com/hu/hu/blog/ifrs\\_standardok.html](https://www.pwc.com/hu/hu/blog/ifrs_standardok.html)

<https://www.rsm.hu/blog/ifrs-18-uj-fejezet-a-beszamolokeszitesben>

# A KÖNYVELŐI KULTÚRA VÁLTOZÁSA NAPJAINKBAN

**Kántor Béla**

egyetemi docens, Miskolci Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet, 3515  
Miskolc-Egyetemváros, +36-46-565-111/1699, [bela.kantor@uni-miskolc.hu](mailto:bela.kantor@uni-miskolc.hu)

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*A könyvelői társadalom erőteljes hatásoknak van kitéve napjainkban, hiszen a mesterséges intelligencia térnyerése a szakma jövőbeli létezését kezdte el megkérdőjelezni, amely nem kis riadalmat okozott mind a köztudatban, mind szakmai berkeken belül.*

*Ahogy az várható volt, mindenki foggal-körömmel igyekszik megvédeni az eddig kialakított pozícióját, a szakmai megbecsülését, azonban hiba lenne nem észrevenni, hogy ez a kihívás sokkal összetettebb, mint amivel eddig a könyvelők szembesültek.*

*Siránkozásra nincs idő, cselekedni kell, amelyhez alapvetően a már megszokott könyvelői kultúrát kell alaposan felforgatni.*

## **SUMMARY**

*The accountancy profession has been heavily influenced by the rise of artificial intelligence, which has begun to question the future existence of the profession and has caused no small amount of alarm in both public and professional circles.*

*As might be expected, everyone is fighting tooth and nail to defend their established position and professional standing, but it would be a mistake not to recognise that this challenge is far more complex than the one accountants have faced to date.*

*There is no time for whingeing, there is time for action, and that requires a fundamental shake-up of the accounting culture.*

## **1. BEVEZETÉS**

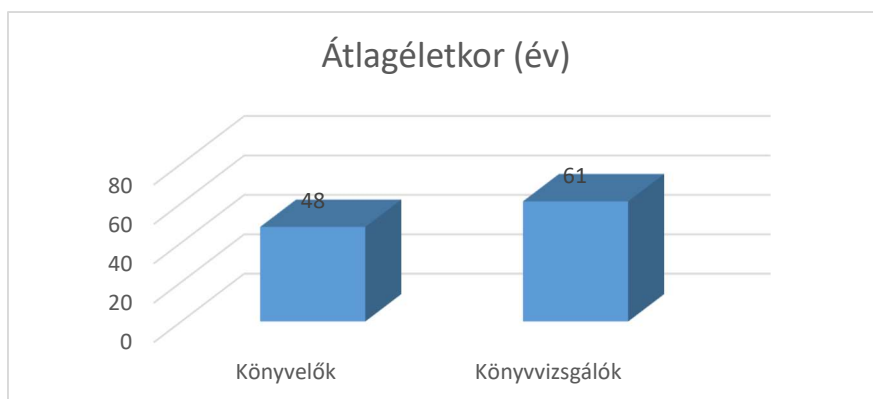
2024-ben számos olyan írásos publikáció jelent meg, amelyek a számviteli szakma felett kongatják meg a vészharangot és írják le konkrét dátumokkal jelezve, hogy a könyvelés és a könyvvizsgálat a végóráit éli. Az automatizálások fokozatos bevezetésének következtében az adatbevitelre fordított időráfordítások lerövidültek, amelyek párosultak olyan funkciókkal, ahol az adatkapcsolatot akár online módon is képesek lehetünk használni. Ennek köszönhetően sokkal pontosabb információk állhatnak a vállalati döntéshozók rendelkezésére, így a gazdálkodó szervezetek hatékonyabban és

gyorsabban tudnak reagálni a felmerült igények kielégítésére, vagy a felmerült problémák azonnali elhárítására vonatkozóan.

Nagyon sok olyan tény került leírásra, amely alapvetően nem számít meglepetésnek, hiszen a mesterséges intelligencia (MI) használatával végzett feladatok, illetve az általa kiváltott állások publikálása folyamatos volt a különböző médiaorgánumok részéről, azonban amikor ehhez 5-10 éven belüli időpontok rendelődtek hozzá, akkor már a távoli jövő kezdett nagyon közelinek tűnni. A könyvvizsgálati munka megszűnésére prognosztizált 2030, valamint a könyvelési feladatok kiváltására előrejelzett 2040 voltaképpen azt az illúziót kelti szakmai berkekben, hogy ideje valami más munka után nézni.

## 2. ANYAG ÉS MÓDSZER

A könyvelés és a könyvvizsgálat területen dolgozók átlagéletkora mindig aktuális problémaként felmerülő tényező volt szakmán belül.



1. ábra: Átlagéletkor a könyvelők és a könyvvizsgálók esetében 2023-ban  
Forrás: <https://szak-ma.hu/konyvvizsgalat/jelentes-feladat-az-utanpotlas-biztositas-interju-dr-makai-daniellel-103530>, és saját kérdőíves felmérés

A könyvelők esetében némi fiatalítás tapasztalható, amelynek elsődleges kiváltó oka abban keresendő, hogy megnövekedtek az informatikai megoldások a könyvelési rendszerek használata során. Ezek esetében bizonyos korosztály technikai problémákkal nézett szembe. Az online számla adatbázis (OSA) bevezetésének következtében a kimenő és bejövő számlákhoz kapcsolódó alapadatokat a könyviteli rendszerek megtanulták lekérdezni, azokat azonnal beimportálni, amelyek alkalmazása nem mindenkinek volt zökkenőmentes. Ezen túlmenően is negatívan hatott az idősebb korosztályt

képviselők számára a jogszabályi módosítások miatti rendszerbeli változások, többek között az elektronikus kapcsolattartás, vagy éppen az e-áfa tervezet bevezetése. A mérlegképes könyvelők képzése esetében a távoktatási lehetőség ezzel szemben pozitív irányban kezdett el fejlődni, amelynek révén a fiatalabb generáció képviselői kedvet kaptak a szakma elsajátításához.

A könyvvizsgálók esetében az elöregedés sokkal nagyobb problémát jelent, illetve jelenthet a jövőben még akkor is, ha ezt a szakmát is jelentősen érintheti a mesterséges intelligencia alapú megoldások használata. Az a tény, hogy a könyvvizsgálói oklevél megszerzésének vannak bemeneteli, viszonylag időigényes feltételei, alapvetően korlátozza a huszonéves korosztály bekapcsolódását. Az egyetemi végzettség, illetve a megfelelő szakmai tapasztalat igazolása, a tanfolyam időigénye és az egyes vizsgákon való sikerességi százalékok ismeretében a 61 év nem túlzott érték. A 2025-re vonatkozó dokumentálási szabályok bevezetése következtében itt is meghatározó – ahogyan a könyvelők esetében is az volt – a megfelelő információs technológiai háttér alkalmazása, amely miatt előreláthatóan jelentős nagyságú könyvvizsgáló fog felhagyni az aktív könyvvizsgálói tevékenységgel a jövőben. Ezt felerősítve a mesterséges intelligenciával a könyvvizsgálói szakemberek száma erőteljes átalakuláson mehet keresztül.

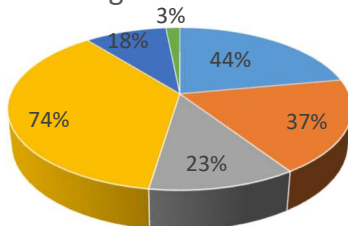
Nyilvánvalóan a kötelezettség megszüntetése nem várható, mivel a könyvvizsgálatra nemzetközileg érvényes szabályozás vonatkozik, amely az érdekek érvényesülését és a hitelesség biztosítását eredményezi, így a szolgáltatás teljes megszüntetése véleményem szerint teljességgel kizárt. Az viszont szinte biztos, hogy az egyéni könyvvizsgálók száma erőteljesen le fog csökkenni, akár nullára is redukálható, de egyesítve az érdekeket a meglévő big four mellé felzárkózhatnak a könyvvizsgálattal tevékenykedő kis és középvállalkozások.

### **3. EREDMÉNYEK**

A könyvelői kultúra átalakulóban van, az eddigiekben megszokott könyvelési munkafolyamatokat a mesterséges intelligencia várhatóan teljesen átalakítja. Nyilvánvalóan ezen technológia önmagában mit sem ér, ha nincs olyan szakember, aki megfelelően használni is tudja, így alapvetően kulturális változásokra van szükség annak érdekében, hogy szakmai szempontból nézve is a szakma fejlődéséről és ne a megszűnéséről beszéljünk a jövőben.

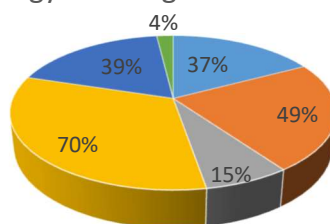
Egy a könyvelők és a vállalkozások vezetői körében 2024-ben készült felmérés során arra a kérdésre kerestem a választ, hogy ki, mit vár el a másik oldaltól, kinek mi lenne a fontosabb, milyen információt igényelnek, vagy gondolnak fontosnak, amelyeket a következő ábrák szemléltetnek.

Könyvelői oldal: milyen változtatásokat tenne a magasabb ügyfélkiszolgálás elérése érdekében



- Rendszeres riportolások bevezetése (havi, negyedéves)
- Adó és eredménytervezés havi, negyedéves szinten
- Terv/tény elemzések készítése
- Több személyes konzultáció a gazdálkodásról
- Heti szintű adatközlés az ügyfél részére kiemelt témákban
- Egyéb közreműködés

Gazdálkodói oldal: milyen változtatásokat vár el a magasabb ügyfélkiszolgálás elérése érdekében



- Rendszeres riportolások bevezetése (havi, negyedéves)
- Adó és eredménytervezés havi, negyedéves szinten
- Terv/tény elemzések készítése
- Több személyes konzultáció a gazdálkodásról
- Heti szintű adatközlés az ügyfél részére kiemelt témákban
- Egyéb közreműködés

2. ábra: Milyen változtatásokkal lehetne a könyvelési szolgáltatás minőségét emelni?

*Forrás: saját kérdőíves felmérés*

Mindkét oldal számára 2-2 szempont megjelölése volt lehetséges a kérdőíves felmérés során. A könyvelői oldal a gyakoribb konzultációs szolgáltatás mellett a havi, vagy negyedéves riportolási lehetőségekben látja a szakmai színvonal emelését, míg a vállalkozások vezetői által a rendszeres számviteli tanácsadás mellett a folyamatos adózási és eredménytervezésben való aktív részvételt tartják fontosnak. Érdekesnek mondható a terv/tény elemzésekhez való viszonyulás, amelynél látható, hogy a könyvelők fontosabbnak érzik ennek a jelentőségét, mint ahogyan a vezetők.

A felmérés során arra a kérdésre is kerestem a választ, hogy melyek azok az ismérvek, amelyek a megfelelő könyvviteli szolgáltatásra vonatkozóan fontosak az ügyfelek számára, amelyek esetében a következő eredmények születtek:

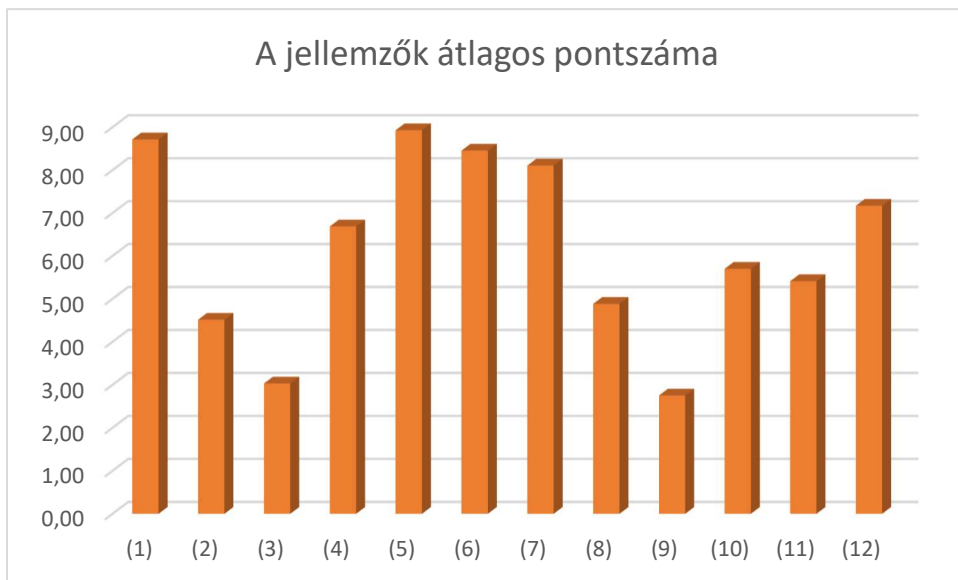
1. Táblázat: Mennyire fontos a könyvviteli szolgáltatás?

Mennyire fontos a könyvviteli szolgáltatás során Önnek	átlagos pontszám
a könyvelő szakmai felkészültsége? (1)	8,71
a könyvelő életkora? (2)	4,51
a könyvelő ügyfélköre? (3)	3,03
a könyvelő szakmai felelősségbiztosítása? (4)	6,69
a nyújtott szolgáltatás érthetősége? (5)	8,93
a kapott információk relevanciája? (6)	8,45
a könyvviteli szolgáltatás ára? (7)	8,11
a könyvelő elérhetősége munkaidőben? (8)	4,88
a könyvelő rendelkezésre állása munkaidőn kívül? (9)	2,75
a személyes konzultáció lehetősége? (10)	5,70
az online konzultálás lehetősége? (11)	5,41
a konzultáció gyakorisága? (12)	7,17

*Forrás: saját munka*

A válaszadásoknál egy 9-es skála segítségével kellett az egyes kérdéseknél pontszámot adni, amelyek átlagolásával jöttek ki a táblázatban szerepeltetett eredmények.





3. ábra: A könyvviteli szolgáltatások minőségi ismérveinek fontossága  
*Forrás: saját kérdőíves felmérés*

A felmérés alapján a könyvviteli szolgáltatás minőségének ismérvei alapvetően:

- a könyvelő szakmai felkészültsége,
- a kommunikáció gyakorisága,
- a kapott információk értelmezhetősége,
- az információk relevanciája,
- a könyvelési szolgáltatás ára,
- a könyvelő szakmai felelősségbiztosításának megléte.

A szakmai felkészültség fontosságát nem kell nagyon magyarázni, hiszen aki megfelelő szinten szeretne szolgáltatást nyújtani, annak alapvetően kellő jártassággal kell rendelkezni. Aki könyveléssel foglalkozik tudja, hogy az ügyfélnek fontos, hogy olyan valakivel tudjon konzultálni, aki tájékozott és segíti őt a tevékenysége során.

A kapott információk relevanciája szintén kiemelten fontos, hiszen ha olyan kimutatásokat, tanácsokat kapunk, amelyek a tevékenységünkre nem jellemző, akkor joggal mondjuk, hogy felesleges. Emellett az adott információk megértése, azok példákön keresztüli illusztrálása is segíti az ügyfelet a megelégedettségének a kifejezésében.

Mint mindennek, így a szolgáltatásnak ára van, de már nem az olcsóság az elsődleges szempont mindamellett, hogy szinte minden megkérdezett úgy

nyilatkozott, hogy viszonylag fontos tényező. Ahogyan a szimpla könyvelés átalakult tanácsadásba, úgy az árak tekintetében is sokkal elfogadottabb az ügyfélkör. Ezen felül a felelősségbiztosítás is kellő megnyugvást adhat a vállalkozások vezetőinek, akik ennek megléte esetén bízhatnak benne, hogy hibázás esetén a kár egy része megtéríthető.

#### **4. KÖVETKEZTETÉSEK**

Nyilvánvalóan a könyvelés és a könyvvizsgálat is egy olyan átalakulás előtt áll, amelynek a kimenetele nagyban függ attól, hogy a szakma hogyan viszonyul a napjainkban végbemenő technológiai innovációkhoz.

A számviteli szolgáltatás középpontjában mindig is az ügyféligények kielégítése állt, így ezt szem előtt tartva kell törekedni a minél nagyobb szakmai minőség fenntartására, a jelenlegi színvonal növelésére.

Lehet és kell is változni mind az alkalmazott technológia, mind pedig a nyújtott szolgáltatás tekintetében, mert ahogyan a mondás tartja: gyerekek gyerek a barátja, nyilván ez az ember és a „gép” viszonyára is adaptálható.

Ami biztos, hogy csak akkor lesz a számviteli szakma fenntartható, ha teszünk is azért, hogy jobb, minőségibb legyen egyrészt a mesterséges intelligencia elfogadásával és használatával, másrészt a saját szakmai tudásunk folyamatos fejlesztésével.

#### **IRODALOMJEGYZÉK**

Balázsiné, F. K. – Bélyác, I. – Kardos, B. – Kása, R. – Szász, E. (2019): A számvitel szakma etikai szempontú modellezése a számviteli szakemberek értékítélete alapján, STATISZTIKAI SZEMLE , 97 : 12 pp. 1103-1153. , 51 p.

Füredi-Fülöp, J. – Várkonyiné, J. M. (2018): A könyvelő szerepe a vállalkozások pénzügyi kultúrájának fejlesztésében, FINTELLIGENCE: Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép, 155 p. pp. 73-84. , 12 p.

Kántor, B. (2022): A könyvelés jövője, a jövő könyvelése (The future of accounting, the accounting of the future, Mérleg és Kihívások - Fenntarthatóság" XII. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 760 p. pp. 477-482. , 6 p.

<https://szak-ma.hu/konyvvizsgalat/jelentos-feladat-az-utanpotlas-biztositasa-interju-dr-makai-daniellel-103530>

<https://www.portfolio.hu/gazdasag/20241109/ez-a-szakma-teljesen-megszunhet-722024>

# SZÁMVITELI SZOLGÁLTATÁS – MÚLT, JELEN, JÖVŐ

**Kántor Béla**

egyetemi docens, Miskolci Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet, 3515 Miskolc-Egyetemváros, +36-46-565-111/1699, [bela.kantor@uni-miskolc.hu](mailto:bela.kantor@uni-miskolc.hu)

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*A számviteli szolgáltatás az elmúlt években jelentős változásokon ment keresztül, amely nem csak a rohamos fejlődési ciklusban lévő digitalizációnak tudható be, ennél sokkal komplexebb a szakma átalakulása, a folyamatos piaci elvárásoknak való megfelelés. Nyilvánvalóan a számviteli tanácsadás minőségének egyik befolyásoló tényezője az információs technológiák innovációinak a hasznosítása, azonban ezen túlmenően a szakmai felkészültség, a szakmai utánpótlás és maga a szakmai közösség nagysága és tudása is jelentős hatást gyakorol rá. A mesterséges intelligencia térnyerése és a jövőben betöltött központi szerepe egyes vélemények szerint a számviteli szakma teljes megszűnéséhez vezethet, azonban korántsem biztos, hogy a számviteli szolgáltatás nem lesz képes alkalmazkodni és megújulni az elkövetkező években.*

## **SUMMARY**

*Accounting has undergone significant changes in recent years, not only because of the rapid development cycle of digitalisation, but also because of the complexity of the transformation of the profession and the need to meet the constant expectations of the market. Clearly, one of the factors influencing the quality of accounting advice is the use of innovations in information technology, but it is also influenced by professional preparation, the supply of new professionals and the size and knowledge of the professional community itself. The rise of artificial intelligence and its central role in the future may, according to some, lead to the complete disappearance of the accounting profession, but it is far from certain that the accounting service will not be able to adapt and innovate in the years to come.*

## **1. A SZÁMVITELI SZOLGÁLTATÁS**

Amikor számviteli szolgáltatásról beszélünk, akkor a köztudatban mindig a könyveléssel azonosítják. Nyilván a számvitel több, mint a könyvelés, hiszen nem csak a gazdasági események észlelése, rögzítése és feldolgozása tartozik a fogalmi meghatározásba, hanem ezeknek az adatoknak a kellő szintű

feldolgozását követő prezentálása, értelmezése, a vezetői döntésekhez szükséges információk előállítása, a vállalati hatékonyság elősegítése.

A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény (a továbbiakban számviteli törvény) a következő meghatározást adja a számviteli szolgáltatásra:

A számviteli szolgáltatás, könyvvizelési, beszámolóképzési kötelezettség teljesítése érdekében elvégzendő feladatok összessége (a továbbiakban: könyvviteli szolgáltatás), valamint a könyvvizsgálói tevékenység.

Ezen belül a könyvviteli szolgáltatás körébe tartozik különösen:

- a számviteli politika, a könyvviteli elszámolás, a beszámolóképzés rendszerének, módszerének kialakításával (ideértve a belső információs rendszer kialakítását is), a számlarend, a könyvvizeléshez, a beszámolóképzéshez szükséges szabályzatok elkészítésével, rendszeres karbantartásával kapcsolatos feladatok ellátása, beleértve a főkönyvi nyilvántartások vezetését, az összesítő feladások készítését, a beszámoló összeállítását, a beszámolóban, a könyvviteli nyilvántartásokban szereplő adatok elemzését, a gazdasági döntéseket megalapozó következtetések levonását is,
- az elszámolások, a beszámolóban szereplő adatok jogszerűségének, szabályszerűségének, megbízhatóságának, bizonylatokkal való alátámasztottságának, a számviteli alapelvek követelményei megtartásának biztosításával a valóságnak megfelelő belső és külső információk előállítása, szolgáltatása.

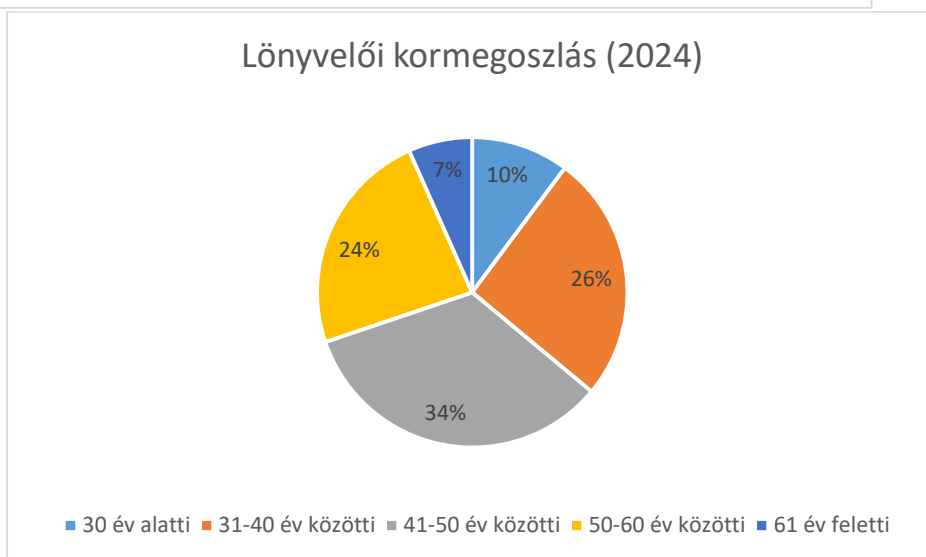
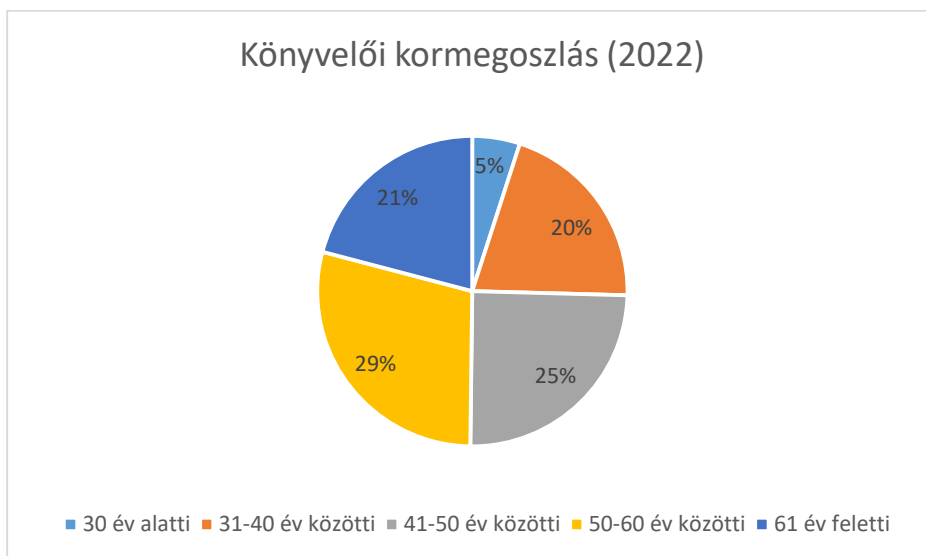
A definíciót elemezve jól látható, hogy messzemenőleg sem csak arról szól a számviteli munka, hogy a különböző számlák rögzítésre kerülnek, sokkal összetettebb folyamatot takar. Ennek köszönhetően sokkal komplexebb szakmai ismeretanyagot igényel, min ahogyan azt mindenki gondolja, egy könyvelő nem csak könyvel, a tanácsadási tevékenysége sokszor jóval többet jelent, mint a gazdasági adatok számszaki feldolgozása.

## **2. SZÁMVITELI SZOLGÁLTATÁSOK SZAKMAI HÁTTÉRE**

Annak érdekében, hogy az elvárásoknak a nyújtott számviteli szolgáltatás maximálisan megfeleljen, számos tényező megfeleltetése szükséges. Fontos a tudás, a megfelelő szakmai alap, de elengedhetetlen az is, hogy a technikai fejlődésnek megfelelően felkészült legyen, tájékozott és tetterre kész.

## 2.1 Könyvelői korfa, a regisztrált mérlegképes könyvelők száma

Valahányszor az aktív könyvelők korának az összetételéről esik szó, gyakran mondjuk rá, hogy előregedett a szakma. Tény, hogy van, aki még 90 éves korában sem hagyott fel teljesen a számviteli szolgáltatás végzésével, azonban jól látható módon elkezdődött egy fiatalítási folyamat.

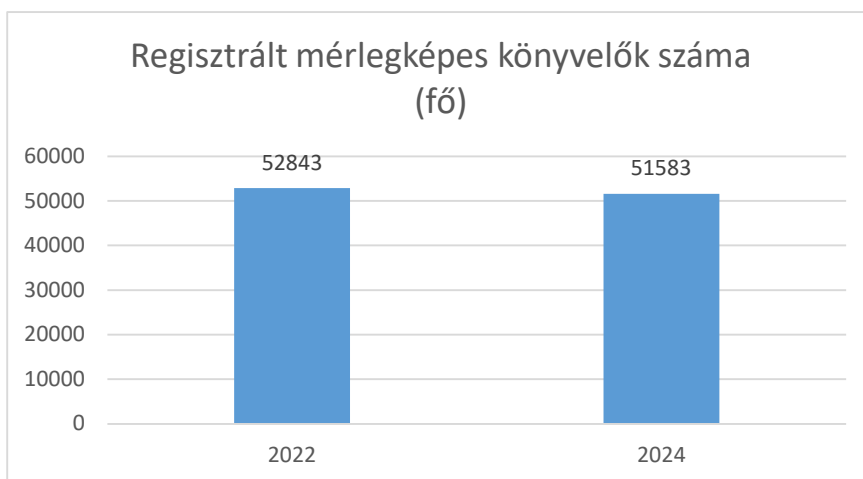


1. ábra: Könyvelői kormegoszlás 2022-ben és 2024-ben  
*Forrás: saját kérdőíves felmérések*

A felmérés eredményeiből látható, hogy az idősebb korosztályba tartozók számában, arányában csökkenés figyelhető meg, tehát a fiatalítás látszólag elkezdődött. A megváltozott jogszabályi környezetnek köszönhetően az online számla adatbázisba történő kötelező lejelentési kötelezettség a bejövő és kimenő számlák esetében automatikus importálási lehetőséget teremtett, amelyhez elengedhetetlenül társult a számítástechnikai készségek megléte. Ezen technikai újításhoz való alkalmazkodás bizonyíthatóan az idősebb korosztály elé olyan akadályt gördített, amellyel nem tudtak, vagy nem is akartak megbirkózni. A változásokkal a régi munkamódszerek lecserélődtek, így aki mereven szembeszegült a megváltozott környezettel, az voltaképpen kiírta magát a könyvelési szakmából.

A fiatal korosztály számosságában érzékelhetően nem lett nagyobb, viszonyt arányaiban növekedés következett be. Sajnos az új generáció képességeit egyelőre nagyon nehezen lehet megbecsülni, de lehet, hogy erre nem is lesz szükség, ha a mesterséges intelligencia megoldások átültetésre kerülnek a számviteli információs rendszerekbe.

Amennyiben a könyvelők számosságát nézzük, úgy a regisztrált mérlegképes könyvelők nyilvántartásában szereplő szakemberek számának a vizsgálata adhat következtetést a jövőre vonatkozóan.



2. ábra: Regisztrált mérlegképes könyvelők létszáma 2022-ben és 2024-ben

*Forrás: Pénzügyminisztérium által publikált adatbázisok*

Ebben a megközelítésben nézve a könyvelői társadalmat látható némi létszámcsökkenés, de ebből még nem lehet egyértelmű következtetésre jutni.

Összességében nem következett be olyan negatív változás, amely azonnali munkaerő problémát jelentene a piac számára, bár az állás hirdetések böngészve egyre több az olyan hirdetés, amelyben szenior munkatársakat keresnek számviteli területekre.

## 2.2 A szakmai képzés és továbbképzés jelenlegi rendszere

Nem is olyan régen a Szakképzés 4.0. program keretében átalakításra került a szakképzés rendszere, amely jelentősen érintette a mérlegképes könyvelői képzés rendszerét, struktúráját is. Az újrakodifikálás legmeghatározóbb mozzanata az volt, amikor 2020-ban megszűnt az Országos Képzési Jegyzék, közismertebb nevén az OKJ. A megalkotott új szakképzési koncepció alap gondolatában és szabályozási elemeiben élesen elváltak egymástól a szélesebb spektrumú szakmák, valamint a piaci igényekre gyorsabban reagáló szakképesítések. Amíg a központi rendszer szerinti szakmák csak a szakképző intézményekben oktathatók és a képzések kimeneti követelményeinek meghatározását a szakképzésért felelős miniszter hatáskörébe sorolja, addig a szakképesítések esetében, azok oktathatóságát engedélyezi felnőttképző szervezetek szervezésében is. A szakképesítések követelményeit úgynevezett programkövetelményekben meghatározhatja az adott szakképesítés ágazati miniszteren túl bármelyik piaci szereplő, ennek következtében a képzések gyorsabban és hatékonyabban tudnak reagálni a felmerülő piaci igényekre.

A mérlegképes könyvelők képzésére vonatkozóan kevésbé tudnak érvényesülni az új rendszer által definiált előnyök, mivel nem elegendő kizárólag a piaci szereplők igényeit figyelembe venni, hiszen alapvetően a gazdaság átlátható működéséhez kapcsolódó közérdek az elsődleges. Ennek érdekében a képzések program követelményrendszerét továbbra is az ágazati miniszter – aki jelen esetben a pénzügyminiszter – határozta meg. Az OKJ rendszert követő új képzések elsőként 2021-ben indultak el megújult tartalommal, igazodva az OKJ rendszerben meghatározott követelmények megjelenése óta eltelt időben történt gyakorlati változásokhoz és elvárásokhoz.

A jelenleg érvényben lévő új felnőttképzési szabályok kialakításával nagyobb mozgásteret kapnak a felnőttképző szervezetek a képzések rendszerének a kialakítására, hiszen a programkövetelmény nem magát a képzéseket szabályozza, hanem a képzések eredményeként megszerezhető szakképesítés minőségére koncentrál. A felnőttképző intézmények szabadon választhatnak a jelenléti és a távoktatási képzési formák, illetve azok kombinációi között, a képzések óraszámát – természetesen bizonyos -tól -ig határok között – önmaguk alakíthatják ki a résztvevők igényei és a múltbéli tapasztalati információk alapján. Ezen túlmenően az előzetes tudásmérés és

tudásbeszámítás is a résztvevők eltérő bemeneti szakmai képzettségének differenciált figyelembevételét szolgálja.

A jelenlegi képzési és vizsgáztatási rendszerben az oktatások sikeres teljesítését követően az államilag elismert szakképesítések kizárólag a független vizsgaközpontok által koordinált és felügyelt képesítő vizsgáin szerezhetők meg. A vizsgáztatás alkalmával nincsen olyan egységes vizsgaszabályozási kritérium, mint anno az OKJ rendszerben volt, ennek következtében az egyes vizsgaközpontok önmaguk alakíthatják ki saját vizsgaszabályzatukat, amelyet a Nemzeti Akkreditáló Hatóság, mint felügyeleti szerv engedélyez.

A módosításnak köszönhetően a képzési óraszámok emelkedtek, ezáltal a szakmai ismeretanyag elsajátítására több idő áll rendelkezésre, vélhetően a képeztést elnyerő hallgatók szakmai tudása alaposabb és gyakorlatorientáltabb lesz a jövőben.

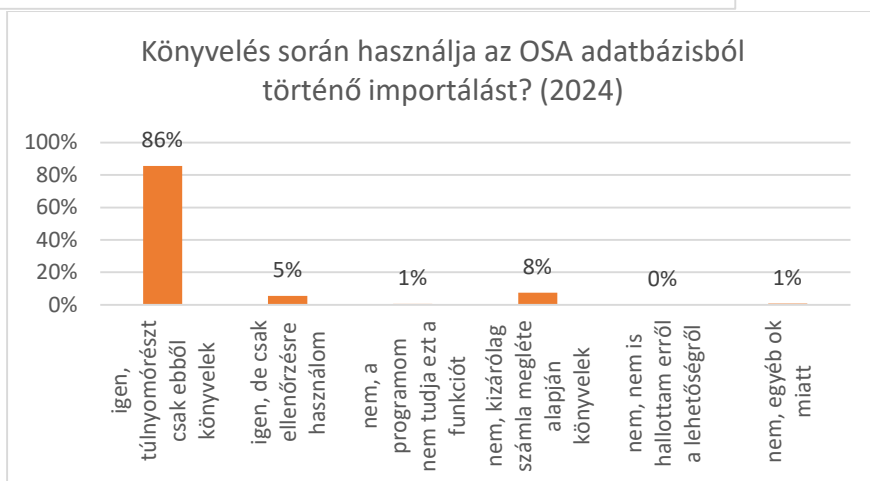
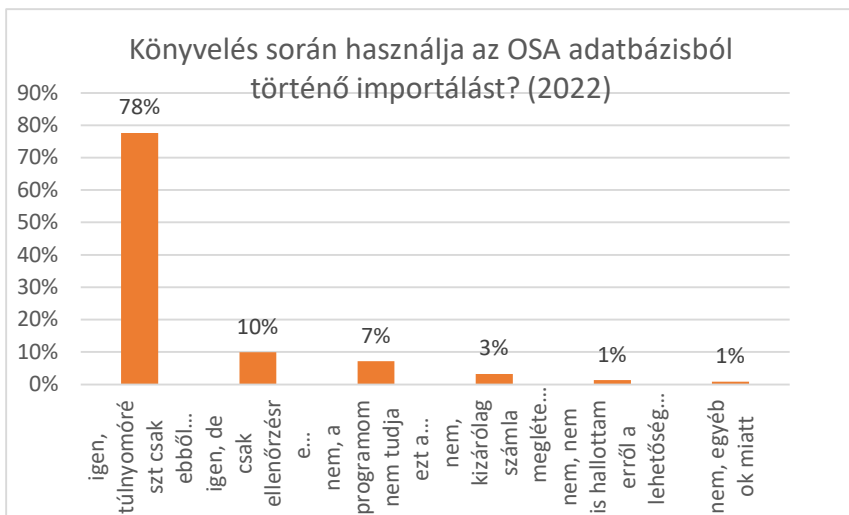
Azt, hogy mit hoz majd a változtatás egyelőre nagyon nehéz még megbecsülni is, de a hosszabb és költségesebb képzés következtében csak remélni lehet, hogy a szakképzett mérlegképes könyvelő tudása, a végzés utáni munkavégzése is hatékonyabbá válik majd.

### **3. SZAMVITEL SZAKM(AI) KOOPERÁCIÓ**

Az automatizálás a számvitelt sem hagyta nyom nélkül, sőt, talán az egyik legjobban érintett szakmai területnek tekinthető a könyvelés az egyes gazdasági események importálási funkcióját tekintve. Nyilvánvalóan a központi szabályozási változások hatását nem lehet figyelmen kívül hagyni ezen aspektus vizsgálatánál, hiszen az online számla adatbázis kialakításakor bevezetett jogszabályi módosításoknak köszönhetően jelentkező kötelezettségek következtében olyan adatbázis került kialakításra, amelyből minden adózóra a saját magára vonatkozó lejelentett adatokat jogosult kiexportálni, amelyet az általa használt számviteli szoftver, mint inputadat képes beolvasni, azonosítani és adott esetben akár automatikusan a könyvekben rögzíteni.

Ugyan a bevezetés kezdeti időszakában nem mindenki örül a változásnak, hiszen a könyvelők körében sem fogadta mindenki tágra tárt karokkal az automatizálható lekéréseket, de mára már kijelenthető, hogy kevés azon számviteli szakemberek létszáma, akik nem használják ezt a funkciót ba mindennapi munkájuk részeként.



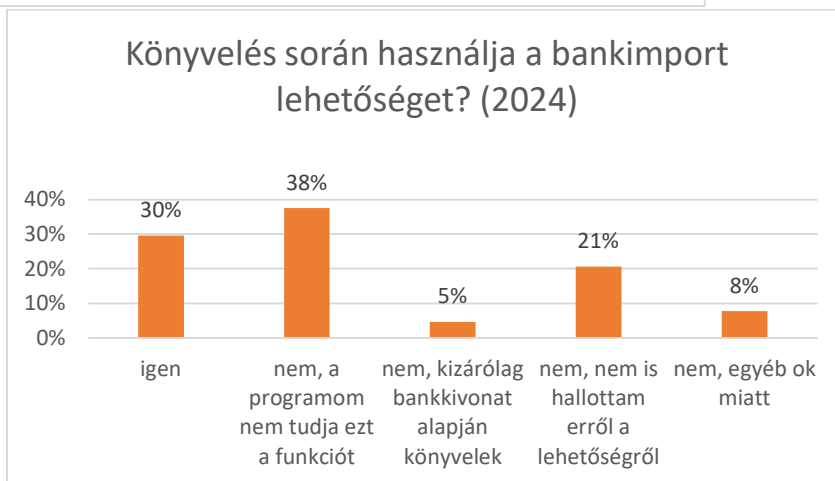
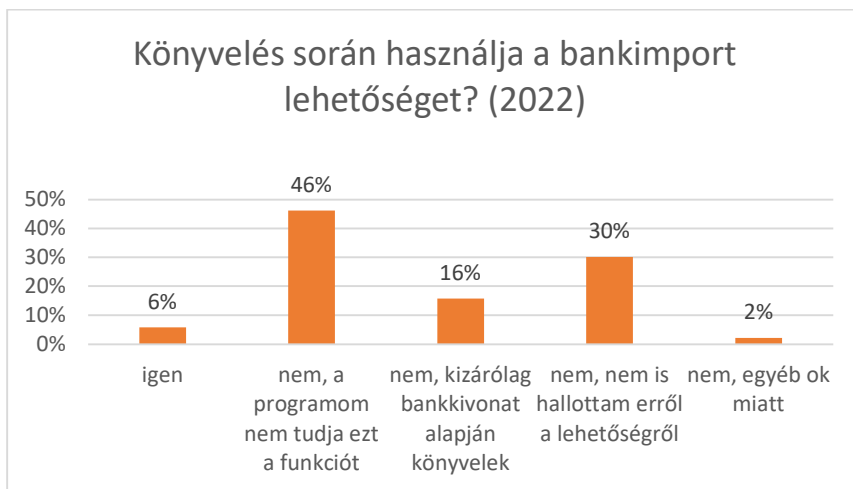


3. ábra: Könyvelők hozzáállása az online számla adatbázis (OSA) használatához 2022-ben és 2024-ben

*Forrás: saját kérdőíves felmérések*

Hasonló átalakuláson esett át a banki információk, banki tranzakciók importálási lehetőségének alkalmazása a könyvelők, illetve a könyvelőprogramok által, hiszen a banki rendszerek adatbázis integrációja alapvetően olyan interface kapcsolatok kialakítására irányultak, amelyek kezelik mind a bankhoz továbbított kimenő utalások hatékonyságát, mind pedig a tranzakciós adatok valós idejű lekérdezését és a könyvelési rendszerbe történő automatizált átvételét. Ebben az esetben a folyamat lassabban alakult ki, mint az az online számla adatbázis esetében tapasztalható volt, hiszen nem volt és jelenleg sincs központosított jogszabályi előírás erre vonatkozóan,

viszont az egyre nagyobb piaci igények a változást ezen a téren is véghez vitték.



4. ábra: Könyvelők hozzáállása a banki adatimport használatához 2022-ben és 2024-ben

*Forrás: saját kérdőíves felmérések*

A számla és banki adatok importja és automatizált rögzítése csak a kezdet, hiszen a mesterséges intelligencia alkalmazása nem csak erre terjed ki. A tanulási folyamat integrálása gyakorlatilag rendelkezésre áll, így a múltban beazonosított gyakoriságok, hozzárendelt könyvelési tételek alkalmazása, az egyes tranzakcióhoz „ajánlott” rögzítési mechanizmusok ajánlása, a számlák automatikus rendezése, kipontozása, beszámítása már a könyvelési

munkatársak rendelkezésére áll, ezek használatát számos számviteli és vállalatirányítási programcsomagban elérhető.

Fontos követelmény lesz a jövőben, hogy a mesterséges intelligencia által használt algoritmusokat szakmai szempontból megértsük, azokat koordinálni és felügyelni tudjuk annak érdekében, hogy az előállított számviteli információk minősége javuljon, ne forduljon elő olyan információk átadása a döntéshozatalokhoz, amelyek esetlegesen rossz következtetéseket alapoznak meg, hibás tervezéseket eredményeznek.

A technológiai fejlődéstől való elzárkózás nem a szakmai sérthetlenségének védelmét szolgálja, sokkal inkább a szakma jövőjét korlátozza. Ugyan sorra jelennek meg azon nyilatkozatok, vélemények, hogy a könyvelés és a könyvvizsgálat is a megszűnés útjára lép és egyesek szerint 2050-re, másoknál akár már 2040-re a teljes szakmát az eltűnés fenyegeti, én azonban úgy vélem, hogy mindig kell és kelleni fog egy olyan szakmai réteg, aki képes alkalmazni mesterséges intelligenciát a munkája során, kellőképpen tájékozott és megfelelő szakmai tudással bír a kapott adatok értelmezésére és felhasználására vonatkozóan, valamint képes arra is, hogy a rendszerek algoritmusait megértse, átlássa és tudjon hatékonyan alakítani azon, illetve tudja felügyelni az egyes mechanizmusok hatásait.

#### **4. KÖVETKEZTETÉSEK**

Jelenleg egy olyan átalakuló gazdaságban vagyunk, ahol a technológia fejlődés irányai diktálják az ütemet, a mesterséges intelligencia térhódításának köszönhetően az automatizálások betörték a számvitel világába is és köszöni szépen, jól érzi itt magát. A számviteli szakma próbálja felvenni a ritmust, ennek következtében folyamatos megújulások tapasztalhatóak, az eddigiekben soha nem látott időintervallumon belül, amely nem csak hatékony, hanem ijesztő is.

Talán most nyer értelmet a mondás: Megszoksz, vagy megszöksz! Nincs idő a múltra hagyatkozni, a múltban élni, előre kell tekinteni és cselekedni, használni és alkalmazni, felismerni és élni a lehetőséggel. Csak akkor lehet jövője a számvitelnek, ha merjük a mesterséges intelligenciát megismerni, koordinálni, szabályozni, alakítani. Nem ellene kell küzdeni, mert nem tudunk vele versenyezni hosszabb távon, azonban nem elpusztítani kell, hanem felmérni a képességeit és kihasználni, kiaknázni a lehetőségeket a számviteli szolgáltatás jövője érdekében.

## IRODALOMJEGYZÉK

Kántor, B. (2022): A könyvelés jövője, a jövő könyvelése (The future of accounting, the accounting of the future, Mérleg és Kihívások - Fenntarthatóság" XII. Nemzetközi Tudományos Konferencia, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 760 p. pp. 477-482., 6 p.

Kántor, B. (2023): A számviteli adatfeldolgozás evolúciója, In: Bozsik, Sándor (szerk.) PÉNZÜGY-SZÁMVITEL FÜZETEK VII. : 2023. Miskolci Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet (2023) 134 p. pp. 54-63., 10 p.

Machine learning- More science than fiction ACCA (2019)

Robotic Process Automation: a vállalati automatizáció első lépései - KPMG Blog Rakó Ágnes 2018

Kántor, B. (2023): Számviteli szoftverek és mesterséges intelligencia, In: S., Gubik Andrea (szerk.) A gazdaságtudományok hozzájárulása a globális kihívások kezeléséhez: A MAB Közgazdaságtudományi Szakbizottság tanulmánykötete, Miskolc, Magyarország: Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar (2023) 115 p. pp. 63-75. , 13 p.

<https://ado.hu/ado/uj-korszak-kezdete-a-penzugyi-agazati-szakmai-kepzesben/>

[https://perfekt.blog.hu/2024/06/03/julius\\_1-tol\\_valtozik\\_a\\_konyvelo\\_kepzes](https://perfekt.blog.hu/2024/06/03/julius_1-tol_valtozik_a_konyvelo_kepzes)

<https://www.economx.hu/magyar-gazdasag/konyvelok-konyveles-nav-adozas-adohatosag-online-szamlaszamlazas.716126.html>

<https://www.portfolio.hu/gazdasag/20241109/ez-a-szakma-teljesen-megszunhet-722024>

<https://www.penzcentrum.hu/vallalkozas/20190606/ez-a-szakma-is-veszelyben-van-a-digitalizacio-miatt-1079037>

<https://24.hu/fn/penzugy/2018/01/30/10-ev-mulva-eltunik-a-konyveloi-szakma/>

# KÍNAI ELEKTROMOS AUTÓGYÁRTÓK „RETURN ON” MUTATÓI 2022 ÉS 2024 KÖZÖTT

**Lukács Eszter**

Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Pénzügyi és Számviteli  
Intézetének hallgatója, lukacs.eszter1@student.uni-miskolc.hu

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*A vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzet alakulása a vállalatok életében kiemelkedő jelentőségű, így a „Return on” mutatók alakulása sem elhanyagolható. A vizsgált kínai elektromos autógyártó vállalatok esetében azt vizsgáltam, hogy mennyire alakulnak hasonlóan az értékek és vajon tükröződik-e bennük a jelenlegi helyzet. A „Return on” mutatószámokat ábrázolva és elemezve arra a következtetésre jutottam, hogy a kínai elektromos autógyártó vállalatok között láthatóak ugyan hasonlóságok, ám inkább két csoport különíthető el. Az egyik csoportba a NIO és az XPeng, míg a másikba a BYD és a Li Auto sorolható be. A jelenlegi autóipari helyzetet tekintve és a mutatószámok alakulását látva kifejezetten a külső hatások még nem vehetőek észre a számokban.*

## **1. BEVEZETÉS**

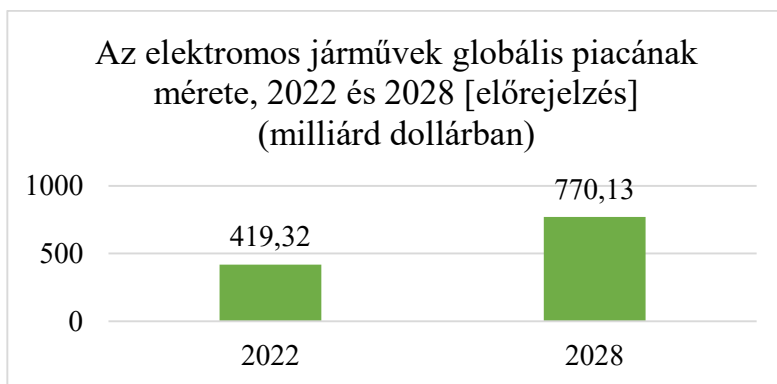
A „Return on” mutatók egy vállalat életében kiemelkedő fontosságúnak számítanak, így a legtöbb esetben igyekeznek a legjobbat kihozni belőlük a körülményektől függően és próbálnak évről évre egyre jobbak lenni. Ez azonban nem olyan egyszerű, hiszen számos tényező befolyása alakítja ezeket a mutatószámokat.

A kínai elektromos autógyártók napjainkban meghatározó szereppel rendelkeznek az elektromos autópiacon. Egyre több helyen találkozhatunk velük a világ szinte minden táján, ám az elektromos autózással kapcsolatban megjelenő hírek napjainkban nem a fényes jövőjükéről számolnak be. Ez pedig befolyásolja a vállalatok működését és az eredményességét is. Vajon hogyan alakulnak a kínai elektromos autógyártó vállalatok „Return on” mutatói napjainkban? Felfedezhető valamilyen hasonlóság közöttük?

## 2. ELEKTROMOS AUTÓPIAC BEMUTATÁSA

Az autóipar működését és a gyártók teljesítményét napjainkban számos tényező befolyásolja, amelyek közül az elektromos autózás kérdése kiemelt figyelmet kap. Ez a téma egyre aktuálisabbá válik, és jelentős hatással van az iparág fejlődésére. A jelenlegi munka létrejöttét az elektromos autózással kapcsolatos problémák és hírek ihlették. Ennek szellemében a következőkben röviden áttekintem az elektromos autózást és az ezzel foglalkozó gyártókat.

Manapság egyre több elektromos autó közlekedik az utakon, és a Deloitte 2023-as felmérése szerint egyre többen tervezik, hogy következő autójuk elektromos lesz (Deloitte, 2023a). Az alábbi ábra is ezt a trendet támasztja alá. De vajon valóban így van? Az elektromos autó valóban a jövő közlekedési eszköze? A korábbi statisztikák és előrejelzések ezt támasztották alá, bár a téma már akkor is megosztotta a véleményeket. Az azóta napvilágra került hírek és információk azonban azt sugallják, hogy ez a jövőkép nem feltétlenül egyértelmű.



1. ábra Az elektromos járművek globális piacának mérete, 2022 és 2028 [előrejelzés] (millió dollárban)

*Forrás: saját szerkesztés (Statista, 2023d) alapján*

A Statista adatai szerint az elektromos járművek globális piaca 2022 és 2028 között várhatóan évi 3,48%-os összetett növekedési ütemmel bővül, és 2028-ra elérheti a 770,13 milliárd dolláros méretet. Ez a növekedés részben az akkumulátorok technológiai fejlesztésének köszönhető, amely növeli az autók hatótávolságát, valamint annak, hogy az elektromos autók egyre megfizethetőbbé válnak (Statista, 2023d). Emellett a szigorodó károsanyag-kibocsátási szabályozások -erre nagyon jó példa Kína és Európa - is elősegítik

a piac bővülését, hiszen az elektromos autók – mivel árammal működnek – nem bocsátanak ki szén-dioxidot (Kersten Heineke & Timo Möller, 2023).

Kína az elektromos mobilitás terén vezető szerepet tölt be, amit a kormány által bevezetett ösztönzők és politikai intézkedések is elősegítenek. Ennek eredményeként a világ legnagyobb elektromos autópiaacává vált, jelentősen megelőzve az Egyesült Államokat, ahol az elektromos autók száma csupán az ötöde a kínainak. Németország áll a harmadik helyen, körülbelül 1 millió elektromos autóval (Statista, 2023b). A piacot tehát egyértelműen meghatározza a Kína és a nem Kína viszony.

Ugyanakkor az ösztönzők és az előnyök ellenére az elektromos autók iránti globális kereslet csökkenő tendenciát mutat, ami összefügg az árak emelkedésével – ez a jelenség a belső égésű motorral működő autókat is érinti. Bár az autógyártók igyekeznek csökkenteni az árakat, a kínai elektromos autókra kivetett potenciális vámok és egyéb kihívások lassíthatják a piac bővülését (Deloitte, 2024). Elemzők szerint ezek a terhek inkább lassító tényezőként, mintsem akadályként hatnak majd, és várhatóan a kínai gyártók – például a BYD – európai terjeszkedéséhez vezethetnek (HVG, 2024b).

A keresleti oldalon további aggodalomra ad okot, hogy 2024 augusztusában az újonnan regisztrált autók száma 18,3%-kal csökkent, amelyeknek csupán kicsivel több mint fele volt elektromos (ACEA, 2024b, 2024c). Az elektromos autók piaci részesedése stagnál. Ez komoly kihívás az Európai Unió autóiparájának, amely jelentős beruházásokat hajtott végre a villamosítás terén. Ezzel párhuzamosan nő az aggodalom a könnyű haszongépjárművek 2025-re kitűzött szén-dioxid-kibocsátási céljainak elérhetőségével kapcsolatban (ACEA, 2024a).

Az autógyártókat tekintve minden vállalat foglalkozik napjainkban az elektromos autókkal, de eltérő mértékben. 2022-ben a BYD és a Tesla, mint kifejezetten elektromos autógyártó vállalatok vezető szerepet értek el a gyártott autók száma alapján a piacon, őket pedig a Volkswagen Csoport követte (Statista, 2024c). 2025-re ez vélhetően megváltozik és már a Volkswagen Csoport lesz az élen a stratégiájának köszönhetően. Mellettük pedig egyre inkább jelennek meg újabb autóiipari gyártók, akiknek a fő profiljuk az elektromos autógyártás, ilyen például a Rivian, a Nio, az XPeng, a Fisker és a Li Auto (Mario Herger, 2022).

### **3. VIZSGÁLATBA BEVONT ELEKTROMOS AUTÓGYÁRTÓK BEMUTATÁSA**

Az elektromos autóiparhoz kapcsolódó trendek áttekintése után ebben a fejezetben azokat az elektromos autógyártókat fogom bemutatni, amelyek későbbi elemzéseim fókuszában állnak majd. Kutatásom alapjának kínai vállalatokat választottam, hiszen az elektromos autópiacon Kínának meghatározó szerepe van. Igyekeztem a lehető legdiverzifikáltabb kört összeállítani itt is, így a BYD-t, a Li Auto-t, az XPeng-et és a NIO-t jelöltem ki. Őket a következőkben szeretném röviden be is mutatni.

#### **BYD (BYD Auto Co., Ltd.)**

A kínai BYD Auto-t 2003-ban alapították, de első autójával csak 2005-ben tudott piacra lépni. Ezt 2007-ben követte a második modell gyártása. Néhány év alatt a vállalat jelentős előrelépést tett: a kezdeti Mitsubishi Motors konstrukciók helyett saját fejlesztésű motorokat kezdett gyártani. Az elektromos autók ötlete már 2006-ban felmerült a cég életében, azonban a tényleges elektromos modellek megjelenésére még várni kellett (Silverstone Leasing, 2021).

A BYD inkább a plug-in hibrid járművekre helyezte a hangsúlyt, de az elektromos autói is komoly sikereket értek el. 2022 első felében a BYD-nek sikerült megelőznie a Teslát az értékesített járművek számában (Silverstone Leasing, 2021). A vállalat azóta is folyamatosan fejlődik, és új területeken is terjeszkedik, például az elektromos robogók piacán (Scooter Doll, 2023).

#### **NIO (Nio Inc.)**

A kínai Nio-t 2014-ben alapították, és 2016-ra már az első márkabemutatóját is megtartotta (Dixon, 2023). A kezdeti években a vállalat jelentős kihívásokkal nézett szembe az autóeladások terén, és 2020-ban a csőd szélére került. Ennek ellenére sikerült talpra állnia, amihez hozzájárult az értékesített autók és a legyártott járművek számának folyamatos növekedése (Autónavigátor, 2023). 2023-tól kezdve a Nio már saját gyáraiban gyártja járműveit, tovább erősítve pozícióját az autóiparban (Dixon, 2023).

#### **XPeng (Guangzhou Xiaopeng Motors Technology Co., Ltd.)**

A kínai XPeng 2014-ben jött létre, és azóta folyamatosan fejlődik és terjeszkedik. A vállalat több modellt kínál a piacon, miközben igyekszik új irányokba is nyitni. Az első prototípusát 2016-ban mutatta be. Napjainkra a XPeng nemcsak a kínai, hanem az amerikai és az európai piacon is jelen van járműveivel, erősítve globális jelenlétét (XPeng, 2024a).



## **Li Auto (Li Auto Inc.)**

A Li Auto, melyet 2015-ben alapítottak Kínában, gyorsan fejlődött az elektromos járművek piacán. Az első modelljük bemutatása 2019-ben történt, és 2020-ban indultak el a szállítások (Breevoort, 2021). A vállalat portfóliója 2022-re három új autóval bővült, majd 2023-ban a negyedik modell is debütált. 2024-ben pedig két további új modellel gazdagodott az autócsalád, megerősítve a vállalat helyét az elektromos autók piacán (Li Auto, 2024b).

## **4. KUTATÁS EREDMÉNYEI ÉS MÓDSZERTANA**

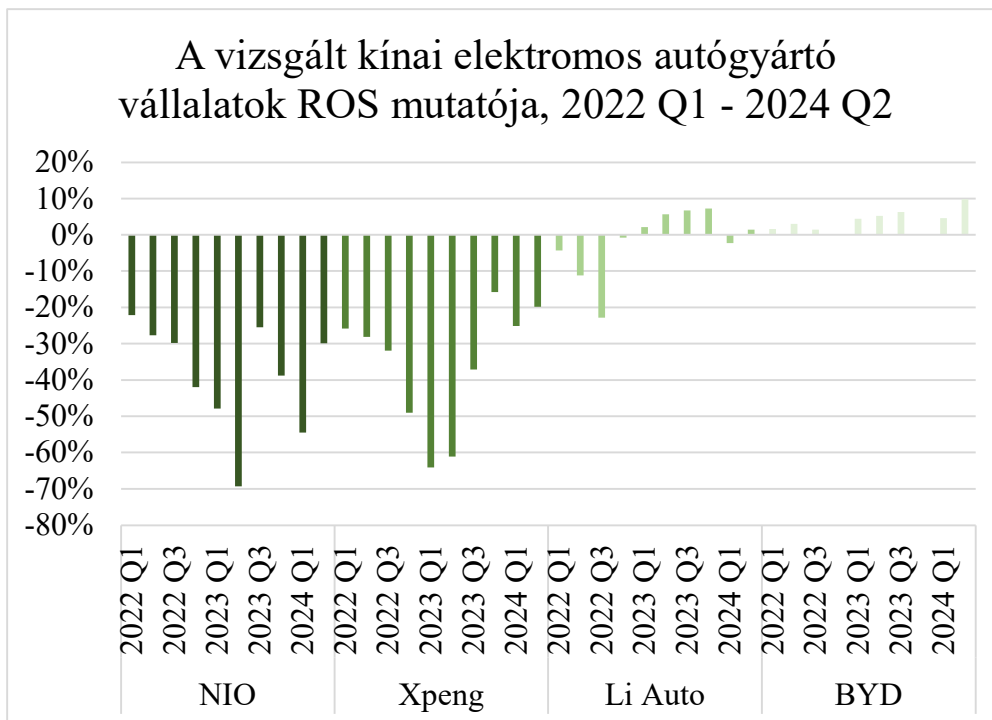
A kutatás alapját képező vállalatok bemutatását követően a tényleges kutatási tevékenységre térek át. A kutatásom során „Return on” mutatószámokat számítottam a vállalatok beszámolóinak segítségével és ezeket elemeztem. A következőkben a „Return on” mutatószámok elemzése olvashatóak.

### **4.1. ROS (Return on Sales)**

A „Return on” mutatószámok közül elsőként a ROS hányadosának értékelésével kezdek. Az elemzésem során a Return on Sales mutatót az üzemi eredmény és az árbevétel hányadosaként számítottam ki. A számítás végeredményei akkor mondhatóak megfelelőnek, ha minél nagyobb a kapott érték. A ROS azt mutatja meg, hogy az elért üzemi eredmény mekkora része az árbevételnek.

A ROS esetében a nagyságrendek és a tendencia tekintetében a NIO és az XPeng közel egyforma értékeket vesz fel. Mind a kettőjük esetében a vizsgált időszak alatt negatív értékeket lehet látni. A Li Auto és a BYD esetében inkább pozitív értékek láthatóak, ám az elért százalékok nem kimagaslóak.

A számadatokat tekintve kimagasló negatív értékek láthatóak a NIO és az XPeng esetében, míg a többiekénél alacsonyabb negatív és alacsony pozitív adatok láthatóak. A negatív értékeket a negatív üzemi eredmény okozza, csak a Tesla volt az, aki minden évben pozitív üzemi eredményt tudott elérni. Az árbevételnél csak a Li Auto volt képes kis mértékű hullámmal növekedést elérni. A BYD-nál pedig inkább a ciklikusság volt látható. Az üzemi eredménynél pedig nagy volt a volatilitás a vállalatok esetében.



2. ábra A vizsgált kínai elektromos autógyártó vállalatok ROS mutatója, 2022 Q1 - 2024 Q2

*Forrás: saját szerkesztés (BYD, 2024; Li Auto, 2024a; NIO, 2024; XPeng, 2024b) alapján*

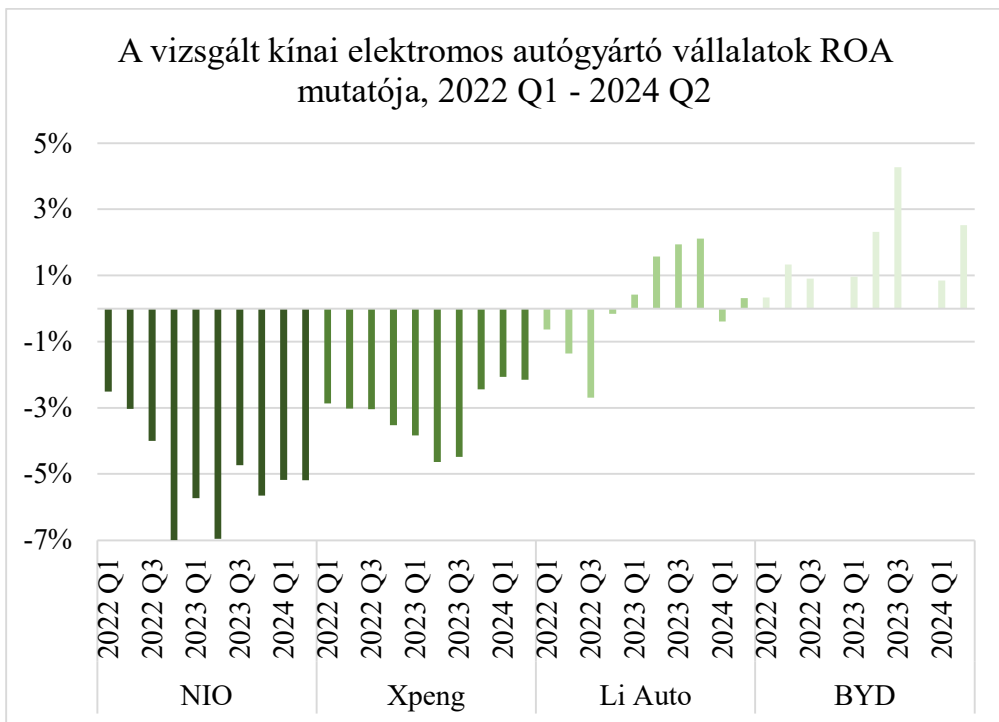
**Összességében a ROS mutató esetében a NIO és az XPeng hasonlít egymásra, illetve a BYD és a Li Autó adatainál is figyelhető meg hasonlóság. Csak a BYD, mint nagy vállalat tudott minden vizsgált negyedévben pozitív üzemi eredményt elérni.**

#### 4.2. ROA (Return on Assets)

A ROS mutatót követően a ROA hányadosáról írok néhány gondolatot. Jelen esetben a ROA az üzemi eredmény és az eszközök értékének a hányadosa. Ez a mutató azt mutatja meg, hogy az eszközök segítségével mekkora üzemi eredményt sikerült elérnie a vállalatoknak a vizsgált negyedévekben.

A ROA mutató értéke a NIO-nál és az XPeng-nél hasonlóan mozog, de eltérő nagyságú értékeket vesz fel. A két cég közötti különbségek kevésbé mondhatóak jelentősnek, mindössze 2-2,5%-os különbségek láthatóak. A Li Auto és a BYD pedig ezektől eltér és sikerül pozitív értékeket felvenniük – kivétel a Li Autó az első négy vizsgált negyedévben.

Amennyiben a ROA mutató értékeit mélyebben elemezzük, akkor az eszközök segítségével elért eredményt nézzük meg alaposabban. Ebben az esetben az a jó, ha minél nagyobbak az elért értékek. A NIO és az XPeng, illetve a Li Auto néhány negyedévben negatív értékeket ért el. Míg a Li Auto a többi időszakban és a Tesla pozitív ROA mutatót tudott produkálni, ám kifejezett növekedés kettőjük esetében nem látszódik. A NIO és XPeng viszont elkezdett növekedni, de még nem sikerült nekik pozitív értéket elérni. Az összes eszköz értékét tekintve csak a Li Auto és a BYD tudott növekedő értékeket produkálni a többiek esetében hullámvázás volt látható. Az árbevételnél pedig csak a Li Auto volt képes kis mértékű hullámvázással növekedést elérni. A BYD-nál pedig inkább a ciklikusság volt látható.



3. ábra A vizsgált kínai elektromos autógyártó vállalatok ROA mutatója, 2022 Q1 - 2024 Q2

*Forrás: saját szerkesztés (BYD, 2024; Li Auto, 2024a; NIO, 2024; XPeng, 2024b) alapján*

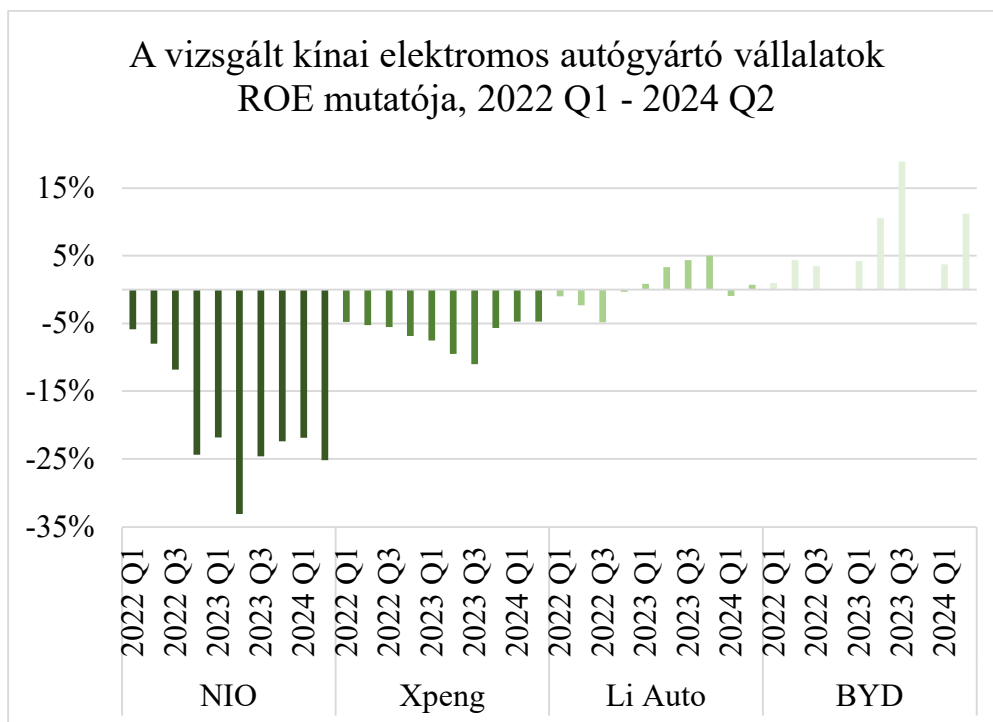
**Össességében a ROA mutató esetében a BYD, mint nagy vállalat elkülönül a kicsiktől a kiemelkedő értékeivel. Emellett pedig a NIO és az XPeng között hasonlóság figyelhető meg.**

### 4.3. ROE (Return on Equity)

A ROA mutatót követően a ROE hányadosának értékeiről lesz szó a vizsgált vállalatok esetében. Kutatásom során a ROE mutatószámot az üzemi eredmény és a saját tőke hányadosaként számítottam ki. Ez azt mutatja meg, hogy a saját tőke segítségével mekkora üzemi eredmény volt elérhető az adott időszakban.

A vizsgált kínai elektromos autógyártókat tekintve a NIO és az XPeng hasonlóan alakul, míg a Li Auto és a BYD ezektől eltérő értékeket mutat. Az első két vállalatnál negatív értékek figyelhetők meg, míg utóbbi kettőnél pozitívok.

Az alap adatokat megvizsgálva a saját tőke értéke a BYD és a Li Auto esetében növekszik míg a másik két cégnél csökken. Az üzemi (üzleti) eredmény esetében a NIO és az XPeng negatív értékeket ér el a vizsgált időszak egészében, míg a Li Auto csak a vizsgált időszak első 4 negyedében ért el negatív üzemi eredményt. Ezek az értékek mindegyik cég esetében hullámzóan alakultak.



4. ábra A vizsgált kínai elektromos autógyártó vállalatok ROE mutatója, 2022 Q1 - 2024 Q2

*Forrás: saját szerkesztés (BYD, 2024; Li Auto, 2024a; NIO, 2024; XPeng, 2024b) alapján*

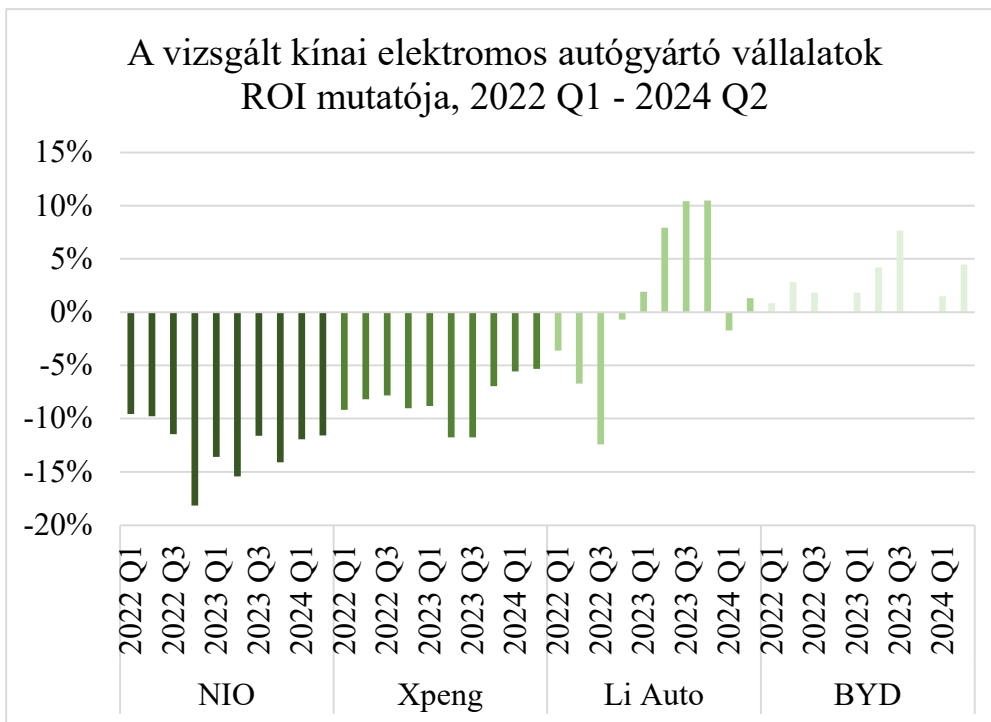
**Össességében a vállalatok különböznek egymástól a ROE mutató tekintetében, egyedül a NIO és az XPeng esetében figyelhető meg kevés hasonlóság a tendenciát tekintve.**

#### **4.4. ROI (Return on Investment)**

A ROE mutatót követően a ROI hányadosát vizsgálom meg, az előzőekhez hasonlóan. A ROI mutatót az üzemi eredmény és a befektetett eszközök hányadosaként számítottam ki. Ez azt mutatja meg, hogy a befektetett eszközökkel mekkora üzemi eredmény volt elérhető.

A mutatókat tekintve itt is, mint ahogyan a többi hányados esetében az XPeng és a NIO hasonlít egymásra, ám nagyságrendileg némi eltérés látható. A másik két vállalatnál az értékek között láthatóak hasonló tendenciák, ám az értékek eltérőek a legtöbb esetben.

Az értékeket jobban megfigyelve a ROI mutató változatosan alakul a vizsgált elektromos autógyártó vállalatoknál. A NIO és az XPeng adatai főként (-5)-(-15%) között ingadoznak, míg a Li Auto és a BYD nagyrészt 10% alatt marad. A befektetett eszközök értéke a vállalatok esetében egy-egy negyedévet leszámítva növekedést mutat. Az üzemi eredmény pedig minden cégnél magas volatilitással jellemezhető.



5. ábra A vizsgált kínai elektromos autógyártó vállalatok ROI mutatója, 2022 Q1 - 2024 Q2

*Forrás: saját szerkesztés (BYD, 2024; Li Auto, 2024a; NIO, 2024; XPeng, 2024b) alapján*

**Összességében a ROI mutatónál is a NIO és az XPeng hasonul egymáshoz, míg a Li Autó és a BYD között kismértékű hasonlóság jelenik meg. Ez utóbbi esetben pedig magasabb volatilitás jellemző.**

## 5. KÖVETKEZTETÉSEK

A vizsgált mutatószámok és az ábrák is azt mutatták, hogy az elemzésbe bevont elektromos autógyártó vállalatok a „Return on” mutatószámok tekintetében inkább két csoportra oszthatóak – vannak viszont hasonlóságok az összes vállalat között. Az egyiket a NIO és az XPeng, míg a másikat a BYD és a Li Autó alkotja. A vizsgált negyedévekben a hányadosoknál volt látható volatilitás, illetve az esetek egy részében romlás majd pedig javulást szemléltethünk meg az adatoknál. Amennyiben azt nézzük, hogy a megjelenő híreknek milyen hatása volt a kínai elektromos autógyártókra, akkor kifejezetten annak a hatása nem figyelhető meg egyértelműen. Összességében tehát az összes vizsgált vállalat a „Return on” mutatószámok esetében nem

szignifikánsan hasonlítanak egymásra az adatok, viszont két csoportra oszthatóak a kínai gyártók.

## IRODALOMJEGYZÉK

ACEA (2024a) 'Auto industry concern on 2025 CO2 targets as EV market stagnates', ACEA - European Automobile Manufacturers' Association, 12 Szeptember. Letöltve: <https://www.acea.auto/news/auto-industry-concern-on-2025-co2-targets-as-ev-market-stagnates/> (Letöltés ideje: 2024. Szeptember 24.).

ACEA (2024b) 'European auto industry calls for urgent action as demand for EVs declines', ACEA - European Automobile Manufacturers' Association, 19 Szeptember. Letöltve: <https://www.acea.auto/press-release/european-auto-industry-calls-for-urgent-action-as-demand-for-evs-declines/> (Letöltés ideje: 2024. Szeptember 24.).

ACEA (2024c) 'New car registrations: -18.3% in August 2024; BEV market share down by almost one third', ACEA - European Automobile Manufacturers' Association, 19 Szeptember. Letöltve: <https://www.acea.auto/pc-registrations/new-car-registrations-18-3-in-august-2024-bev-market-share-down-by-almost-one-third/> (Letöltés ideje: 2024. Szeptember 24.).

Autónavigátor (2023) Brutálisan veszteséges a NIO, de a kínai állam kiségití a céget, Autónavigátor.hu. Letöltve: <https://www.autonavigator.hu/cikkek/brutalisan-veszteseges-a-nio-de-a-kinali-allam-kisegiti-a-ceget/> (Letöltés ideje: 2024. November 26.).

Breevoort, L. (2021) The Big Read: History of Li Auto, CarNewsChina.com. Letöltve: <https://carnewschina.com/2021/09/12/the-big-read-history-of-li-auto/> (Letöltés ideje: 2024. November 26.).

BYD (2024) Periodic reports-BYD. Letöltve: [https://www.bydglobal.com/cn/en/BYD\\_ENInvestor/InvestorAnnals\\_mob.html](https://www.bydglobal.com/cn/en/BYD_ENInvestor/InvestorAnnals_mob.html) (Letöltés ideje: 2024. November 25.).

Deloitte (2023a) 2023 Global Automotive Consumer Study, Deloitte United States. Letöltve: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/consumer-business/articles/global-automotive-consumer-study.html> (Letöltés ideje: 2024. Október 7.).

Deloitte (2024) 2024 Global Automotive Consumer Study | Deloitte Global. Letöltve: <https://www.deloitte.com/global/en/Industries/automotive/perspectives/global-automotive-consumer-study.html> (Letöltés ideje: 2024. Október 7.).

Dixon, T. (2023) NIO Gains Manufacturing Qualification & Buys Factories, CleanTechnica. Letöltve: <https://cleantechnica.com/2023/12/06/nio-gains-manufacturing-qualification-buys-factories/> (Letöltés ideje: 2024. November 25.).

HVG (2024b) ‘Cégautó 2024 - Három a keleti igazság’, pp. 10–12.

Kersten Heineke and Timo Möller (2023) ‘The future of mobility: From hype to reality | McKinsey’. Letöltve: <https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/future-mobility-2022-hype-transitions-into-reality> (Letöltés ideje: 2024. Október 23.).

Li Auto (2024a) Financials | Li Auto Inc. Letöltve: <https://ir.lixiang.com/financial-information/quarterly-results/> (Letöltés ideje: 2024. November 25.).

Li Auto (2024b) 理想汽车 | 创造移动的家, 创造幸福的家. Letöltve: <https://www.lixiang.com/#li> (Letöltés ideje: 2024. November 26.).

Mario Herger (2022) ‘Liste an neuen Automobilherstellern’, Der letzte Führerscheineuling..., 14 January. Letöltve: <https://derletztefuhrerscheineuling.com/2022/01/14/liste-an-neuen-automobilherstellern/> (Letöltés ideje: 2024. Október 18.).

NIO (2024) Quarterly Results | NIO Inc. Letöltve: <https://ir.nio.com/financials/quarterly-results/> (Letöltés ideje: 2024. November 27.).

Scouter Doll (2023) BYD establishes joint venture to produce sodium-ion batteries. Letöltve: <https://electrek.co/2023/06/12/byd-joint-venture-mass-producing-sodium-ion-ev-batteries/> (Letöltés ideje: 2024. November 25.).

Silverstone Leasing (2021) BYD Electric Vehicles: A Journey Through History and Models. Letöltve: <https://www.silverstoneleasing.com/the-history-of-byd> (Letöltés ideje: 2024. November 25.).

Statista (2023b) Infographic: The World’s Largest EV Markets, Statista Daily Data. Letöltve: <https://www.statista.com/chart/30898/countries-with-the-largest-electric-car-fleets> (Letöltés ideje: 2024. November 12.).

Statista (2023c) Transport CO2 emissions shares by type, Statista. Letöltve: <https://www.statista.com/statistics/1185535/transport-carbon-dioxide-emissions-breakdown/> (Letöltés ideje: 2024. November 6.).

Statista (2023d) Worldwide revenue from electric vehicles 2028, Statista. Letöltve: <https://www.statista.com/statistics/271537/worldwide-revenue-from-electric-vehicles-since-2010/> (Letöltés ideje: 2024. November 12.).

XPeng (2024a) Future Mobility by XPENG - Advanced Electric Vehicles. Letöltve: <https://www.xpeng.com/brand> (Letöltés ideje: 2024. November 26.).



XPeng (2024b) Quarterly Results | XPeng Inc. Letöltve:  
<https://ir.xiaopeng.com/financials/quarterly-results/> (Letöltés ideje: 2024.  
November 27.).

# A MAKE OR BUY SOURCING DÖNTÉSEK PÉNZÜGYI TÁMOGATÁSA

**Menyhért József**

Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar  
jozsef.menyhert@gmail.com

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*Kezdetben a gyárak a nyersanyagok, a munkaerő és a piac közelségével, az úgynevezett vertikális integrációval tudták biztosítani a stabilitásukat, azonban ezzel korlátozták a rugalmasságukat. A globalizáció új stratégiákat kialakulását tette lehetővé a sourcingon keresztül. Az ellátási láncok komplexitása ezzel nőtt, és így új kockázatokat teremtett. A szezonális iparágakban kiemelt jelentőségű a pontos előrejelzés, az outsourcing pedig segít optimalizálni a kapacitást. A kutatás célja, hogy kijelölje az irányt egy pénzügyi alapú döntési modell kidolgozásához, amely segíteni tudja a szezonális vállalatok sourcing döntéseit.*

## **1. A MAKE OR BUY SOURCING DÖNTÉSEK ELMÉLETI ÉS MÓDSZERTANI BEMUTATÁSA**

### **1.1. Sourcing kialakulása**

Eleinte a gyárak kialakulása során az játszott a kulcs szerepet, hogy a közvetlen környezetükben milyen nyersanyagok fellelhetőek, milyen a régióban a munkaerő képzettsége, valamint a termék piaca milyen közelségben található. A kutatások alapján ez volt a meghatározó gyakorlat az iparosodás idején, a vállalatok az úgy nevezett vertikális integrációra támaszkodtak, azaz az ellátási lánc minden szakasza náluk központosult. Ez a megközelítés jelentős stabilitást biztosított, azonban korlátozta a vállalatok rugalmasságát és negatív befolyással volt azok költséghatékonyságra (Chandler and Hikino, 1994). 20. században a globalizációnak köszönhetően paradigmaváltás következett be, a piacok nyitottá váltak, a vállalatok különböző piaci stratégiákat kezdtek kidolgozni a globális vásárlói hűség megteremtése és megtartása érdekében (Handfield and Nichols, 1999). Ennek következtében nagyobb verseny keletkezett a vállalatok körében, a versenytársak száma mind a helyi, mind a nemzetközi piacon növekedésnek indult. Az átalakulás új lehetőségeket jelentett, mivel a kereskedelmi politikák liberalizálása és az új technológiák lehetővé tették a vállalkozások számára, hogy feltárják a nemzetközi piacokat és a különböző beszerzési lehetőségeket. Ennek

következményeként lehetővé vált a költségek csökkentése és a gyártási rugalmasság növelése (Raja and Ali, 2006). A kiszervezések elterjedése lehetővé tette a vállalatok számára, hogy azok az úgy nevezett core (fő) tevékenységeikre tudjanak koncentrálni, a kiegészítő funkciókat pedig külső beszállítókra bízzák, akik rendelkeznek a megfelelő szakértelemmel és technológia feltételekkel (Feenstra and Hanson, 1996). A technológia fejlődések révén lehetővé vált a beszállítói teljesítmény elemzés, a kereslet előrejelzés valamint a készletek optimalizálása a vállalati erőforrás-tervezési (ERP) rendszereken keresztül (Davenport, 1998). Az 1970-es évektől kezdve a vezetők fokozatosan beépítették a sourcing lehetőségét, eleinte csak a gyártás területén majd más üzleti funkciókba is (Corbett, 2004). A következő mérföldkövet az új beszerzést támogató rendszerek megjelenése jelentette, melyek forradalmasították a beszállítók kiválasztási folyamatát, ezzel segítve a hatékonyság növekedését és az átláthatóságot (Monczka, Trent and Callahan, 1993). Napjainkra a sourcing döntések egy komplex döntéshozatali folyamattá váltak, aminek egyaránt választ kell találnia a geopolitikai bizonytalanságokra, az ellátási lánc esetleges megszakításaira, valamint újabban az etikai és fenntarthatósági kérdésekre is. Ezeknek egyik lehetséges eszközei az agilis beszerzési stratégiák és a beszállítók diverzifikációja (Carter and Rogers, 2008).

Napjainkra az e-kereskedelem és az omnichannel kiskereskedelem elterjedése gyorsabb dinamikát követel meg a vállalatoktól, amik kulcsfontosságúvá tették a valós idejű adatelemzést és a minél pontosabb kereslet előrejelzéseket (Ivanov, 2020). Látható, hogy az on-demand ellátási lánc nagyobb hatékonyságot és rugalmasságot eredményez, valamint pénzügyi előnyökkel is rendelkezik, azonban megvannak a sajátos korlátjai, mégpedig a nagyfokú kitettség a logisztikai hálózatoknak. Ezek az úgy nevezett ellátási lánc kockázatok (röviden: SCR), melyek definíció szerint a váratlan események által okozott hibák, károk vagy veszteségek valószínűségei (Zsidisin and Ritchie, 2009). Ezeknek a számszerűsítése jelenti a legnagyobb kihívását a két lehetőség pénzügyi összehasonlítása során.

## **1.2. Sourcing lehetősége és kihívása**

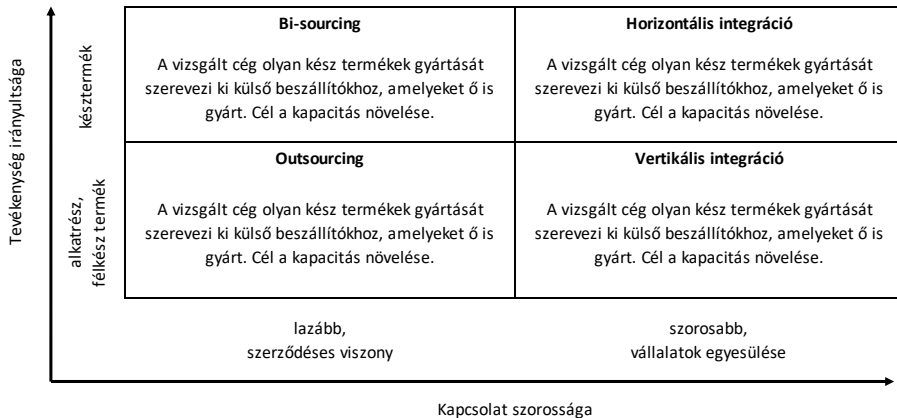
A magyar nyelv nem rendelkezik megfelelő fordítással az sourcing kifejezésre - a kiszervezés áll a legközelebb hozzá - továbbá a külföldi szakirodalom sem található egységes definíció a sourcing-ra (Hauck, 2014), ez tovább nehezíti a téma feltérképezését. A Outsourcing Institute felmérése azt mutatja, hogy a cégek költségeik csökkentése, és technológiák jobb kontrollálása érdekében helyezik ki tevékenységeiket. Ennek fő oka, hogy a kiszervezésekkel a jelentős

pénzforrást igénylő esetleges eszköz költségek megspórolhatóak (Outsourcing Institute, 2012). Látható, hogy a tevékenységek kiszervezése olyan eszközzé vált, ahol a vállalatok képesek az alaptevékenységen kívüli funkciókat olyan külső beszállítókra bízni, amelyek már rendelkeznek az ahhoz szükséges erőforrásokkal és eszközökkel, így ezeket a funkciókat sokkal hatékonyabban és olcsóbban tudják elvégezni (Aronsson and Koskela, 2009). A kiszervezés alkalmazásakor széleskörben elvárás, hogy a tevékenység költségei csökkenjenek a vállalat belső kapacitásának felhasználása során felmerülő költségekhez képest. Ha a kiszervezés hatékonyságát össze akarjuk hasonlítani a saját folyamatok megvalósításával, akkor szintén figyelembe kell venni az összes kapcsolódó költséget. Ezért nagyon fontos a kiszervezési költségek azonosítása és számszerűsítése (Dvořáček and Tyll, 2010). A vállalatoknak a környezeti bizonytalanság miatt egyre bonyolultabb ellátási lánc struktúrával kell megbirkózniuk, ami nehezíti a keresletbecslést és összetett termelési, beszerzési folyamatokat eredményez (Lorenzo, 2023). Így adódik a kérdés hogyan lehetséges összehasonlítani pénzügyileg a különböző lehetőségeket. A következőkben Dvořáček és Tyll által ismertetett módszert kerül bemutatásra, ahol három fő költség szükséges meghatározni. Az első a termelési költségek az adott funkció területén, amelyek a termék vagy szolgáltatásért fizetett összegek, amik a szállítmányozást már tartalmazzák. A második a tranzakciós költségek, ide sorolhatók a szerződés létrehozásának költségei, a szerződés végrehajtásának ellenőrzése, az ügyfél és a szolgáltató közötti kommunikáció és koordináció költségei, valamint az egyéb szakértői és tanácsadói szolgáltatások díja. Az utolsó pedig a rejtett költségek, amik a tranzakciós költségekkel sorolhatók egy kategóriában és az egyéb lehetséges költségeket tartalmazzák, mint a késedelemből adódó kiesések, minőségi problémák, szerződés módosítás költségei és így tovább. Ezen kategóriák összessége adja a kiszervezés összköltségét (Dvořáček and Tyll, 2010). A gyakorlatban gyakran alábecsült költségek a kiszervezés úgynevezett rejtett költségek (Giertl, Potkány and Gejdos, 2015). Potkány kutatásaiból az látható, hogy nincsen sem az elméletben, sem a gyakorlatban olyan általános módszertan, amely alkalmas a potenciális költségmegtakarítások értékelésének gazdasági számításaira (Potkány, 2011).

### **1.3. Sourcing és egyéb lehetőségek**

A tevékenységek kiszervezése és integrációjára is lehetőségek van a cégeknek. Ezeknek viszonyát az 1. ábra ismerteti. Az outsourcing-on túl az úgy nevezett bi-sourcing kínál lazább, szerződéses viszonyt. Ebben az esetben inkább kapacitás-, míg az outsourcing esetén hatékonyság- növelés a cél (Goldratt and Cox, 1984). Így látható, hogy a két megközelítés között a

tevékenység irányultságából adódik eltérés. Amennyiben a kapcsolat szorossága erősödik úgy a korábban ismertetett vertikális integrációról beszélünk. Ebben az esetben már nem együttműködés történik külső vállalatokkal a hatékonyság növelésének érdekében, hanem a cég felvásárol a számára érdekelt funkciót ellátó vállalatokat.



1. ábra: Vállalatok választási lehetőségeinek mátrixa  
*Forrás: Saját szerkesztés*

## 2. A VIZSGÁLANDÓ VÁLLALAT TÍPUS ISMERTETÉSE

A szezonális iparágakba azon vállalatok tartoznak melyeknek fő tevékenysége egy adott naptári évenként korlátozott számú hét vagy hónapra fókuszál, azaz olyan termékeket állítanak elő vagy forgalmazznak melyeknek kereslete szezonálisan változik, mint például fűnyírók. Ezeknek a cégeknek, típusukból adódóan, az éves üzleti ciklusa könnyebben kiszámítható (Hayes and Boyle, 2022). Szezonális iparágak esetében még nagyobb hangsúly kerül a forecast, előrejelzés modellek alkalmazására, hiszen ez kulcsfontosságú a jövőbeli igények előrejelzése, valamint a dinamikus piaci igényekre való reagálás szempontjából (Borucka, 2023). Ezen vállalatok tevékenységéből adódóan nagyobb lehetőség nyílik az outsourcing vagy bi-sourcing alkalmazására, mivel így könnyebben és egyenletesen fel tudják osztani a kapacitásukat évközben a külső beszállítók segítségével.

## 3. KUTATÁSI MÓDSZER ÉS CÉLOK MEGHATÁROZÁSA

Cél az irodalomkutatás során feltárt elméleti módszerek és a gyakorlatban fellelhető eljárások segítségével megalkotni egy olyan pénzügyi számításokra

támaszkodó döntéshozási rendszert, ami a fentebb meghatározott szezonális termékek gyártásával foglalkozó vállalkozások számára kínál útmutatást. A meghatározandó döntéshozatali eljárás pénzügyi alapelvekre támaszkodik, és feladata a különböző lehetőségek költségbeli összehasonlítása. A gyakorlati módszereket a vizsgált vállalati paraméterekhez illeszkedő cégektől anonim kérdőíves vagy interjú formájában tervezem összegyűjteni. Jelenleg mind a kvantitatív, mind a kvalitatív elemzés hasznosítható eredményeket adna, azonban további empirikus kutatások ismeretében érdemes eldönteni, hogy melyik kutatási módszer a célravezetőbb. Látható, hogy a legtöbb tanulmány külön-külön foglalkozik a két témakörrel, a szezonális iparágakban szereplő vállalatok termelés előrejelzésével/tervezésével, valamint a sourcing döntések pénzügyi támogatásával. Céлом a szezonális vállalatok egyedi működésén és keresleti igényein keresztül létrehozni egy pénzügyi kalkulációs modellt mely, számszerűsíteni tudja a sourcing és az inhouse tevékenységeket, ezzel támogatva a vállalatok sourcing döntéseit.

## IRODALOMJEGYZÉK

Aronsson, T. and Koskela, E. (2009) 'Optimal Income Taxation, Outsourcing and Policy Cooperation in a Dynamic Economy'. Rochester, NY. Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1476209>.

Borucka, A. (2023) 'Seasonal Methods of Demand Forecasting in the Supply Chain as Support for the Company's Sustainable Growth', *Sustainability*, 15(9), p. 7399. Available at: <https://doi.org/10.3390/su15097399>.

Carter, C. and Rogers, D. (2008) 'A Framework of Sustainable Supply Chain Management: Moving Toward New Theory', *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38, pp. 360–387. Available at: <https://doi.org/10.1108/09600030810882816>.

Chandler, A.D. and Hikino, T. (1994) *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. 1st Harvard University Press pbk. ed. Cambridge, Mass: Belknap Press.

Corbett, M. (2004) 'The Outsourcing Revolution Why It Makes Sense and How to Do It Right'.

Davenport, T.H. (1998) 'Putting the Enterprise into the Enterprise System', *Harvard Bus. Rev.*, 76(4), pp. 121–131.

Dvořáček, J. and Tyll, L. (2010) *Outsourcing a offshoring podnikatelských činností*. Nakladatelství C H Beck. Available at: <https://www.beck.cz/outsourcing-a-offshoring-podnikatelskych-cinnosti> (Accessed: 9 November 2023).

Feenstra, R.C. and Hanson, G.H. (1996) 'Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality'. National Bureau of Economic Research (Working Paper Series). Available at: <https://doi.org/10.3386/w5424>.

Giertl, G., Potkány, M. and Gejdos, M. (2015) 'Evaluation of Outsourcing Efficiency through Costs for its Use', *Procedia Economics and Finance*, 26, pp. 1080–1085. Available at: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00933-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00933-8).

Goldratt, E.M. and Cox, J. (1984) *The Goal: Excellence in Manufacturing*. North River Press.

Handfield, R.B. and Nichols, E.L. (1999) *Introduction to supply chain management*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall.

Hauck Z. (2014) 'Az outsourcing és az integráció közötti választás szempontjai, avagy minőség teszi a döntést', *Vezetéstudomány / Budapest Management Review*, pp. 41–50. Available at: <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2014.04.04>.

Hayes, A. and Boyle, M.J. (2022) *Seasonal Industry: What It Is, How It Works, FAQs*, Investopedia. Available at: <https://www.investopedia.com/terms/s/seasonal-industry.asp> (Accessed: 11 November 2023).

Ivanov, D. (2020) 'Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: A simulation- based analysis on the coronavirus outbreak (COVID-19 / SARS-CoV-2) case', *Transportation Research Part E Logistics and Transportation Review*, 136. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.tre.2020.101922>.

Lorenzo, M. (2023) *The impact of Covid-19 on the supply chain*. KTH Royal Institute of Technology.

Monczka, R.M., Trent, R.J. and Callahan, T.J. (1993) 'Supply Base Strategies to Maximize Supplier Performance', *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 23, pp. 42–54.

Outsourcing Institute (2012) 'Value-Based BPO in a Resurgent Economy Key Findings'.

Potkány, M. (2011) *Outsourcing in woodworking industry in Slovakia*. Zvolen: TU Zvolen.

Raja, M.M. and Ali, K. (2006) 'Relationship Between Supply Chain Management And Outsourcing'.

Zsidisin, G. and Ritchie, B. (2009) *Supply Chain Risk: A Handbook of Assessment, Management, and Performance*. Available at: <https://doi.org/10.1007/978-0-387-79934-6>.

# JÓ GYAKORLATOK BEMUTATÁSA A BELSŐ VÉDELMI VONALAK AJÁNLÁSÁN KERESZTÜL

**Murányi Klaudia**

egyetemi tanársegéd, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar  
Miskolc-Egyetemváros, [klaudia.muranyi@uni-miskolc.hu](mailto:klaudia.muranyi@uni-miskolc.hu)

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*A pénzügyi szervezetek belső védelmi vonalainak kialakítása és működtetése kulcsfontosságú a gazdasági stabilitás és bizalom fenntartása szempontjából. A Magyar Nemzeti Bank (továbbiakban: MNB) által 2022-ben kiadott ajánlás részletesen foglalkozik ezen belső védelmi vonalak kialakításának és működtetésének fontosságával és gyakorlati megvalósításával, hangsúlyozva az átláthatóságot, az egységes alkalmazást és a bizalom erősítését a pénzügyi szektorban. A tanulmány célja az ajánlás és az ajánlás által megfogalmazott jó gyakorlatok részletes bemutatása, hangsúlyozva ezzel a belső védelmi vonalak fontosságát a pénzügyi szektor stabilitása és integritása szempontjából. Az ajánlás célja az MNB által megfogalmazott elvárások általánosítása és konkrét gyakorlati útmutatások nyújtása a pénzügyi szervezetek számára annak érdekében, hogy hatékonyan megfeleljenek a folyamatosan változó jogszabályi követelményeknek és a piaci elvárásoknak.*

## **1. BEVEZETŐ GONDOLATOK**

Tanulmányomban arra vállalkozok, hogy leíró jelleggel bemutatásra kerüljön az Magyar Nemzeti Bank 12/2022. (VIII.11.) számú ajánlása, amely a belső védelmi vonalak kialakításáról és működtetéséről, a pénzügyi szervezetek irányítási és kontroll funkcióiról szól. A témával kapcsolatban a leginkább újdonságként megjelenő terület az a compliance, így ezen terület fogalmi meghatározása mellett annak rövid kifejtésére vállalkozok. Fontos tisztázni, hogy a compliance az csak a belső védelmi vonalak második vonalának egyik része, a többi kapcsolódó fogalom jelen tanulmányban nem kerül részletezésre. Az elmúlt években a compliance funkció egyre növekvő jelentőséget kapott a pénzügyi szektorban. Így a hatékony compliance rendszer létrehozása versenyelőnyt jelenthet a piacon, mivel segít a szervezeteknek megfelelni a szabályozó hatóságok előírásainak és megtartani ügyfeleik bizalmát.

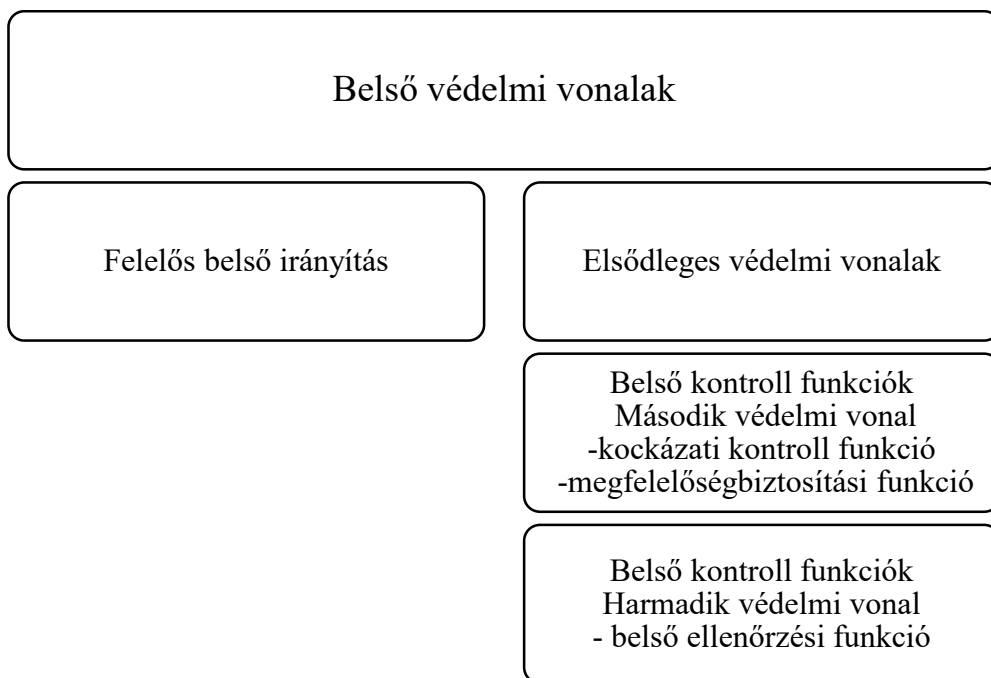
Részletezve az MNB által, az adott témakörben megfogalmazott jó gyakorlatok kerülnek majd bemutatásra, tekintve, hogy a szabályozói keretek



átláthatóságot és egységes alkalmazást nyújtanak a pénzügyi szektor számára, ezáltal is erősítve a bizalmat és a stabilitást a gazdaságban.

A belső védelmi vonalak szorosan összekapcsolódnak a pénzügyi szervezet általános működésével és biztonságával. Azoknak a hatékony működése nemcsak a szervezet számára fontos, hanem a gazdasági stabilitás és a társadalmi bizalom fenntartása szempontjából is alapvető. Így a belső védelmi vonalak kialakítása és működtetése is létfontosságú a pénzügyi szektor fenntartható és biztonságos működése érdekében.

Felépítés szempontjából a pénzügyi szervezet belső védelmi vonalait a felelős belső irányítás, valamint az üzleti folyamatokba beépített kontrollokat (elsődleges védelmi vonal) kiegészítő, a második és harmadik védelmi vonalhoz tartozó belső kontroll funkciók alkotják. A belső kontroll funkciók közé sorolandó a kockázati kontroll funkció és a megfelelőségbiztosítási funkció, a harmadik védelmi vonalat pedig a belső ellenőrzési funkció jelenti.



### **1. ábra: Belső védelmi vonalak felépítése**

*Forrás: 2. melléklet a 12/2022. (VIII.11.) MNB ajánláshoz*

Az MNB az ajánlás megfogalmazásával a főbb elemeket tölti meg tartalommal, elvárt és célszerű pontokat emel ki, valamint a részletes leírások mellett pedig kifejezetten jógyakorlatokat is megfogalmaz az egyes területeken, segítse a kialakított rendszerek működését.

## 2. FOGALMI MEGHATÁROZÁS

A "compliance" szó tükörfordításban "megfelelést" jelent, ami a jogszabályoknak, vagyis jogi normáknak és a vállalat által felállított belső normáknak - beleértve az erkölcsi-etikai alapokon nyugvó irányelveket is - való megfelelést takarja. Azonban napjainkban már nem csupán a szabályok betű szerinti követése, vagyis a compliant működés számít elegendőnek az etikus vállalati kultúra kialakításához. Azt is fontosnak tartják, hogy a vállalat minden szintjén, minden tevékenységében átható legyen az ún. compliance-kultúra. Ez azt jelenti, hogy nemcsak a szabályoknak való megfelelés fontos, hanem az is, hogy a vállalat munkavállalói, vezetősége és tulajdonosai is magukénak érezzék az etikus és törvényes működést, és ennek értékeit tiszteletben tartásuk mindennapi döntéseik során. A compliance-kultúra kialakítása és fenntartása nem csupán a jogi felelősségvállalásról szól, hanem az egész vállalat működésének etikai alapokon történő megalapozásáról. Ennek során fontos szerepet játszik az etikai kódexek kidolgozása és betartása, valamint a munkavállalók oktatása és tudatosságának növelése az etikus viselkedés és a jogszabályok betartása terén. A mai értelemben vett compliance kezdeti megjelenése 20. század elejére tehető, amelynek elsősorban fogyasztóvédelmi aspektusai voltak. Az 1977-ben hatályba lépett U.S. Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) jelentős fordulópontot jelentett a compliance történetében, különösen az Egyesült Államokban. Az FCPA az egyik legjelentősebb törvény, amely kifejezetten a vállalatok korrupcióellenes és könyvvizsgálattal kapcsolatos kötelezettségeit szabályozza, és ezáltal globális hatással van a vállalatokra és az üzleti világra. Az FCPA alapvetően meghatározta a vállalatok felelősségét azáltal, hogy megerősítette az elvárásokat a tisztességes és etikus üzleti magatartás iránt, nemcsak az Egyesült Államokban, hanem az egész világon. (Ambrus-Farkas, 2020)

A banki compliance olyan tevékenységet jelent, amely biztosítja a bank jogszabályoknak és elvárásoknak való megfelelését. A hatékony működés érdekében elengedhetetlen, hogy a bankon belül megfelelően meghatározzák, mely külső jogi vagy egyéb szabályoknak kell megfelelniük, és hogy a jogszabályokon túlmenően milyen belső és külső elvárásoknak, szabályoknak, magatartásoknak kell megfelelniük. Emellett fontos, hogy az egyes szervezeti egységek hogyan vesznek részt a megfelelés biztosításában.

Bár a bank jogszabályi megfelelésében több szervezeti egység is részt vesz, a compliance-nek kiemelt jelentősége van egy bank működésében. Az elmúlt húsz évben a compliance funkció szabályozása jelentős változáson és fejlődésen ment keresztül. Az elvárások gyors változása és az eltérő szervezeti kultúrákba való implementálása miatt intézményenként jelentős különbségeket

mutat a compliance-funkció, -szervezet és -kultúra. (Kovács-Marsi (szerk.) 2018)

A banki tevékenységben a jogszabályi megfelelés túlmutat az alapvető feladatokon, és maga a jogszabály írja elő, hogy erre külön szervezeti egységet kell létrehozni, amely 2018. január 1-jétől hatályos.

Feladata annak a biztosítása, hogy a hitelintézet tevékenységére és működésére vonatkozó jogszabályokba foglaltaknak mindenkor megfeleljen és a szabályzatok is összhangban legyenek a releváns jogszabályi rendelkezésekkel; intézkedések és eljárások megfelelő érvényesülésének folyamatos nyomon követése és rendszeres ellenőrzése, amelynek célja, hogy a megfelelésben tapasztalható esetleges hiányosságokat feltárja; a megfelelésbeli hiányosságok feltárása érdekében tett intézkedések folyamatos nyomon követése és rendszeres ellenőrzése, illetve, hogy segítséget nyújtson a hitelintézet irányítási jogkörrel rendelkező vezető testületének és alkalmazottainak annak érdekében, hogy a hitelintézet teljesítse a jogszabályi kötelezettségeket, melyek a tevékenységére és működésére vonatkoznak. (Hpt. 153/A.§)

Ennek oka részben a banki működés rendkívül erős szabályozottsága, illetve a szektor sikeres működéséhez szükséges bizalom fenntartása. A pénzügyi szektor az egyik legerőteljesebben szabályozott és az állam által leginkább kontrollált terület. A banknak biztosítani kell, hogy a jogszabályok által meghatározott döntések a megfelelő rendben és dokumentációval szülessenek meg, illetve fel kell mutatnia azokat a belső kontrollmechanizmusokat, amelyek igazolják a jogszabályszerű működést, és intézményesített biztosítékokat kell nyújtania arra, hogy ezek a mechanizmusok maradéktalanul érvényesüljenek a működés során.

Összességében a banki compliance nem csupán egy szabályozói kötelezettség, hanem egy alapvető fontosságú elem a banki működés fenntartásában és a bizalom megőrzésében. A bankoknak folyamatosan fejleszteniük kell a compliance-funkciót és -kultúrát annak érdekében, hogy hatékonyan megfeleljenek a folyamatosan változó jogszabályi követelményeknek és az ügyfelek elvárásainak. (Kovács-Marsi (szerk.), 2018)

A pénzügyi szervezetek működésének biztonsága és integritása alapvető fontosságú a gazdasági stabilitás fenntartása szempontjából. A belső védelmi vonalak kialakítása és működtetése kiemelt jelentőséggel bír ebben a folyamatban. Az ilyen vonalak elsődleges szűrőszerepet töltenek be a pénzügyi közvetítőrendszer biztonságos működésének garantálásában, és létfontosságúak az esetleges csalások megelőzése és kezelése során.

A compliance és a fraud témák a 2000-es években nyertek teret leginkább akár a felügyeleti intézmények, akár az MNB tevékenysége során. Európában és hazánkban 2006-ban kezdtek megjelenni a compliance funkcióra vonatkozó

szabályozási elvárások, azonban több mint egy évtized telt el, mire a szabályozói oldalon felismerték ennek a funkciónak a külön igényét a szervezeti egységben. A fraud management terén pedig egyre kifinomultabb módszerek jelentek meg az elkövetések során, amelyek arra kényszerítették az intézményeket, hogy felismerjék azokat és megfelelő védelmi rendszereket alakítsanak ki. MNB számára kimagaslóan fontos a belső védelmi vonalak megerősítése, emiatt került sor a 2018-as korábbi, e témában született ajánlás aktualizálására.

Az MNB által végzett széles körű kérdőíves felmérés eredményei 2020-ban rámutattak arra, hogy a csalási kockázatok megelőzése és kezelése terén jelentős eltérések tapasztalhatók az intézmények között. Ezen felismerés alapján az MNB elkötelezte magát a belső védelmi vonalak erősítése mellett, emiatt került sor a 2018-as korábbi, e témában született ajánlás aktualizálására 2022-ben.

Az MNB az elmúlt évek során fokozatosan bővítette és pontosította felügyelési és vizsgálati módszertanát, azáltal, hogy megfogalmazta az elvárásait a pénzügyi szektor felé. Ez a folyamat nem csupán a pénzügyi szektor számára jelentős, hanem az MNB felügyelői tevékenysége szempontjából is, hiszen a pontos és átlátható elvárások lehetővé teszik a megfelelési funkció hatékony kialakítását és működtetését. Az MNB által közvetített fontosabb elvárások a compliance funkcióval szemben részletességgel és világossággal kerültek megfogalmazásra. Ezek az elvárások magukban foglalják például a kockázatalapú működés értékelését, az összeférhetetlenségek kezelését, a jogszabályok naprakész figyelését a belső szabályozás biztosítása érdekében, a feltárt hiányosságok nyomon követését és kijavítását, valamint a szervezeti keretek és a függetlenség biztosítását. A pontos és átlátható elvárások segítenek abban, hogy az intézmények megértsék és hatékonyan kezeljék a felmerülő kockázatokat, ezáltal hozzájárulva a pénzügyi szektor stabilitásához és integritásához. (Stabilitás és Bizalom, 2023)

### **3. BELSŐ VÉDELMI VONALAK AJÁNLÁS**

A belső védelmi vonalak rövid elemzését követően részletesen kifejtésre kerülnek az egyes jó gyakorlatok. A pénzügyi szervezetek belső védelmi vonalainak megfelelő működése kulcsfontosságú a megbízhatóság és stabilitás szempontjából. Az elővigyázatos és körültekintő tevékenység nem csupán üzleti érdek, hanem a gazdasági rendszer egészét érintő felelősség is. Az MNB által megfogalmazott ajánlás kiemelt fontossággal bír ezen belső védelmi vonalak megfelelő működése szempontjából.

Az ajánlás az Európai Bankhatóság és az Európai Értékpapír-piaci Hatóság iránymutatásainak átültetésére irányul, amelyek a belső irányítás, a megfelelési funkciók és a vezető testületi tagok alkalmasságának

értékelésére vonatkoznak. Ez az átültetés nem csupán jogi keretet biztosít, hanem a jogalkalmazás kiszámíthatóságát és az egységes alkalmazást is elősegíti.

Az ajánlás elsődleges címzettjei az MNB hatáskörébe tartozó, magyarországi székhellyel rendelkező pénzügyi szervezetek. Emellett a kibocsátóknak is javasolja az ajánlásban foglalt felügyeleti elvárások követését. Fontos kiemelni, hogy a biztosítók és viszontbiztosítók esetében speciális elvárások is érvényesek, amelyekre az ajánlás hivatkozik. Az ajánlás nem csupán a jogszabályokra épít, hanem az európai pénzügyi szervezetek működésének kereteit is figyelembe veszi. Ez biztosítja az összhangot a nemzetközi szabályozásokkal és a hazai jogrendszerrel. Az ajánlás nem fogalmaz meg konkrét iránymutatásokat az adatkezelés és adatvédelem területén. Az adatkezelés csak a hatályos adatvédelmi jogszabályok betartásával végezhető, és az ajánlásban foglalt felügyeleti elvárások teljesítése semmilyen módon nem vonatkozik személyes adatok kezelésére.

Az ajánlás felépítés szempontjából külön fejezetben taglalja az általános elveket, a felelős belső irányításra vonatkozó megállapításokat, a belső kontroll rendszer elemeit, a pénzügyi szervezet és a választott könyvvizsgáló kapcsolatát, a belső védelmi vonalak kialakításának és működtetésének speciális kérdései (legnagyobb hangsúlyt a csalások megelőzése és kezelése kapja), illetve az átláthatóság és a belső védelmi vonalakkal kapcsolatos nyilvánosságra hozatal elvárásait.

A pénzügyi szervezetek belső védelmi vonalainak kiépítése és működése elengedhetetlen a prudens, megbízható és hatékony működés érdekében, miközben megfelelnek a jogszabályoknak és belső szabályzatoknak. A pénzügyi szervezetek eszközeinek, tulajdonosok és ügyfelek a szervezettel releváns gazdasági érdekeit és társadalmi célokat védik, valamint elősegíti a zavartalan és eredményes működést. Fontos, hogy a belső védelmi vonalak ne csak reaktívan, hanem preventív és proaktív módon is működjenek, azaz már a problémák felmerülésekor (vagy lehetőség szerint még azt megelőzően) azonosítsák és kezeljék azokat. Ezáltal biztosítva a problémák gyors és hatékony megoldását, valamint a pénzügyi szervezet általános zavartalan és eredményes működését.

A belső védelmi vonalak az elsődleges szűrők a pénzügyi közvetítőrendszer biztonságos működését garantáló védelmi hálóban. Ezeket a vonalakat a felelős belső irányítás és az üzleti folyamatokba beépített kontrollok mellett a belső kontroll funkciók alkotják. A felelős belső irányítás magában foglalja a megfelelő szervezeti felépítést, a szervezeti rendszert és testületi felépítést, valamint az irányítási és felügyelési funkciók gyakorlását. Ez a funkció nemcsak az ügyintézési és képviselési feladatokra terjed ki, hanem a nyomon követésre, ellenőrzésre és felügyeletre is. Fontos megjegyezni, hogy ez a belső

irányítás része a felelős vállalatirányításnak, de szűkebb körben értelmezendő annál, hogy nem foglalja magában a tulajdonosokkal és más érdekelt felekkel való kapcsolatokat.

A második és harmadik védelmi vonalokhoz tartozó belső kontroll funkciók a kockázati kontroll, a megfelelőségbiztosítás és az belső ellenőrzési funkciók. Ezek a funkciók további réteget képeznek a belső védelmi rendszerben, és segítik a pénzügyi szervezetet a kockázatok kezelésében, a szabályozási követelmények teljesítésében és a belső folyamatok hatékonyságának biztosításában. Az MNB elvárja, hogy ezek a szervezetek ne csak saját működésükre figyeljenek, hanem csoport szinten is kialakítsanak és működtessenek belső védelmi vonalakat. Ez azt jelenti, hogy az irányító pénzügyi szervezetnek, legyen az akár hitelintézet, pénzügyi holding vagy befektetési vállalkozás felelősséget kell vállalnia a csoporttagok irányításában és felvigyázásában is, függetlenül azok székhelyétől. Ennek érdekében az irányító szervezetnek olyan irányítási és felvigyázási funkciókat kell kialakítania, amelyek biztosítják a csoport egésze és tagjainak megfelelő működését és szabályozottságát.

A belső védelmi vonalak csoportszintű kialakítása és működtetése során az MNB különös figyelmet fordít arra, hogy minden részterületen, beleértve a felelős belső irányítást és a belső kontroll funkciókat is, a csoport sajátosságait és kockázatait vegyék figyelembe. Az irányító pénzügyi szervezetnek figyelembe kell vennie a döntéseiknek a csoporttagokra gyakorolt hatásait, míg a csoporttagoknak olyan belső irányítási és kontroll rendszert kell kialakítaniuk, amely megvédi azokat az irányító szervezettől származó kockázatoktól és biztosítja a jogszabályi követelmények betartását. A belső védelmi vonalak csoportszintű kialakításának és működtetésének legfontosabb eszközei közé tartozik az üzleti modell jellegével összhangban kialakított csoportszerkezet és szervezeti felépítés, valamint az irányítási és kontroll politikák elfogadása és alkalmazása. Emellett fontos a belső kontroll funkciók kialakítása és működtetése is a csoport szintjén.

Az arányosság elvének alkalmazása során fontos figyelembe venni a pénzügyi szervezetek sajátosságait és körülményeit. Például a szervezet méretét, földrajzi jelenlétét, üzleti modelljét és stratégiáját, valamint kockázati profilját. Az arányosság elve azt jelenti, hogy a belső védelmi vonalaknak és az azokat alkotó elemeknek összhangban kell lenniük a szervezet sajátos helyzetével és tevékenységével, anélkül, hogy túlzott terhet rónának a szervezetre vagy a csoportra. A belső védelmi vonalak kialakításának és működtetésének során figyelembe kell venni olyan tényezőket is, mint a tulajdonosi és finanszírozási struktúra, az ügyfelek jellege és az általuk igénybe vett szolgáltatások összetettsége. Emellett fontos szempont lehet az IT rendszerek és szolgáltatásfolytonossági rendszerek megléte és biztonsága is.

Az arányosság elvének érvényre juttatása érdekében a pénzügyi szervezeteknek fel kell mérniük a saját kockázataikat és igényeiket, és ennek megfelelően kell kialakítaniuk és működtetniük belső védelmi vonalaikat. Fontos azonban megjegyezni, hogy a szervezet mérete vagy rendszerszintű jelentősége önmagában nem feltétlenül jelzi a kockázatoknak való kitettség mértékét, ezért az arányosság elve mindig figyelembe véve kell lennie a belső kontrollrendszerek kialakításakor és működtetésében.

Az MNB elvárja, hogy a belső védelmi vonalak rendszere írásban legyen rögzítve, és tartalmazzon bizonyos elemeket. Emellett az MNB arra kéri a pénzügyi szervezeteket, hogy rendszeresen értékeljék ezeket a vonalakat, és gondoskodjanak az esetleges korrekciós lépések megtételéről, ha szükséges. A belső politikák elfogadása és alkalmazása is fontos része ennek a folyamatnak, és az MNB elvárja, hogy ezek a politikák előre és egyértelműen rögzített célokat és gyakorlatokat tartalmazzanak.

Az MNB által megfogalmazott elvárások szektorsemlegesek, és a nemzetközi gyakorlattal összhangban készültek. Az ajánlás különbséget tesz az irányítási és felvigyázási funkciót betöltő testületek között, és elvárja, hogy ezek a testületek rendszeresen értékeljék és felülvizsgálják a belső védelmi vonalakat.

**Az alábbi ábra tartalmazza összefoglalóan, hogy mely témakörön belül milyen esetekben taglalja az ajánlás a jó gyakorlatokat.**

Általános elvek	Felelős belső irányítás	Belső kontroll rendszer	Speciális kérdések	Átláthatóság és nyilvánosságra hozatal
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belső védelmi vonalak értékelése</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Szervezeti keretek</li> <li>• Felvigyázási funkció</li> <li>• Testületi tagok</li> <li>• Auditbizottság</li> <li>• Érdekkonfliktusok</li> <li>• Kockázatok kezelése</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Megfelelőség-biztosítási funkció</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kiszervezés</li> <li>• Újtermék-politika</li> <li>• Csalások megelőzése és kezelése</li> </ul>	

**2. ábra: Összefoglaló táblázat a jó gyakorlatokról**

*Forrás: saját szerkesztés*

#### 4. AZ AJÁNLÁS EGYES JÓ GYAKORLATAI

Általános elveken belül megfogalmazott egyéb elvárások között az MNB jó gyakorlatnak tekinti, hogy *legalább éves gyakoriságú értékelés* történik az alábbi területeken: belső védelmi vonalak értékelése és belső politikák kialakítás, működtetése. Ebben a részben elvárásként került meghatározásra, hogy minden szervezet a belső védelmi vonalainak rendszerét írásban kell, hogy rögzítse, valamint az irányítási funkciót betöltő testületnek rendszeresen kell értékelni. A kialakítással és működtetéssel összefüggésben elvárásokat tartalmaz a belső politika elfogadására és alkalmazására. A belső politika konkrét formájával szemben nincs megkötése, de általános elvárás, hogy az irányítási vagy felügyelési funkciót betöltő testület által elfogadásra, szervezeten belüli kommunikálásra és rendszeres, jogszabályban, illetve belső szabályozásban meghatározott gyakorisággal és módon felülvizsgálatra kerüljenek.

Felelős belső irányítás kapcsán elengedhetetlen, hogy a szervezeti kereteket illetően is elvárásokat fogalmazzon meg. Míg az irányítási funkciót betöltő testület alapvető feladata a pénzügyi szervezet, illetve csoport stratégiájának gyakorlati megvalósítása, addig a felügyelési funkciót betöltő testületek alapvető feladata a stratégia gyakorlati megvalósításának nyomon követése és felügyelete. Az MNB jó gyakorlatnak tartja a *legalább éves gyakoriságú értékelést vagy felülvizsgálatot* az alábbi pontokon:

Elsőként a szervezeti felépítése és működési struktúrája, valamint a pénzügyi csoport szerkezet rendszeres, meghatározott gyakorisággal általános jelleggel, további jelentős változás esetén soron kívül felülvizsgálatra kerüljön sor, és ha szükség, akkor az ezekkel kapcsolatos módosításokat is időben eszközölni.

Az átláthatóság általános elvárás a szervezeti keretek és működési struktúra vonatkozásában is. Minden egyéb, gazdasági és jogi célokkal nem indokolható felépítést az MNB nem tartja elfogadhatónak, de különös figyelmet igénylő gyakorlatok esetén, - mint például komplex, de megfelelő indokokkal alátámasztott szervezeti felépítés, vagy a szokásos sztenderdektől való eltérő, nehezen átlátható szolgáltatások és termékek nyújtása, vagy olyan országokban folytatott tevékenység, amelyek szabályozási gyakorlata eltér a hazai (és nemzetközi) normáktól, - az irányítási funkciót betöltő testület által jóváhagyott és rendszeresen felülvizsgált stratégia és politika mentén kerüljenek kidolgozásra.

Csoport felépítése és működési struktúrája alapvetően magában hordozza a kockázatot, így ezekről a rendszeres tájékozódása az irányító funkciót betöltő testületnek is elvárt.

Felügyelési funkciót betöltő testületének alapvető feladata mellett az MNB jó gyakorlatnak tartja, *ha a tevékenysége kiterjed még az alábbi területekre:*

I. Irányítási funkciót betöltő testület felügyelete, döntéshozatalának monitoringja; döntéseinek és a testület által biztosított információk kritikus szemléletű értékelése.



II. Pénzügyi szervezetek és csoport belső védelmi vonalai működésének felügyelete, rendszeres értékelése és hiányosság esetén a szükséges intézkedések megtételének kezdeményezése; stratégiai céljainak, szervezeti felépítésének, kockázati stratégiájának, valamint nyilvánosságra hozatali gyakorlatának figyelemmel kísérése és felügyelete; kockázati kultúrája alakulásának figyelemmel kísérése; etikai normái teljesülésének és az érdekkonfliktusok kezelését célzó intézkedések felügyelete.

III. A pénzügyi beszámoló készítés és a felügyeleti adatszolgáltatás integritásának felügyelete.

A testületi tagokkal szembeni kiválasztás és utódlás tervezése során az MNB jó gyakorlatnak tekinti az 1/2022. (I. 17.) MNB ajánlás elvárásainak figyelembevételét, ahol ezt jogszabályi előírás engedélyezési feltételként vagy egyéb követelményként külön nem rögzíti, hogy történjen a jelölt *alkalmasságának értékelése*.

Szakmai képzettség vonatkozásában a Ptk. és az ágazati jogszabályok előírásai követendők, de szaktudás, különböző képességek és készségek fejlesztése a folyamatos megfelelés okán nélkülözhetetlen. Szervezet, csoport és egyén szintjén is az igényeknek megfelelő *képzési programok biztosítása*, a teljesítéshez indokolt idő, költségvetés és erőforrások rendelkezésre bocsátása mellett.

Ha az auditbizottságot saját kezdeményezés alapján hozták létre, akkor a jogszabályban meghatározott bizonyos feladatok mellett ezen *feladatok ellátását* jó gyakorlatnak tartja:

- monitorizálja a pénzügyi beszámoló készítésével kapcsolatosan felmerülő egyes szakaszokat, mint például a készítésével összefüggésben megjelenő belső védelmi vonalak működését, készítés folyamatát,
- számviteli politika meghatározásának felügyeli,
- könyvvizsgálathoz kötődően vizsgálja a függetlenség teljesülését, személyével kapcsolatban javaslatot tehet, vagy az éves és összevont (konszolidált) éves beszámoló jogszabályi kötelezettségen alapuló könyvvizsgálatot monitorozálja és terjedelmét értékelheti, beszámol annak eredményéről, a kiegészítői jelentéseket fogadja és értékeli.

Az auditbizottság összeállítása esetén, - ha közérdeklődésre számot tartó hitelintézetéről, befektetési vállalkozásról, biztosítóról, vagy viszontbiztosítóról van szó - testület legalább egy tagja *könyvvizsgálói képesítéssel* is rendelkezik az adott szervezet szempontjából releváns területre jellemző minősítéssel, adott esetben még az IFRS minősítéssel is.

Érdekkonfliktusok kapcsán, ha az szervezeti szintű, azok kezelésének eszközei során *eljárásrendeket* kell kialakítani a külső felekkel folytatandó ügyletekre,

rögzíteni kell az egyes operatív jóváhagyási szinteket és a jóváhagyási folyamatban való részvételét a megfelelőségbiztosítási funkciót ellátó területnek.

Kockázatkezelési rendszert belső és külső ellenőrzésnek kell alávetnie rendszeres, meghatározott gyakorisággal, amely legalább *éves gyakoriságú értékelést* jelent.

Belső kontroll rendszert illetően a megfelelőségbiztosítási funkciót ellátó terület számára az MNB javasol bizonyos szabályozási jellegű és operatív feladatokat, melyen belül kiemeli jó gyakorlatként a *bekapcsolódást a kommunikációs anyagok véleményezésébe*, amely az ügyfelek felé irányul. Ezen területet illetően elvárja, hogy a feladatainak részét képezze a *megfelelőségi kockázatértékelés*, amely során a súlyossági és gyakorisági becslésen alapuló mérési és kezelési módszertan alkalmazását, valamint az *egyres üzleti területek önértékelését, illetőleg a kérdőívek általi adatgyűjtést* tartja jó gyakorlatnak.

Pénzügyi szervezeten, illetve csoporton belül a megfelelőségbiztosítási funkció működését *segítő hálózat* kialakítása, amely támogató funkciót tölt be. A hálózat tagjai nem az ezen funkciót ellátó terület munkavállalói, de feladataik közé tartozik a megfelelőségbiztosítási kockázatok kezelése, bekapcsolódnak a kockázatok kezelésébe, megfelelőségbiztosítási elvárások figyelemmel kísérése, vagy az ezzel kapcsolatos vizsgálatok, illetőleg a csalások megelőzését, felderítését, kezelését támogatják.

A belső védelmi vonalak kialakításának és működtetésének speciális kérdésein belül jó gyakorlatokat fogalmaz meg a kiszervezés, újtermék-politika, csalások megelőzése és kezelése kérdésein belül.

A külső- és belső kiszervezés témakörére egyaránt kitérő kiszervezési politikában a pénzügyi szervezet, illetve csoport meghatározza azokat a szolgáltatásait, tevékenységeit és funkcióit, amelyet ki kíván szervezni, és értékeli a kiszervezésnek a működésére gyakorolt hatásait és kockázatait, továbbá meghatározza azon vállalkozások kiválasztásának elveit és szempontjait, akikkel kiszervezési szerződést kíván kötni. A szerződés megkötése előtt minden esetben meg kell, hogy *vizsgálja, hogy a tevékenységet végző megfelelő etikai sztenderdekkel és üzletvezetési gyakorlattal rendelkezik-e.*

Elvárás, hogy a szervezet rendelkezzen újtermék-politikával, amely az irányítási funkciót betöltő testület jóváhagy és rendszeresen felülvizsgál, *legalább éves gyakorisággal.*

A csalások megelőzésére és kezelésére vonatkozó stratégia és politika a működési kockázati és megfelelőségbiztosítási stratégiájával összhangban kell a szervezetnek kialakítani. Stratégiának tartalmazni kell a *jelenlegi gyakorlat értékelését, a jövőben várható csalási tendenciák feltérképezését, a pénzügyi szervezet érintettségét, a trendekre adott válaszokat, amellet a kapcsolódó*

*célok és feladatok meghatározását. A stratégiát és politikát, valamint a releváns belső szabályozást rendszeresen, legalább éves gyakorisággal értékeli, illetve vizsgálja felül, ha jelentősnek minősülő csalásgyanús esemény bekövetkezik. A portfóliók vonatkozásában a meghatározott családi kockázatokat fókuszba tevő szempontrendszer szerinti elemzését, monitorozását, kiemelve a fraud scorecardok, szűrési automatizmusok fejlesztését és alkalmazását.*

Csalásgyanús események bizonyos körénél *bizottság hozza meg a döntést* a szükséges intézkedésekről. Ebbe a bizottságba bevonásra kerülnek a közvetlenül érintett üzleti vagy más szakterület, az irányítási funkciót betöltő testület, más bizottságok tagjai és a belső kontroll funkciókat ellátó területek képviselői. Rögzíteni szükséges továbbá, hogy mely esetekben kezdeményez büntetőjogi felelősségrevonást a jogszabályi rendelkezések kötelező esetein *túl minden esetben, amikor a csalásgyanús esemény azonosításra került.*

A belső csalások elkerülése érdekében csalásmegelőzés és -kezelés szempontjai épüljenek be a vezető testületi tagok és a munkavállalók kiválasztásának gyakorlatába, így az MNB jó gyakorlatnak tartja, ha az előző munkahelyekről *referencialevelet kérnek be* bizonyos munkakörök esetén.

Csaláskockázati önértékelésen belül a csaláskockázati kitettség felmérésére a *kockázati mátrix (térkép) használatát*, a súlyossági és gyakorisági becslésen alapuló mérési és kezelési módszertan alkalmazását, ezenfelül a hitelintézet a működési kockázati önértékelés keretében alkalmazott módszer használatát tartja jó gyakorlatnak. A *csaláskockázati önértékelés rendkívüli felülvizsgálatát* minden jelentősnek minősülő csalásgyanús esemény bekövetkezésekor.

Végül az átláthatóság és a belső védelmi vonalakkal kapcsolatos *nyilvánosságra hozatal* témakörön belül részletes javaslatot tesz arra, hogy mik azok az elemeket, amikre ki kell térniük, összhangban az ajánlás tartalmával és szerkezetével, melyek a valós és hiteles értékelését elősegítő, érthető, valós, időben és tartalmát tekintve releváns információkat tartalmaz. Nyilvánosságra hozatal tekintetében általános elvárás érvényre juttatása fontos, melyet egy külön MNB ajánlás tartalmaz.

Az átláthatóságra vonatkozó elvárások között szerepel az érthető és releváns információk rendszeres nyilvánosságra hozatala, amelyek segítik a pénzügyi szervezetek valós és hiteles értékelését. Fontos, hogy ezek az információk időben elérhetők és érthetők legyenek a munkavállalók és más érdekelt felek számára. Az MNB kiemeli a belső védelmi vonalak fontosságát ezen információk nyilvánosságra hozatalában, és arra szólít fel, hogy a pénzügyintézetek rendszeresen tegyenek közzé értékeléseket és információkat ezzel kapcsolatban.

Bizonyos esetekben az ajánlás kifejezetten nem tartja jó gyakorlatokat, ha például a különböző bizottságok teljes mértékben azonos összetétellel kerülnek megállapításra, vagy, hogy ugyanazon személy irányítsa vezetőként a kockázati kontroll funkciót ellátó területet, a megfelelőségbiztosítási funkciót ellátó területet és a függetlenített belső ellenőrzési területet. (MNB 12/2022. (VIII.11.) ajánlás)

A hitelintézetek világában a compliance funkció egyre nagyobb hangsúlyt kap, és egy jól működő compliance rendszer akár versenyelőnyt is jelenthet a piacon. Bár elsődleges célja a jogi megfelelés biztosítása és a belső folyamatokhoz kapcsolódó kockázatok minimalizálása, a helyes működés és az ügyfélbizalom fenntartása révén a compliance funkció hozzájárulhat egy pénzügyi szervezet hosszú távú sikeréhez és versenyképességéhez.

A compliance funkció hatékony működésének kulcsfontosságú elemei között szerepel a pénzügyi szervezet felsővezetésének elkötelezettsége és a compliance személyzet megfelelő szakmai színvonala. A felsővezetés támogatása és elkötelezettsége nélkül a compliance nem képes megfelelően működni és beágyazódni az intézményi kultúrába. Az erős felsővezetési támogatás segíti a compliance szakembereket abban, hogy hatékonyan végrehajtsák feladataikat, és megfelelő erőforrásokat biztosítanak számukra a munkájukhoz. Emellett a compliance személyzet megfelelő szakmai felkészültsége és tapasztalata nélkül nem lehet hatékonyan kezelni a jogi előírásokat és a kockázatokat. Az elmúlt húsz évben jelentős fejlődés történt a compliance területén az Európai Unióban és Magyarországon is. A szabályozások és jogi előírások folyamatos fejlesztése és szigorítása arra kényszerítette a pénzügyi szervezeteket, hogy nagyobb hangsúlyt fektessenek a compliance funkcióra. Ennek eredményeként a compliance nem csupán egy adminisztratív kötelezettség, hanem egyre inkább integrált része lett a pénzügyi vállalati kultúrának. A pénzügyi szervezetek felismerik, hogy a megfelelő compliance rendszerrel nemcsak a szabályozó hatóságok előírásainak tudnak megfelelni, hanem versenyelőnyhöz is juthatnak a piacon azzal, hogy ügyfeleik számára megbízható és törvényes szolgáltatásokat nyújtanak.

Az egyre növekvő szabályozási követelmények és a fokozódó piaci verseny közepette a pénzügyi szervezeteknek folyamatosan fejleszteniük kell compliance rendszereiket. A megfelelően működő compliance funkció segít abban, hogy a pénzügyi szervezetek megbízható és stabil partnerek legyenek ügyfeleik és a piac számára, és hosszú távon fenntarthatassák versenyképességüket. (Liszkai, 2023)

## **5. KÖVETKEZTETÉSEK**

A compliance funkció egyre növekvő fontosságot kap a pénzügyi szervezetek világában. A tanulmány hangsúlyozza, hogy egy hatékony compliance rendszer versenyelőnyt jelenthet a piacon, segítve a szervezeteket abban, hogy megfeleljenek a szabályozó hatóságok előírásainak és fenntartsák ügyfeleik bizalmát. A megfelelően működő compliance rendszer hozzájárul a pénzügyi szervezetek hosszú távú sikeréhez és versenyképességéhez, amelyeket folyamatosan fejleszteniük kell, hogy fenntartható üzleti modellel rendelkezzenek és megőrizték ügyfeleik bizalmát.

A pénzügyi szervezetek átláthatósága és integritása létfontosságú az egész gazdasági rendszer stabilitása és működése szempontjából. Az MNB által rögzített elvárások és ajánlások arra összpontosítanak, hogy a pénzügyi szervezetek általános stratégiai, belső szabályzatai és eljárásrendjei minél átláthatóbbak legyenek, és hogy ezeket a munkavállalók is megfelelően megismerjék és megértsék. A szabályozás célja az, hogy biztosítsa a munkatársak számára a megfelelő tudást és információkat, amelyek lehetővé teszik számukra, hogy hatékonyan végezzék munkájukat, és hogy az intézmények a jogszabályoknak megfelelően működjenek.

Az MNB az ajánlás alkalmazását 2023. január 1-jétől várja el a pénzügyi szervezetektől. A további kutatási irány megvizsgálni azt, hogy az MNB felügyeleti hatáskörben lefolytatott eljárásaiban mennyire jelennek meg ezek az elemek, illetve a másik irány a belső védelmi vonalak gyakorlati megvalósulásának vizsgálata a pénzügyi szervezetek oldalán.

## IRODALOMJEGYZÉK

2013. évi CCXXXVII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról (Hpt.)

A Magyar Nemzeti Bank 12/2022. (VIII.11.) számú ajánlása a belső védelmi vonalak kialakításáról és működtetéséről, a pénzügyi szervezetek irányítási és kontroll funkcióiról célja és hatálya

Ambrus István – Farkas Ádám: A COMPLIANCE ALAPKÉRDÉSEI, Az etikus vállalati működés elmélete és gyakorlata, Akadémiai Kiadó, 2020.

Kovács Levente – Marsi Erika (szerk.): BANKMENEDZSMENT BANKÜZEMTAN, Budapest, 2018.

Liszikai János: Versenyelőnyt hozhat, ha jó a banknál a kockázatalapú compliance <https://www.mnb.hu/letoltes/liszikai-janos-versenyelonyt-hozhat-ha-jo-a-banknal-a-kockazatalapu-compliance.pdf> (letöltve:2024.03.15.)

STABILITÁS ÉS BIZALOM A magyar pénzügyi felügyelés története, Magyar Nemzeti Bank, 2023. <https://www.mnb.hu/letoltes/stabilitas-es-bizalom.pdf> (letöltve:2024.03.15.)

# A MAGYAR KÖNYVVIZSGÁLÓI KAMARA DÍJBEVÉTELEINEK ÉRTÉKELÉSE

**Pál Tibor**

Intézeti tanszékvezető egyetemi tanár, Miskolci Egyetem

Miskolc-Egyetemváros +36 20 942 9140

[tibor.pal@uni-miskolc.hu](mailto:tibor.pal@uni-miskolc.hu)

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

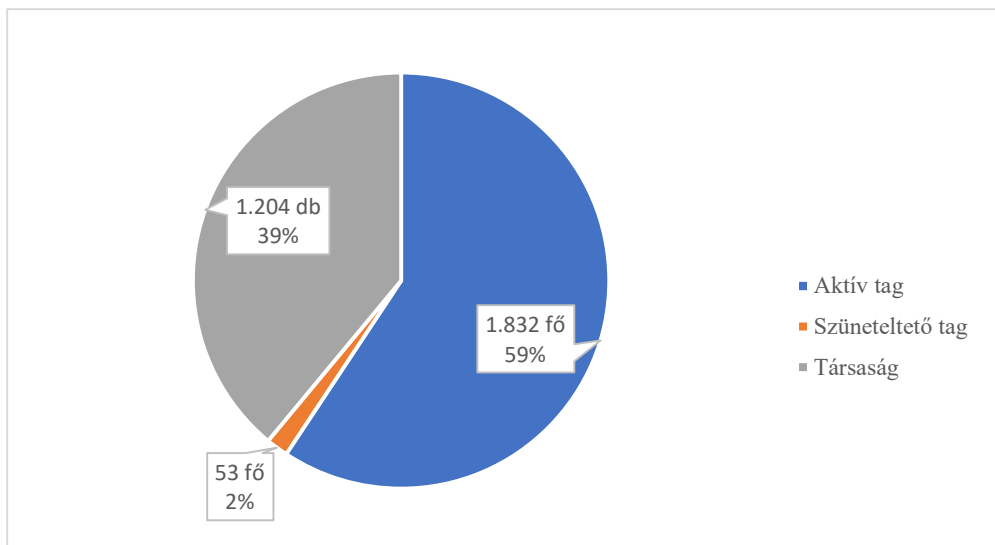
*A Magyar Könyvvizsgálói Kamara a könyvvizsgálók jogszabály alapján létrehozott szakmai önkormányzattal rendelkező köztestülete. Hasonlóan más nem profitorientált szervezetekhez feladatai ellátásának finanszírozásáról ön maga gondoskodik. A kamarai működés nem korlátozódik a szervezet fenntartására, komoly arányt képviselnek azok a szakmai szolgáltatások, amelyek segítik a könyvvizsgálókat az elvárásoknak történő megfelelésben. A szükséges források rendelkezésre állásának, összetételének, illetve változásának szakmai értékelése ezért fontos feladatot jelent.*

## **1. BEVEZETÉS**

Magyarországon a könyvvizsgálói tevékenység folytatására kizárólag kamarai tag, illetve a kamaránál regisztrált olyan társaság jogosult, amelynek tagja kamarai tagsággal rendelkezik. Ennek megfelelően került létrehozásra 1997-ben a köztestületként működő Magyar Könyvvizsgálói Kamara, amely tevékenységét az alapszabály szerinti bevételeiből maga finanszírozza:

- a) a tagdíjak, a hozzájárulási díjak és az egyéb díjbevételek,
- b) a kamarai hatósági eljárásokért fizetett igazgatási szolgáltatási díjbevételek,
- c) az okleveles könyvvizsgálói képzési programban részt vevők befizetései, d) a kamara egyes feladatainak ellátásához nyújtott állami támogatások,
- e) az alapítványi és más támogatások,
- f) a szolgáltatási, valamint a kamara célkitűzéseivel összhangban álló gazdasági-vállalkozási tevékenységből származó bevételek,
- g) a pályázat útján elnyert pénzeszegek,
- h) a nemzetközi vagy hazai együttműködésből származó pénzeszegek,
- i) az egyéb bevételek

Ez a tanulmány - figyelemmel a nagyságrendekre - a kamarai bevételek döntő többségét adó tagdíjakra és hozzájárulási díjakra koncentrál. Ezeket a kamarai tagként bejegyzett, illetve tagságukat szüneteltető könyvvizsgálók és a kamaránál regisztrációval rendelkező társaságok fizetik be.



1. ábra: A díjakat fizető kamarai tag könyvvizsgálók és a könyvvizsgáló társaságok száma 2024. 10. 18.-i adatok alapján

*Forrás: Magyar Könyvvizsgálói Kamara Főtitkári Hivatala 2024*

A kamarai tag könyvvizsgáló tagdíja egy fix összegű alaptagdíjból és a kamarai törvény<sup>1</sup> 3. paragrafusában meghatározott tevékenységekből származó előző évi bruttó bevétel után fizetendő százalékos mértékű kiegészítő tagdíjból (bevételarányos tagdíj) áll. Az alaptagdíj összege 45 ezer forint/év, a bevételarányos (kiegészítő) tagdíj mértéke a nettó árbevétel (bevétel) 0,7 százaléka

A közérdeklődésre számot tartó gazdálkodónál jogszabályi kötelezettségen alapuló könyvvizsgálói tevékenységet ellátó kamarai tag könyvvizsgálók és könyvvizsgáló cégek a tagdíj és a hozzájárulási díj részeként, az alaptagdíjon és kiegészítő tagdíjon, illetve a bevételarányos, de legalább 45 ezer forint/év

---

<sup>1</sup> 2007. évi LXXV. törvény a Magyar Könyvvizsgálói Kamaráról, a könyvvizsgálói tevékenységről, valamint a könyvvizsgálói közfelügyeletről

hozzjárulási díjon felül a tárgyévet megelőző évben fizetett közfelügyeleti díj 50%-ának megfelelő összegű közfelügyeleti díj hozzájárulást kötelesek fizetni.

## **2. ANYAG ÉS MÓDSZER**

### **2.1. A kamarai adatbázis használata**

A Magyar Könyvvizsgálói Kamara folyamatosan tölti fel adatbázisát a kamarai tagok által fizetett díjakkal. Ezt a tagok és a regisztrált társaságok kötelező és ellenőrzött, ügyfékapun keresztül történő adatszolgáltatás keretében tudják ellenőrizni, így az erre vonatkozó adatok hitelesnek és megbízhatónak tekinthetők. A kamara lehetőséget nyújtott a rendelkezésre álló begyűjtött és ellenőrzött nyilvános adatok feldolgozására<sup>2</sup>, így ez képezte a vizsgálatok legfontosabb kiindulási alapját, a kiválasztott időszakokra vonatkozó peremfeltételekre figyelemmel ebből az adatbázisból kerültek leszűrésre az adatok.

A tagdíjak és egyéb hozzájárulási díjak a kamara alapszabályában rögzítettek szerint évente két alkalommal – januárban és szeptemberben - kerülnek kiszámlázásra, illetve befizetésre. Ebből következően lehetőség nyílt a 2024-es vonatkozó adatok feldolgozására, illetve ebben a tanulmányban történő szerepeltetésére.

### **2.2. A rendelkezésre álló irodalmak áttekintése**

A rendelkezésre bocsátott kamarai adatok feldolgozását a témához kapcsolódó irodalmak áttekintése egészítette ki. Egy nonprofit szervezet bevételeivel foglalkozó tanulmányok viszonylag sok kutatásban elérhetők, de ezek között konkrétan a kamarákat célzó mérvadó forrásmunkák nem találhatók. Rendelkezésre állnak olyan adatok, amelyek a Magyar Szakmai Kamarák Szövetségéhez tartozó kamarák<sup>3</sup> bevételeit mutatják ki (MSZKSZ 2024), azonban ezeknek a testületeknek a felépítése, működése, tagdíjrendszere, illetve az általuk elérhető források sok eltérést mutatnak a könyvvizsgálói

---

<sup>2</sup> A Magyar Könyvvizsgálói Kamara adatok rendelkezésre bocsátásával rendszeresen támogatja egyetemi oktatók, hallgatók és tudományos kutatók könyvvizsgálattal összefüggő oktatási és kutatási tevékenységét

<sup>3</sup> Magyar Állatorvosi Kamara, Magyar Egészségügyi Szakdolgozói Kamara, Magyar Építész Kamara, Magyar Gyógyszerészi Kamara, Magyar Igazságügyi Szakértői Kamara, Magyar Könyvvizsgálói Kamara, Magyar Mérnöki Kamara, Magyar Növényvédő Mérnöki és Növényorvosi Kamara, Magyar Országos Közjegyzői Kamara, Magyar Orvosi Kamara, Magyar Ügyvédi Kamara, Személy-, Vagyonvédelmi és Magánnyomozói Szakmai Kamara.



kamarához képest. Ebből következően a felhasznált irodalmak elsősorban a Magyar Könyvvizsgálói Kamara tevékenységéhez köthetők, másrészt olyan forrásokat tartalmaznak, amelyek ugyan eltérő kutatási célokat tűztek ki, de egyes elemeik segítik a címben megfogalmazott téma kutatását. (Füredi-Fülöp J. – Murányi K. – Várkonyiné Juhász M. (2021), Füredi-Fülöp J. – Várkonyiné Juhász M. (2022), Füredi-Fülöp, J; Süveges, G; Várkonyiné Juhász, M. (2023), (Zsolt, Pál 2024)

### 3. EREDMÉNYEK

A kamara főtitkári hivatal által rendelkezésre bocsájtott adatszolgáltatási nyilvántartásokból (MKVK 2022-2024) látható, hogy a 2024. évi kamarai díjbevétel a 2023. évihez képest 10,16%-kal (88 445 E Ft) nőtt, miközben a kamarai díjtételek nem változtak az előző évhez képest.<sup>4</sup> A díjbevétel növekedés alapja egyértelműen a társaságok által fizetett hozzájárulási díj (+16,05%). Az aktív (-4,8 %) tagdíj csökkent, ahogyan a szüneteltetői (- 8,6%) tagdíj összege is csökkent a 2023. évhez képest, amelynek az oka a létszám csökkenésében keresendő. A kamaránál a taglétszám folyamatos csökkenése 2006-óta látható, ez évi mértéke 2023-hoz képest nőtt és viszonylag kiszámíthatóan alakult 2024-ben is. Ez egyrészt demográfiai okokkal magyarázható, mivel a könyvvizsgálók átlagéletkora 61 év, másrészt a szakmai követelmények folyamatos növekedése is indukálja.

Ugyancsak tetten érhető – összefüggésben a korösszetétellel – az informatikai készségek viszonylag korlátozott szintje is, mivel a könyvvizsgálói tevékenység elvárt szakmai szintű ellátásához már egyértelműen szükséges a megfelelő informatikai támogatás megléte. Mint ahogyan a következő táblázatban látható 2023. decemberi és a 2024. szeptemberi létszámadatok összevetése alapján a tagság létszámának csökkenése várhatóan folytatódni fog a következő időszakban is. Megjegyzendő, hogy a mesterséges intelligencia könyvvizsgálatban történő felhasználása már a nagy nemzetközi cégek esetében megkezdődött, ez a következő években a könyvvizsgálói tevékenységet nagymértékben befolyásolhatja. Azonban itt nem a könyvvizsgálók, inkább a dokumentációs elvárásoknak történő megfelelésben közreműködő könyvvizsgáló asszisztensek kiváltásáról lehet szó, így - érdekes fordulattal – a kisebb, asszisztens nélkül dolgozó könyvvizsgálók esetében a piacon maradási lehetőséget is segítheti.

---

<sup>4</sup> Szenior könyvvizsgáló és pártoló kamarai díj jogcímen 396 E Ft került kiszámlázásra és díjbevételekről szóló táblázatban a tagdíjbevételek között kerültek kimutatásra.

## 2. Táblázat Aktív és szüneteltető tagok létszámának változása

(fő)	2023. december 31.	2024. szeptember 30.	Változás
<b>Aktív tagok</b>	1 962	1 828	-134
<b>Szüneteltető tagok</b>	1 670	1 577	-93
<b>Összesen</b>	<b>3 632</b>	<b>3 405</b>	<b>- 227</b>

*Forrás: Magyar Könyvvizsgálói Kamara Főtitkári Hivatala 2024*

Tekintettel arra, hogy az alaptagdíj mértékében nem történt változás, a tagság létszáma pedig évről-évre csökken, az aktív és a szünetelő tagoktól származó tagdíjbevétel összességében 6,07%-kal csökkent a 2023. évhez képest. A létszámcsökkenés hatását ellensúlyozta a hozzájárulási díjbevételek +98 MFt-os mértékű növekedése.

A könyvvizsgáló cégek hozzájárulási díjának emelkedése (97 715 E Ft) 2023-ról 2024-re a nettó árbevétel emelkedésének volt köszönhető, mivel a hozzájárulási díj meghatározásában a korábbi időszakhoz képest nem következett be változás. A legnagyobb nemzetközi könyvvizsgáló társaságok magyarországi leányvállalatai (a továbbiakban Big4<sup>5</sup>) 48 090 E Ft-tal több hozzájárulási díjat fizettek, mint egy évvel korábban. A teljes hozzájárulási díjnak ez 47,94 %-a, arányában tehát tovább nőtt 0,43 százalékponttal (47,73%-ról).

A könyvvizsgálati díjknál tapasztalt emelkedés mellett a nettó árbevétel növekedését (társaságoknál összességében 17 Mrd Ft) láttuk, amely a Big 4 társaságoknak 16,5%-ban és a kisebb társaságoknak 43,6%-ban köszönhető. A Big 4-et követő TOP 5-25 cégek (20,6%-kal részesedtek a növekedésből) 2,5 Mrd Ft-os növekedést könyvelhettek el. Ennél is nagyobb nettó árbevétel növekedést tudtak magukénak a többi társaságok tagjai összességében, 7,6 Mrd Ft növekedést, mely a teljes növekedés 23%-át teszi ki.

A Magyar Könyvvizsgálói Kamara esetében jellemző tény, hogy a taglétszám csökkenése a társaságok számában is közvetlenül megmutatkozik. Ennek oka – amely a foglalkoztatott könyvvizsgálók számát alapul vevő sorrendekből azonnal kiderül – hogy a könyvvizsgáló társaságok nagyobb része csak egy fő könyvvizsgálót foglalkoztató egyszemélyes cég, tehát a könyvvizsgáló aktív státuszának megszűnése után maga a cég nem folytathatja a könyvvizsgálói

---

<sup>5</sup> Big4: Deloitte Touché Tohmatsu, Pricewaterhouse Coopers, Ernst & Young, KPMG (Klynveld Peat Marwick Goerdeler)

tevékenységet. Az elmúlt évtizedben a kamara több program keretében is megpróbálta ösztönözni a könyvvizsgálók társaságokba történő tömörülését, mivel az szakmai követelmények növekedése, az informatikai fejlődés, a könyvvizsgáló asszisztensek foglalkoztatásának szükségszerűsége mind ebbe az irányba mutattak, de ezek az elképzelések nem, vagy nagyon kis számban valósultak meg. A társaságok számának csökkenése azonban nem befolyásolja érdemben a kamara bevételeit, mivel azok a kiadott jelentésekhez, illetve az azokkal összefüggő jövedelmekhez kapcsolódnak.

### 3. Táblázat Díjbevételek alakulása terv és tényadatokhoz képest

Díjbevétel	2024. év		Eltérés (tény-terv) (E Ft)	Terv teljesülés (%)
	terv	tény (10.30-ig)		
Tagdíj	204 950	209 049	4 099	102
Hozzájárulási díj	670 000	706 497	36 497	105
Közfelügyeleti díjhányad	46 050	43 492	- 2 558	94
<b>Összesen</b>	<b>921 000</b>	<b>959 038</b>	<b>38 038</b>	<b>104</b>
Megnevezés	Kiszámlázott összeg (E Ft)		Index (%)	
	2023. tény	2024.10.30-ig		
Aktív tagok tagdíja (alap és kiegészítő tagdíj) (E Ft)	144 417	137 504	-4,8	
Szüneteltető tagok díja (E Ft)	77 853	71 149	-8,6	
Senior és pártoló kamarai díj	281	396	40,93	
<b>Tagdíj összesen (E Ft)</b>	<b>222 551</b>	<b>209 049</b>	<b>-6,07</b>	
<b>Közfelügyeleti díjhányad</b>	<b>39 260</b>	<b>43 492</b>	<b>10,78</b>	
<b>Társaságok hozzájárulási díja (E Ft)</b>	<b>608 782</b>	<b>706 497</b>	<b>16,05</b>	
<i>ebből: a Big 4 társaságok (E Ft)</i>	<i>290 602</i>	<i>338 692</i>	<i>16,55</i>	
<i>részaránya (%)</i>	<i>47,73</i>	<i>47,94</i>	<i>0,43</i>	
<b>Mindösszesen (e Ft)</b>	<b>870 593</b>	<b>959 038</b>	<b>10,16</b>	

*Forrás: Magyar Könyvvizsgálói Kamara Főtitkári Hivatala 2024*

A közfelügyeleti díjhányad 43 492 E Ft-os összegben került felosztásra, döntő többségben (80 %) a Big 4 társaságok között. Ezen a jogcímen az előző évben 95%-os volt a részükre történő kiszámlázás.

## KÖVETKEZTETÉSEK, VÁRAKOZÁSOK

A kamara elnökségi üléseinek anyagaiból (MKVK 2024) levont következtetések alapján prognosztizálhatók a következő évek várható adatai is. Mivel az alaptagdíj mértékében hosszabb időszak óta nem történt változás, a tagság létszáma pedig évről-évre csökken, a szüneteltető tagoktól származó tagdíjbevétel 2024-ben 8,6%-kal csökkent a 2023. évhez képest. A létszámcsökkenést nem ellensúlyozta még az emelkedő könyvvizsgálati díjbevétel sem. A csökkenő tagdíjbevétel prognosztizálása mellett szól, hogy az aktív tagság fogyásának mértéke megnőtt és a szüneteltető tagok száma is nagymértékben csökkenésnek indult.

A társaságok hozzájárulási díjának emelkedése (97 715 E Ft) 2023-ról 2024-re a nettó árbevétel emelkedésének volt köszönhető, mivel a hozzájárulási díj meghatározásában nem volt változás. A Big4 47,94%-kal vette ki részét a teljes hozzájárulási díjból, és a tavalyi évi hozzájárulási díjhoz képest +48 090 E Ft-tal járult ehhez hozzá. Az emelkedésből az egyéb társaságok hozzájárulási díja a legjelentősebb (55 633 E Ft), emelkedett az előző évi szintén tekintélyes (53 026 E Ft) növekedés után.

Összességében a következő évben is a hozzájárulási díj emelkedése várható, ebben vélhetően meghatározó szerepe lesz az átlagos díjbevétel növekedésének. A Big 4 részaránya a hozzájárulási díjban lényegében nem változott előző évhez képest. Becslések szerint a Big 4 növekvő nettó árbevételre számíthat, ezzel együtt várhatóan magasabb hozzájárulási díjat is fog fizetni.

Árbevétel tekintetében 13% -os bővülést prognosztizálható a könyvvizsgálói szférában a következő időszakban. A legnagyobb összegű árbevétel növekedésre a BIG 4 társaságoknál lehet számítani (6,3 Mrd Ft). A Top 5-25 társaságoknál a korábbi évek adatai 2,1 Mrd Ft körüli növekedést jeleznek előre. A többi társaságok 5,7 Mrd Ft körüli, mely a BIG 4 mellett a második legnagyobb mértékű becsült nettó árbevétel emelkedés, a tagoknál pedig 633 M Ft körüli bővülésre van kilátás.

Összességében a 14,8 Mrd Ft-os árbevétel növekedés többsége a BIG 4-hoz és a kisebb társaságokhoz köthető a várakozások szerint. A közfelügyeleti díjhányad 43 492 E Ft-os összegben került felosztásra, döntő többségben (80 %) a Big 4 társaságok között (34 827 E Ft). Ez a kiszámlázott összegek 95 %-át jelentette ezen a jogcímen. A következő időszakban ezekben az arányokban nem várható lényeges mértékű változás.

## IRODALOMJEGYZÉK

Füredi-Fülöp J. – Murányi K. – Várkonyiné Juhász M. (2021): Digital solutions in the world of accounting. In: Serpeninova, Yuliia – Pál, Zsolt – Hrytsenko, Larysa (eds.): Aspects of Financial Literacy: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference, March 22–23, 2021 Sumy, Ukrajna: Sumy State University, pp. 97–108.

Füredi-Fülöp J. – Várkonyiné Juhász M. (2022): Bevétel elszámolás a magyar nemzeti és a nemzetközi számviteli szabályozásban. In: Csernicskó, István – Bacsó, Róbert – Pojda Noszik, Nina – Makarovics, Viktória – Loszkorih, Gabriella – Sztojka, Natália – Pataki, Gábor – Kovács-Rump, Henetta (eds.): Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference Dedicated to the 25th Anniversary of Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education, June 15, Beregszász, Ukrajna: II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, 495 p., p. 264, 1 p.

Füredi-Fülöp, J; Süveges, G; Várkonyiné Juhász, M. (2023): Questions for the Audit of Green Financial Statements THEORY METHODOLOGY PRACTICE: CLUB OF ECONOMICS IN MISKOLC 19: 2 pp. 27-36., 10 p. (2023)

Magyar Könyvvizsgálói Kamara (MKVK) elnökségi üléseinek anyagai 2024. Budapest: Magyar Könyvvizsgálói Kamara, 2024.

Magyar Könyvvizsgálói Kamara (MKVK) Főtitkári Hivatalának adatszolgáltatási nyilvántartásai 2022–2024. Budapest: Magyar Könyvvizsgálói Kamara, 2024.

Magyar Szakmai Kamarák Szövetségének (MSZKSZ) közgyűlési anyagai Budapest 2024

Zsolt, Pál: Text Corpus Data Analysis of Academic Literature on Financial Literacy In: Bozsik, Sándor (szerk.) Pénzügy-Számvitel Füzetek VIII. 2024 = Finance & Accounting Booklets VIII. 2024: A 2024. március 20-i Fintelligence nemzetközi konferencia kiadványa = The publications of Fintelligence International Conference held in 20th of March, 2024

Miskolc, Magyarország: Miskolci Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet (2024) 148 p. pp. 57-69., 13 p.

2007. évi LXXV. tv. a Magyar Könyvvizsgálói Kamaráról, a könyvvizsgálói tevékenységről, valamint a könyvvizsgálói közfelügyeletről <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A0700075.TV>

(letöltve 2024 október 8)

# GREENWASHING: VALÓSÁG VAGY SZÉPÍTÉS?

Várkonyi Dóra Mária

Hallgató, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 3553 Kistokaj Wesley u. 2., +36703099277, dora.maria.varkonyi@student.uni-miskolc.hu

## ÖSSZEFOGLALÁS

*A fenntarthatóság elve nemcsak a befektetőket befolyásolja, de a vásárlók, ügyfelek választására is hatással van a vállalatok és a termékeinek, szolgáltatásának a megítélése, ahogy az is, hogy mennyire környezetbarátok azok. Vér Balázs (a Cleanwashers szakmai szövetség egyik alapítója, akiknek célja a greenwashing redukálása, annak megállítása) szerint átlagosan maximum 7 másodpercet töltenek a vásárlók egy hétköznapi termék nézegetésével mielőtt eldöntik, hogy megveszik-e. (Balázs, 2024) Éppen ezért a vállalatok akár a fenntarthatóság látszatát is képesek megteremteni akár a csomagoláson, vagy a kampányaik során a médiában közvetítik mennyire fenntarthatóak és környezetbarátok, hogy a vásárlók hajlandóbbak legyenek megvenni a terméküket. Ugyanakkor ez nem mindig fedí az igazságot, ekkor a vállalat greenwashingol.*

## 1. GREENWASHING

A greenwashing a vállalatok számára arra ad lehetőséget, hogy társadalmilag felelősnek tűnjenek miközben ugyanúgy folytatják a működésüket ahogy számukra a legjövedelmezőbb. (ClientEarth, 2023)

Ezt az „elferdítést” arra használják a cégek, hogy a fogyasztók figyelmét eltereljék a valóságról, hogy valójában az üzleti modelljük, tevékenységük jelentős környezeti kárt okoz. A greenwashing kifejezést Jay Westerveld New York-i környezetvédő 1986-ban publikált cikkében használta először, ugyanakkor a jelenségre már korábban, az 1960-as, 70-es években elkezdtek figyelmet fordítani. (Pearson J, 2010)

Maga a greenwashing gyakorlata ugyanakkor egyre népszerűbbé vált és egyre több vállalat épít a fogyasztók környezettudatosságára, a „zöldre mosást” használják, hogy meggyőzzék vásárlóikat milyen környezetbarát, öko, energiatakarékos is az adott vállalat, igaz bizonyítékokkal nem mindig támasztják alá az állítást. Európai Unió kutatások alapján ötven vagy annál magasabb százalékra teszik azoknak az arányát, akik hajlandóak többet fizetni egy termékért, ha azt környezetbarátnak ítélik. (Balázs. 2024)

A fenntarthatóság, a klímavédelmi célokhoz való hozzájárulás versenyelőnyt biztosító tényezők, amely a vállalatok egy részénél hangzatos mondatokkal és ígéretekkel kimerül (Füredi-Fülöp – Várkonyiné, 2022), amit bizonyít az ICPEN (mely hatvanöt ország fogyasztóvédelmi szervezeteit tömörítő nemzetközi hálózat) 2020-ban készített kutatása is. A kutatás keretében ötszáz cég website-ját, és az azokon hangoztatott zöld állításokat vizsgálták és arra a következtetésre jutottak, hogy az állítások legalább negyvenkét százaléka valótlan vagy megtévesztő. (ICPEN, 2021)

Ennek a megelőzésére jött létre 2023 márciusában az Európai Zöld Megállapodás jegyében az új irányelvjavaslat, amely a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló 2005-ös irányelvet bővítette ki a „Fogyasztók helyzetbe hozása a zöld átmenet érdekében” című irányelvvvel. Ez alapján a vállalatoknak 2026-tól igazolniuk kell a termékek címkéin feltüntetett fenntarthatósági vagy zöld állításaikat, de az új irányelv továbbra sem tiltja például a karbonsemleges jelző használatát. (Európai Tanács, 2023)

Mivel a karbonellentételezés hatékonyságára még nem született egységes, megbízható számítás, és a karbonsemlegesség általában a kibocsátások kiváltásával jön létre, ez az ilyen jellegű elszámolást nehezíti. (Balázs, 2024)

A szén-dioxid kibocsátás mellett azonban számos más fontos tényező is van, mely a fenntarthatósági célok megvalósulását hátráltatja, ilyen a gyermekmunka alkalmazása, az emberi jogok megsértése, a hulladékprobléma, illetve a levegő- és vízszennyezés.

## **2. GREENWASHING MÓDSZEREK**

A greenwashing leggyakoribb eszközei Berta alapján, a következők:

- Képi megtévesztés – vizuálisan megtévesztő kommunikáció.
- Hazugság – valótlan állítás egy termékről.
- Irreleváns állítások – igaz, de lényegtelen információ hangoztatása.
- Megzavarás – igaz, de csak minimálisan a termékhez kötődő információ.
- Homály – hangzatos, de nem érthető szavak használata.
- Blöff – nehezen ellenőrizhető hazugság.
- Csalétek – zöld termék reklámozás hatására az összes termék is környezettudatosnak hiszik. (Berta, 2020a.)

A módszerek azonban egyre változatosabbak és kifinomultabbak, amelyet a Planet Tracker jelentésében egy hatfejű hidrához hasonlítanak, ami annyit jelent, hogy ha az egyik fejét levágják, új nő helyette.



### 1. ábra Greenwashing, a hatfejű hidra

*Forrás: Planet Tracker, 2023*

A Planet Tracker alapján a hat módszer:

- Zöldtömörülés (greencrowding) – környezetvédelmi érdekeket szolgáló csoporthoz csatlakozás,
- Zöldreflektor (greenlighting) – termékportfólió kis „zöld” része kiemelése, miközben a vállalat egésze valójában környezetkárosító,
- Zöldhárítás (greenshifting) – felelősség fogyasztóra hárítása,
- Zöldcímkézés (greenlabelling) – önkéntes minőségtanúsítás, ami megbízhatóságot sugall.
- Zöldre öblítés (greenrinsing) – a cég fenntarthatósági vagy ESG-céljai teljesítésének távolabbi jövőbe tolása.
- Zöldelhallgatás (greenhushing) – hallgatnak fenntarthatósági céljokról. (Planet Tracker, 2023)

### 3. BOTRÁNYOK, NEMZETKÖZI PÉLDÁK

A módszereket több vállalat is használja, melyek közül vannak, akiknek nem sikerült ezt elfednie, és nagy botrányokba keveredtek miatta, ami nagy visszhangot kapott a médiában.

A 2022-es FIFA előtt a FIFA elnöke bejelentette, hogy ez a torna lesz az „első szén-dioxid semleges világbajnokság”. Később viszont összeszámolva kiderült, hogy 4,67 millió tonna szén-dioxid kibocsátással ez a katarai világbajnokság volt minden idők legszennyezőbb tornája, melynek a



karbonkredit kiváltását sem rendezték a Carbon Market Watch szerint. (Balázs, 2024)

2019-ben a Nestlé az egyik csokoládéján a „fenntartható forrásból származó” címkét szerepeltette, azonban a környezetvédő aktivisták (például Greenpeace) szerint a vállalat ellátási láncában előfordult gyermekmunka is, illetve a csokoládéiparnak szerepe volt az esőerdők irtásában is. A hírt a The Guardian oknyomozó riporterei igazolták, és a botrány súlyosan rontotta a Nestlé imázsát, továbbá nyomást gyakorolt a cégre, hogy valóban javítsa az ellátási láncának fenntarthatóságát. (Balázs, 2024)

2015-ben a Volkswagen-csoporttal kapcsolatban amerikai tudósok kiderítették, hogy az autógyártó a dízelautóinak kibocsátási értékeit mérő szoftverrel csalt. A Volkswagen hirdetéseiben és kampányaiban állította, hogy dízelmotorjai környezetbarátak, azonban a cég speciális szoftvert telepített autóiába, amely a károsanyag-kibocsátási tesztek alatt manipulálta az adatokat, így az autók sokkal kevésbé tűntek szennyezőnek, mint valójában. Ez több mint 9 millió autót érintett, ami a tulajdonosok számára több százmillió eurós többletköltséget okozott, a Volkswagen csoport költségcsökkentési céllal pedig több németországi gyárat is be fogja zárni. (HVG, 2024)

A H&M divatipari céget Conscious Collection termékcsaládja miatt perelték, mely bár fenntarthatónak és újrahasznosítottnak reklámozza magát az állításai nincsenek alátámasztva, ezzel csupán a tudatos vásárlókat próbálják megtéveszteni. A „With the planet in mind” („A bolygót szem előtt tartva”) üzenettel árusított termékcsalád több terméke annak ellenére tartalmaz akár 100%-ban poliésztert, hogy a vállalat vállalása a kollekciónak pont a fenntartható és újrahasznosítható alapanyagok használatára irányul. Ez az alapanyag még akkor sem lenne fenntartható, ha valóban csak újrahasznosított, PET-palackokból készült poliésztert használnának a gyártás során. A H&M újrahasznosítási projektjét is bírálja a per, ugyanis hirdetésükkel ellentétben, az évek során visszagyűjtött használt ruha mennyiségének csak 1-2%-át hasznosította újra. (Vida, 2022)

A Coca-Cola is szerepet vállalt a környezetvédelmi témában, és azt a célt tűzte ki magának, hogy 2030-ig minden palackjuk újrahasznosítható lesz, ahogy azt is vállalják, hogy 2030-ig minden egyes legyártott palack után egyet újra is hasznosítanak. A vállalat gyártósorai világszerte 200 000 (kétszázezer) palackot készítenek el percenként, ami azt jelenti, hogy az említett 10 év alatt vagy 5 259 492 perc alatt 1 051 898 400 000 palackot fognak legyártani, ami összesen kb. 30 millió tonna műanyag hulladék. A Coca-Cola a hatalmas hulladék keletkezésének felelősségét a fogyasztóra helyezi, amit bizonyít már az 1970-ben készült reklámja is, melynek főszereplője „People start pollution. People can stop it.” A kollektív bűnösség elve működött, a felelősség

szétosztásra került és számos szemtelést büntető szabályozás született, míg a hulladék gyártását nem korlátozták. (Berta; 2020b)

2004-2005-ben az olajipari BP és ügynöksége az Ogilvy & Mathernek kitalálták, a mostanra széles körben elterjedt szénlábnyom (carbon footprint) kifejezést mely az egyén felelősségére világít rá a bolygó elpusztításában. A kampány szintén az emberekre hárít, mivel arról beszél, hogy mit tehetnénk azért, hogy környezetbarátabbak legyünk, míg az olajipar egyre több és több olajat próbál kitermelni. Ezzel igyekeznek eloszlatni azt a „tévhitet” is, hogy az olajipari óriásoknak köze lenne a környezetszennyezéshez vagy a globális felmelegedéshez, hiszen mindez az egyén felelőssége. A BP másik látszat tevékenysége a névváltoztatás volt, ugyanis a British Petroleum névről a Beyond Petroleum névre váltás is a fosszilis üzemanyagokról a megújuló energiákra átállásra utal, annak ellenére, hogy továbbra is nagyon jelentős összegeket fektet fosszilis energiahordozókba a megújuló energiára költött pénzhez viszonyítva. (Berta, 2020b.)

A greenwashing nem csak erkölcsi, hanem pénzügyi és jogi kockázatokkal is járhat a cégek számára melyekkel aláássák a fenntarthatóságba vetett fogyasztói bizalmat. Ezek a példák nem maradnak következmények nélkül, így például a 2023-as Magyar Reklámetikai Kódexben a 22. cikkely már húsz pontban tesz ajánlásokat szigorúbb elveket megfogalmazó zöld állítások használatára. A greenwashing által okozott további kár az, hogy a valójában zöld vállalatokkal szemben tesznek szert versenyelőnyre. (Balázs, 2024)

## **KONKLÚZIÓ**

A greenwashing, bár a vállalatok számára rövid távon előnyös eszköznek tűnhet a fogyasztók bizalmának megszerzésére és a környezetbarát imázs kialakítására, hosszú távon súlyos következményekkel járhat. Az etikátlan zöld marketing gyakorlatok aláássák a fenntarthatóságba vetett bizalmat, miközben pénzügyi és jogi kockázatokat is generálnak. Ezenfelül gátolják a valóban fenntartható vállalatok érvényesülését azáltal, hogy tisztességtelen versenyelőnyt biztosítanak azoknak a cégeknek, amelyek valótlan zöld állításokkal próbálnak előnyt kovácsolni. A greenwashing káros hatása nem csupán az üzleti szférára, hanem a globális környezetvédelmi erőfeszítésekre is kiterjed. Az ilyen félrevezető gyakorlatok elbizonytalanítják a fogyasztókat, csökkentik az érdemi környezetvédelmi kezdeményezések támogatottságát, és lassítják a valódi fenntarthatósági célok elérését. Az Európai Unió szabályozási lépései és az etikus marketingre vonatkozó kódexek reményt adnak arra, hogy a jövőben hatékonyabb ellenőrzés alá kerüljenek ezek a gyakorlatok, ezáltal ösztönözve a vállalatokat a tényleges környezettudatos működésre. Az igazi előrelépés érdekében azonban nemcsak szabályozásra van szükség, hanem a fogyasztók környezettudatosságának növelésére és az

üzleti szereplők etikus hozzáállásának erősítésére is. Csak így érhető el, hogy a fenntarthatóság valódi értékei domináljanak a piacokon, nem pedig az üres ígéretek.

## IRODALOMJEGYZÉK

Balázs, L. (2024) Miért működik a greenwashing? Magyarok, akik úgy döntöttek, küzdenek ellene, 2024 ápr. 13. Forbes, <https://forbes.hu/zold/grenwashing-cleanwashers/>

Berta L. (2020a); Greenwashing - avagy hogyan hazudjuk magunkat zöldnek? <https://www.reklamtortenet.hu/post/greenwashing-avagy-hogyan-hazudjuk-magunkat-z%C3%B6ldnek>, Letöltés ideje: 2022. november 19.)

Berta L. (2020b): Bagoly mondja verébnek, hogy nagyfejű - a GreenWashing mélye, <https://www.reklamtortenet.hu/post/bagoly-mondja-ver%C3%A9bnek-hogy-nagyfej%C5%B1-a-greenwashing-m%C3%A9lye>, Letöltés ideje: 2022. november 19

ClientEarth (2023), What is greenwashing? <https://www.clientearth.org/what-we-do/greenwashing/> Letöltés ideje: 2024.10.18.

Európai Tanács (2023): A fogyasztók zöld átállásban való szerepvállalásának megerősítése: a Tanács elfogadta álláspontját <https://www.consilium.europa.eu/hu/press/press-releases/2023/05/03/empowering-consumers-for-the-green-transition-council-adopts-its-position/>, Letöltés ideje: 2024.10.20

HVG, 2024 szeptember 4, Nem siették el: most kezdődött meg a 9 évvel ezelőtti dieselgate-botrányban érintett VW-vezető pere, [https://hvg.hu/kkv/20240904\\_Megkezdodott-a-9-evvel-ezelotti-dieselgate-botranynban-erintett-VW-vezeto-pere](https://hvg.hu/kkv/20240904_Megkezdodott-a-9-evvel-ezelotti-dieselgate-botranynban-erintett-VW-vezeto-pere), Letöltés dátuma: 2024. október 10.

ICPEN (2021): Global sweep finds 40% of firms' green claims could be misleading <https://icpen.org/news/1147>, Letöltés ideje: 2024.10.18.

Pearson J (2010) Turning point. Are we doing the right thing? Leadership and prioritisation for public benefit. J Corp Citizensh 2010(37):37–40. <https://doi.org/10.9774/gleaf.4700.2010.sp.00006>

Planet Tracker, (2023), The Greenwashing Hydra, <https://planet-tracker.org/the-greenwashing-hydra/>, Letöltés ideje: 2024. 10.19.

Vida, M. (2022): Fenntartható fejlődés (honlap), Perben a H&M a zöldre festés miatt, <https://www.fenntarthatofejloves.net/2022/09/06/perben-a-hm-a-zoldre-festes-miatt/>, Letöltés ideje: 2024. 10.19.

Füredi-Fülöp, J. - Várkonyiné Juhász, M. (2022): Vállalati öko-mérleg, zöldülő pénzügyi kimutatások lehetőségei és korlátai, In: Veresné, Somosi Mariann; Lipták, Katalin; Harangozó, Zsolt (szerk.) "Mérleg és Kihívások - Fenntarthatóság" XII. Nemzetközi Tudományos Konferencia : Konferenciakötet, Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar (2022) 760 p. pp. 83-89. , 7 p.

„A KULTURÁLIS ÉS INNOVÁCIÓS MINISZTERIUM EGYETEMI KUTATÓI ÖSZTÖNDÍJ PROGRAMJÁNAK A NEMZETI KUTATÁSI, FEJLESZTÉSI ÉS INNOVÁCIÓS ALAPBÓL FINANSZÍROZOTT SZAKMAI TÁMOGATÁSÁVAL KÉSZÜLT”



# TÁRSASÁGOK MEGSZÚNÉSÉRE VONATKOZÓ SZABÁLYOK VÁLTOZÁSAI

**Várkonyiné Juhász Mária**

egyetemi docens, ME-GTK, Pénzügyi és Számviteli Intézet, Számvitel  
Intézeti Tanszék, 3519 Miskolc-Egyetemváros +3646565202,  
maria.varkonyine.juhasz@uni-miskolc.hu

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*A cégjegyzékbe bejegyzett gazdálkodó szervezetek jogutód nélküli megszűnésnek mindig velejárója a felszámolás vagy a végelszámolás, s ez alól egyedüli kivétel amikor kényszertörlési eljárás kapcsán kerül sor a törlésre. A 2024-ben a kényszertörlési eljárás szabályai kerültek pontosításra. A kényszertörlési eljárás fontos eszköz a gazdasági rendszer átláthatóságának és tisztaságának fenntartásában. Segít megszüntetni azokat a gazdasági szereplőket, amelyek tevékenységükkel zavart kelthetnek a piacon, és biztosítja, hogy csak a jogszerűen működő vállalkozások maradjanak a rendszerben.*

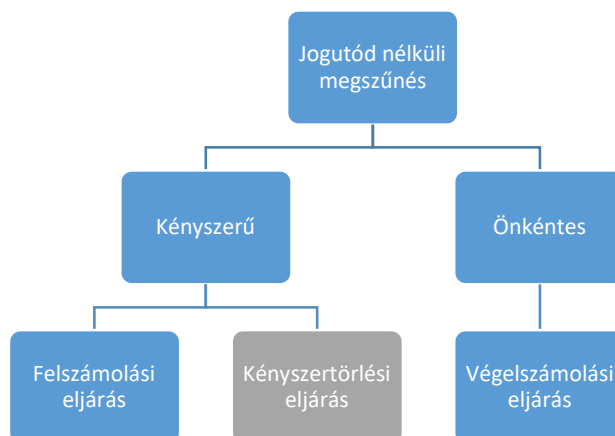
## **1. A KÉNYSZERTÖRLÉSI ELJÁRÁS SZABÁLYAI**

A gazdasági társaságok megszűnésének a legkülönbözőbb gazdasági okai lehetnek. (Bozsik, 2024) A cégbíróság kényszertörlési eljárás megindítását rendeli el, az alábbi esetekben:

- A céget megszüntnek nyilvánítja,
- A cég a végelszámolást három éven belül nem fejezte be és törlése iránt kérelmet nem terjesztett elő,
- A cég jogutód nélküli megszűnését előidéző ok következett be, és végelszámolási eljárás lefolytatásának nincs helye.

A kényszertörlési eljárás megindítását elrendelő végzés ellen fellebbezésnek és felülvizsgálatnak van helye. Nincs helye kényszertörlési eljárás elrendelésének a cég fizetéseképtelenségét megállapító végzés meghozatalát követően, valamint abban az esetben, ha a büntetőügyben eljáró bíróság, ügyészség vagy nyomozó hatóság a cégbíróságot arról értesíti, hogy a céggel szemben büntetőjogi intézkedés alkalmazására kerülhet sor. Ha a kényszertörlés elrendelésére a fizetéseképtelenségét megállapító végzés meghozatalát követően, de annak jogerőre emelkedését megelőzően került sor, a felszámolást elrendelő bíróság elektronikus értesítése alapján a

kényszertörlési eljárás megszüntetésének van helye. Kényszertörlési eljárás alatt fizetéseképtelenség megállapítása iránti eljárás – e törvényben foglalt kivétellel – nem kezdeményezhető. (Bihary, 2020)



1. ábra: Jogutód nélküli megszűnés esetei

*Forrás: Saját szerkesztés (Adorján et al, 2017 alapján)*

Ha a kényszertörlési eljárás elrendelésére nem azért került sor, mert a cég jogutód nélküli megszűnését előidéző ok következett be meghatározott okból került sor, a cég a kényszertörlési eljárás kezdő időpontjától számított 15 napos jogvesztő határidőn belül kérheti a cégbíróságtól annak engedélyezését, hogy a kényszertörlési eljárás alatt a cég a szokásos napi üzletmenetet meg nem haladó üzletszerű gazdasági tevékenységet végezhesen. A cégbíróság a kérelemről 5 munkanapon belül határoz. Egyéb esetekben a cég üzletszerű gazdasági tevékenységet a kényszertörlési eljárás kezdő időpontjától nem végezhet. Ha a cég az erre vonatkozó kérelmét az előírt határidőben nem terjeszti elő, illetve az jogerősen visszautasításra vagy elutasításra kerül, a határidő lejártát követő naptól, illetve a jogerős bírósági döntés cég általi kézhezvételét követő naptól a cég üzletszerű gazdasági tevékenységet nem végezhet. A kérelmet a cég nem terjeszthet elő, ha adószámmal nem rendelkezik, vagy jogszabály hátrányos jogkövetkezményt ír elő arra az esetre, ha a cég kényszertörlés alatt áll; arról, hogy ezen kizáró okok nem állnak fenn, a cégnek a kérelmében nyilatkoznia kell. (Bodzási, 2021)

A kényszertörlési eljárás kezdő időpontját követően a cég szervei nem hozhatnak a kényszertörlési eljárás céljával ellentétes döntéseket, ide nem értve a hitelezői érdekek figyelembevételével meghozható, a kérelem előterjesztéséhez szükséges döntések meghozatalát. A cég nem dönthet átalakulásáról, egyesüléséről, szétválásáról – ideértve a határokon átnyúló

műveleteket is –, nem határozhatja el végelszámolását, a jegyzett tőkéje leszállítását, a kényszertörlési eljárás azonban a cég egyéb cégadatai változásának nem képezi akadályát.

A vezető tisztségviselő a kényszertörlési eljárás alatt a hitelezői érdekek figyelembevételével köteles eljárni. A vezető tisztségviselő a kényszertörlési eljárás megindítását követően a cég nevében új kötelezettséget nem vállalhat, a céget terhelő kötelezettséget nem elégítheti ki, a cég vagyontárgyát nem ruházhatja át, nem terhelheti meg. A kényszertörlési eljárás alatt a cég vagyontárgyának átruházására kötött szerződés vagy a vezető tisztségviselőnek a cég vagyontárgyának elidegenítésével, illetve megterhelésével kapcsolatos jognyilatkozata semmis. (NAV, 2022)

## 2. KÉNYSZERTÖRLÉSI ELJÁRÁS LEFOLYTATÁSÁNAK ESETEI

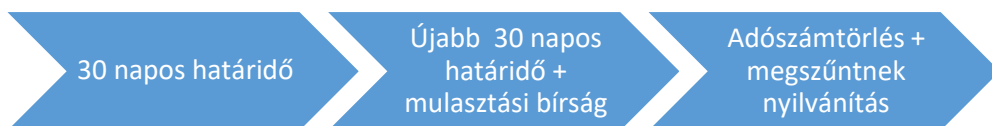
	Van követelés	Nincs követelés
Van vagyon	Felszámolási eljárás	Törlik a cégjegyzékből (vagyon felosztása)
Nincs vagyon	Törlik a cégjegyzékből (rendelkeznek az eltiltásról) <b>KIVÉTEL!</b>	Törlik a cégjegyzékből (eltiltás mellőzése mellett)

2. ábra: Kényszertörlési eljárás lefolytatása

*Forrás: Saját szerkesztés*

A cégbíróság közzéteszi a Céglőny honlapján – a közzététel a kényszertörlés kezdő időpontja –, és felhívja a cég hitelezőit, hogy a céggel szembeni követelésüket a közzétételt követő 40 napon belül jelentsék be. A társaságnak az eljárás alatt kötelező használni a „kt.a.” (kényszertörlés alatt) toldatot a jognyilatkozatain. (Botka, 2019)

Amennyiben van a társaságnak vagyona és jelentettek be hitelezői követelést, úgy felszámolási eljárást folytatnak le, amennyiben a vagyon fedezi a felszámolás költségeit. Amennyiben nincs vagyona, illetve nem jelentenek be követelést a hitelezők, akkor törlik a cégjegyzékből a társaságot.



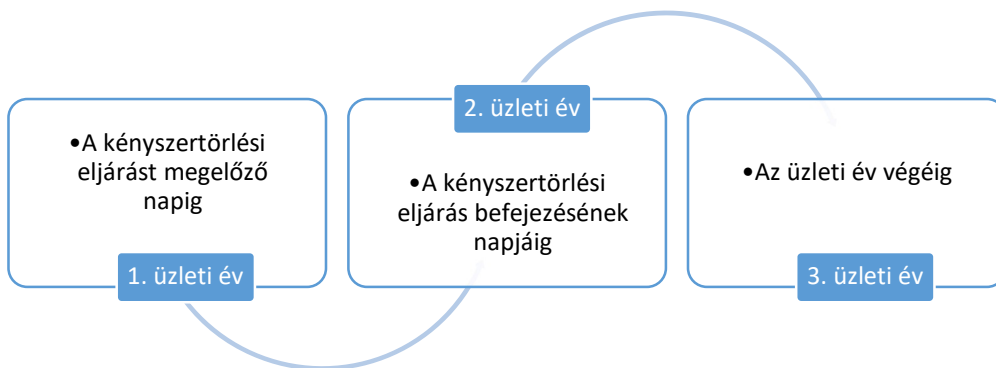
3. ábra: Beszámoló letétbe helyezési és közzétételi szabály megsértése

*Forrás: Saját szerkesztés*

A számviteli törvény alapján a gazdálkodóknak a mérlegfordulónapot követő ötödik hónap utolsó napjáig kell letétbe helyezni, közzétenni beszámolójukat. Ezzel kapcsolatban találkozhatunk leggyakrabban ezzel az eljárással a gyakorlati életben, ugyanis a letétbe helyezésére előírt határidő eredménytelen elteltét követő 15 napon belül 30 napos határidő kitérésével (mulasztási bírság kiszabása mellett) felhívja az adóhatóság a vállalkozót a kötelezettség teljesítésére. Ha a vállalkozó a felhívás szerinti határidőben a kötelezettség teljesítését nem pótolja, az állami adó- és vámhatóság a határidő elteltét követő napon 60 napos határidő kitérésével (mulasztási bírság kiszabása mellett) ismételten felhívja a vállalkozót a kötelezettség teljesítésére. Ha a vállalkozó a beszámoló letétbe helyezési, illetve közzétételi kötelezettségének az ismételt felhívásban szereplő határidőn belül sem tesz eleget, az állami adó- és vámhatóság a vállalkozó adószámát – felfüggesztés nélkül – hivatalból törli és erről a cégbíróságot elektronikus úton haladéktalanul értesíti, valamint kezdeményezi a cég megszüntnek nyilvánítását. Amennyiben minden feltétel helyreáll, a vállalkozó folytathatja tevékenységét. (V. Nagy, 2023)

Az első üzleti év ebben az esetben a vállalkozó kényszertörlési eljárása esetén az előző üzleti év mérlegfordulónapját követő naptól a kényszertörlési eljárása kezdő időpontját megelőző napig – mint mérlegfordulónapig – terjedő időszak. A tevékenység lezáró beszámoló könyvvizsgálatát is el kell végezni, amennyiben könyvvizsgálatra kötelezett a vállalkozás. (Hegedűs, 2021) Új pontosítása a számviteli törvénynek, hogy amennyiben a kényszertörlési eljárás úgy fejeződik be, hogy a vállalkozó nem szűnik meg, az eljárás befejezését követő (harmadik) üzleti év a kényszertörlési eljárás befejezésének napját követő naptól a vállalkozó által az üzleti év végeként megjelölt napig – mint mérlegfordulónapig – terjedő időszak. (Botka, 2024)





4. ábra: Üzleti évek száma egy naptári éven belül a kényszertörlési eljárás alatt, amennyiben a vállalkozás nem szűnik meg

*Forrás: Saját szerkesztés*

### 3. KÖVETKEZTETÉSEK

A kényszertörlési eljárás szabályozása átfogó rendszert kínál a jogutód nélküli megszűnő cégek kezelésére. Az eljárás célja, hogy biztosítsa a cégek jogszerű megszűnését, minimalizálva a hitelezőket érintő kockázatokat és az eljárásokkal kapcsolatos visszaéléseket. A szabályozás most már számviteli oldalról is részletesen meghatározza az eljárás kezdeményezésének, lefolytatásának és lezárásának feltételeit, valamint különös figyelmet fordít a hitelezők jogainak védelmére és a vezető tisztségviselők felelősségére. A törvény egyensúlyt kíván teremteni a gazdasági és jogi érdekek között azáltal, hogy szigorú határidőket, tevékenységi korlátozásokat, és a számviteli kötelezettségek szigorú ellenőrzését írja elő. Ezáltal az eljárás nem csupán a vállalkozás jogszerű megszüntetésére, hanem az esetleges visszaélések és jogszabálysértések kiszűrésére is alkalmas.

### IRODALOMJEGYZÉK

Adorján et al (2017): Számvitel speciális kérdései (2022), Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ Kft., ISBN 978-963-9878-45-7

Bihary, Á (2020): Mi is az a kényszertörlés? <https://jogaszvilag.hu/cegvilag/mi-is-az-a-kenyszertorles/>, Letöltés ideje: 2024. 11.15

Bodzási, B. (2021): A kényszertörlési eljárás új szabályai, <https://jogaszegylet.hu/jogelet/a-kenyszertorlesi-eljaras-uj-szabalyai/>, Letöltés ideje: 2024. 11.15

Bozsik, S.: (2024): The Economic Effect of the High Hungarian inflation between 2019-2023, In: Bozsik, Sándor (szerk.) Pénzügy-Számvitel Füzetek VIII. 2024, Miskolc, Magyarország : Miskolci Egyetem, Pénzügyi és Számviteli Intézet (2024) 148 p. pp. 4-9. , 6 p.

Botka, E. (2019): Végelszámolás, kényszertörlesztés számviteli feladatairól – 4. rész, <https://5percado.hu/vegelszamolas-kenyszertorles-szamviteli-feladatairol-4-resz/>, Letöltés ideje: 2024. 11.15

Botka, E. (2024.): A számviteli törvény 2024-es változásai, Kisvállalkozói Jogkövető, <https://kata.jogkoveto.hu/Video/szamviteli-torveny-2024-es-valtozasai>, Letöltés ideje: 2024. 11.15

Hegedűs, M. (2021) A könyvvizsgálati folyamat és módszerek változása a digitalizáció és a COVID-19 függvényében, Budapesti Corvinus Egyetem. Fókuszban a változás avagy nemzetközi trendek a pénzügyi és a számviteli oktatásban és kutatásban: V. Bosnyák János emlékkonferencia és más kutatási eredmények. (2021) ISBN:9789635038855; 9789635038848 pp. 40-49

NAV: A kényszertörlesztési eljárással kapcsolatos tudnivalók, [https://nav.gov.hu/pfile/file?path=/ugyfeliranytu/nezzen-utana/inf\\_fuz/2022/63.\\_informacios\\_fuzet\\_-\\_A\\_kenyszertorlesi\\_eljarassal\\_kapcsolatos\\_tudnivalok](https://nav.gov.hu/pfile/file?path=/ugyfeliranytu/nezzen-utana/inf_fuz/2022/63._informacios_fuzet_-_A_kenyszertorlesi_eljarassal_kapcsolatos_tudnivalok), Letöltés ideje: 2024. 11.15.

V. Nagy, A (2023): 10 dolog, amit tudni kell a kényszertörlesztési eljárásról, <https://drnagyadrienn.hu/blog/10-dolog-amit-tudni-kell-a-kenyszertorlesi-eljarasrol>, Letöltés ideje: 2024. 11.15.

# INFLÁCIÓKÖVETŐ INDIREKT ADÓZÁS

**Zsombori Zsolt**

egyetemi adjunktus, Miskolci Egyetem Pénzügyi és Számviteli Intézet, 3515  
Miskolc-Egyetemváros, +36-46-565-111/1886, [zsolt.zsombori@uni-miskolc.hu](mailto:zsolt.zsombori@uni-miskolc.hu)

## **ÖSSZEFOGLALÁS**

*Jelen tanulmányomban azt vizsgálom, hogy Magyarországon az inflációkövetés mennyire jellemző az indirekt adózásban. Az aktuálisan érvényes, valamint a 2025-től várható és már jelenleg ismert szabályozást veszem figyelembe. Az eredményekből az olvasható ki, hogy eddig is érvényesült bizonyos mértékben infláció- vagy árkövető adózás. Az automatikus inflációkövető jövedéki és gépjárművekhez kapcsolódó tételes adók komoly kockázatokat és esetleges hátrányokat hordozhatnak magukban, például azáltal, hogy az előző évi inflációhoz kötött adóemelés gerjesztheti a következő évi inflációt a termékek/szolgáltatások árába beépült adók által.*

## **1. BEVEZETÉS**

2024. október 29-i dátummal benyújtásra került egy törvényjavaslat, mely több adónem, illetve illeték jövőbeli mértékét automatikusan módosítja oly módon, hogy a tárgyévet megelőző évi adó mértékének a tárgyévet megelőző év július hónapjára vonatkozó, a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) által közzétett fogyasztóiár-index előző év azonos időszakához viszonyított változásával valorizálja (Törvényjavaslat az egyes adótörvények módosításáról (11V520NI0001), 2024). A törvényjavaslatot az Országgyűlés 2024. november 26-i ülésnapján fogadta el, 2024. évi LV. törvény egyes adótörvények módosításáról címen.

Az inflációkövető valorizáció értelemszerűen tételes adókra értelmezhető, így a törvényben célzott adók a Jövedéki adó (szeszesitalok, üzemanyagok, dohánytermékek), a gépjárművekhez kapcsolódó adók, úgymint Regisztrációs adó, Gépjárműadó, Cégautó adó, valamint Átírási illeték. Az illetékeket a magyarországi szakirodalom nem tekinti adóknak ezért jelen tanulmányban bővebben nem érintem. Az inflációkövetés „újításként” jelent meg a médiában, ám a hazai adózásban az inflációkövetés korántsem tekinthető teljesen újdonságnak.

Jelen tanulmányban azt vizsgálom, hogy az aktuálisan érvényes, valamint a 2025-től várható és már jelenleg is ismert szabályozás szerint hogyan érvényesül az inflációkövetés az adózásban.

## 2. Indirekt adók valorizációja

Indirekt adók alatt értjük azokat az adókat, melyeknél az adó alanya és tényleges megfizetője többnyire elválik egymástól és nem veszik figyelembe az adózó vagyoni- jövedelmi helyzetét. Ezeket az adókat tipikusan, termékek és szolgáltatások árába épülten fizetik meg a végső fogyasztók. Egy részüknél a végső fogyasztóra áthárított adó a vásárlásról kiállított bizonylaton is szerepel, (pld. ÁFA, IFA, Regisztrációs adó, stb.) míg más adóknál nem (pld. NETA, Távközlési adó, Biztosítási adó, stb.). A tanulmányomban érintett indirekt adókat az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat: Indirekt adók Magyarországon

Adó	Valorizáció?*
Általános forgalmi adó (ÁFA)	%-os, igen
Jövedéki adók	
Energiatermékek jövedéki adója	automatikus
Alkoholtermékek jövedéki adója	automatikus
Köztes alkoholtermékek jövedéki adója	automatikus
Dohánygyártmányok jövedéki adója	automatikus
Idegenforgalmi adó (IFA)	igen
Regisztrációs adó	automatikus
Népegészségügyi termékadó (NETA)	nem
Környezetvédelmi termékdíj	nem
Biztosítási adó	%-os, igen
Távközlési adó	nem
*az automatikus valorizáció 2025-től, illetve 2026-tól érvényesül	

*Forrás: Saját szerkesztés*

Az ÁFA az adóalap százalékában megadott mértékű adó, így az infláció mértékével jellemzően nő az adóalap, ergo az adó mértéke is inflációkövető.

A jövedéki adók esetében már nem egyértelmű a helyzet, zömmel tételes, vagyis fix összegben meghatározott adók találhatóak, így az inflációt nem követik. Egész pontosan itt változás várható 2025-től és 2026-tól kezdődően. 2025-től az Energiatermékek közül az üzemanyagok fix összegű jövedéki adója emelkedik majd minden évben az előző év júliusi KSH által közzétett infláció mértékének megfelelően. A tüzelő- és fűtőanyagcélú energiatermékek, továbbá az LPG üzemanyag célú tételes adómértékei 2026-tól követik az inflációt az előzőekben meghatározott módszer szerint.

2025-től kezdődően az alkoholdermékek és köztes alkoholdermékek tételes jövedéki adómértékei is valorizáltak lesznek.

A dohánygyártmányoknál fix összegű és százalékos mértékű adókat is találunk, például cigaretta esetében az adó egy tételes és százalékos adó összegeként meghatározott, melyek együttes értéke el kell érjen egy fix összegben megállapított mértékű minimum adót. Más dohánytermékeknél, például füst nélküli dohánytermékek esetében kizárólag tételes adóelőírás érvényesül. Az automatikus inflációkövetés 2026-tól fog érvényesülni a dohánygyártmányokra vonatkozóan. (2024. évi LV. törvény egyes adótörvények módosításáról, 2024)

Az IFA a turizmushoz kapcsolódik, adóalanyai azok a magánszemélyek, akik egy adott településen nem állandó lakosként legalább egy vendégéjszakát eltöltenek. A szabályozását a Helyi adókról szóló törvény, valamint az adott önkormányzat rendelete tartalmazza. Az IFA tételes és a százalékos (a fizetett szállásdíj az alapja) adóként is meghatározható az adott település önkormányzatának a döntése szerint. Amennyiben tételes adóként meghatározott, az önkormányzat az adómaximumot a 2003-tól az adóévet megelőző 2. évig eltelt évek fogyasztói árszínvonal változásai szorzatával növelt összegére változtathatja (1990. évi C. trv., 1990). Tehát ez a fajta inflációkövetési lehetőség már eddig is létezett. Amennyiben százalékos adóként alkalmazza az adott település önkormányzata az IFA-t, akkor az inflációkövetés -legalábbis a szállásért fizetett árra vonatkozó-, automatikusan érvényesül.

Jóllehet az IFA esetében a valorizáció nem automatizált, ám mégis hosszú ideje létező lehetőség, ahogyan több más, jelen tanulmányban nem érintett helyi adóknál is az.

Regisztrációs adó akkor merül fel, ha Magyarország területén forgalomba helyeznek személygépjárművet, lakóautót vagy motorkerékpárt. Az adó mértéke a környezetvédelmi besorolástól és a jármű műszaki tulajdonságaitól függően, tételes összegekben meghatározott. 2026-tól kezdődően automatikusan valorizáltak lesznek a mértékei. (Regisztrációs adóról szóló

2003. évi CX törvény, 2003), (2024. évi LV. törvény egyes adótörvények módosításáról, 2024)

Népegészségügyi termékadó fizetendő bizonyos előre csomagolt, elsősorban az egészségügyi szempontból káros határértéket meghaladó, magas cukor, só, koffein tartalmú termékek belföldi értékesítése után. Az adók mértékei tételesen meghatározottak, az inflációt nem követik automatikusan. (2011. évi CIII. törvény a népegészségügyi termékadóról, 2011)

Környezetvédelmi termékdíj egyes hulladékká váló anyagok után fizetendő, a mértéke lehet százalékos, pld. üzemanyagok és egyéb kőolaj termékeknél, ahol a jövedéki adó %-ában meghatározott, így ezen esetekben az automatikus inflációkövetés is érvényesülni fog. Más termékeknél, pld. csomagolóanyagok, akkumulátor, gumibroncs, stb. tételesen meghatározott és automatikusan nem valorizáltak az adók. (2011. évi LXXXV. törvény a környezetvédelmi termékdíjról, 2011)

A Biztosítási adó sávosan és elsősorban százalékos mértékben meghatározott adó, tételes adómértékkel a kötelező gépjármű-felelősségbiztosításnál találkozhatunk a napi maximum adó mértékét illetően. A százalékos mértékben meghatározott adók a biztosítási díjak árváltozásának mértéke szerint automatikusan követik az árváltozást, míg a maximumként megadott tételes adó nem. (2012. évi CII. törvény a biztosítási adóról, 2012)

Távközlési adót az indított hívások időtartama és küldött üzenetek darabszáma után kell fizetni, mértéke és maximuma is tételes adóként meghatározott, az inflációt automatikusan nem követik. (2012. évi LVI. törvény a távközlési adóról, 2012)

A vizsgált indirekt adóknál megállapítható, hogy mindössze három adónál nem érvényesül semmilyen formában az inflációkövetés (vagy árkövetés), a NETA-nál, a Környezetvédelmi termékdíjnál és a Távközlési adónál.

2025-ben a adómértékek a meghatározott indirekt adóknál 4,1%-kal fognak növekedni, a tételes adókat kerekíteni kell, egy forintra, száz forintra, ezer forintra és négy tizedesjegyre az adótól függően. A 4,1%-os adónövekedés a KSH által közzétett 2024. júliusi fogyasztói-árindex növekedésnek megfelelő mértékű. (KSH, 2024)

### **3. EREDMÉNYEK**

A vizsgált indirekt magyarországi adók részben százalékos mértékűek, így az adóalap változása (a termék/szolgáltatás árának változása miatt) az adók mértékét is automatikusan változtatja. A tételes adóknál eddig is volt valorizálódó adó, igaz nem kötelező mértékkel, hanem választhatóan. Ami

újdonnágnak tekinthető, az a kötelezően és automatikusan inflációkövető adómérték változás bizonyos tételes adóknál.

Kormányzati szempontokat figyelembe véve, jelenleg különösen kényelmes megoldásnak tűnik a tételes adók automatikus infláció követővé tétele, ám ez számos hátrányos következménnyel, kockázatokkal járhat.

- mivel az adó mértékének a változása nem az adott termék árváltozásához igazodik, hanem az átlagos fogyasztóiárak változásához, ellentétes vagy eltérő ármozgások esetén az adó mértéke teljesen irreális mértékeket érhet el a termék árához képest
- valószínűleg folyamatosan érzékelhető ár növekedést okoz, hiszen az előző évi infláció miatt nő az adó így jó eséllyel nő a termék fogyasztói ára is, tehát az előző évi infláció gerjeszti a következő évit.
- a költségvetés bevételi oldalának egy részét automatizmus mozgatja és kevésbé a tervezettség
- az érintett termékek árait hosszabb távon jelentősen eltérítheti más országokban jellemző árakhoz képest
- növeli az érintett vállalkozások adminisztrációs terheit
- nem ösztönzi a mindenkori kormányokat az automatikus adóemelkedés az ésszerűbb gazdálkodás irányába
- esetleges negatív infláció, melyre 2014-ben és 2015-ben is volt példa (KSH, 2023), csökkentheti az adókat, így az állami bevételeket

### **3. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK**

Az eredmények rávilágítanak arra, hogy eddig is érvényesült bizonyos mértékben infláció- vagy árkövető adózás. Az automatikus inflációkövető jövedéki és gépjárművekhez kapcsolódó tételes adók komoly kockázatokat és esetleges hátrányokat hordozhatnak magukban. Érdemes megvizsgálni a direkt adók esetében is az inflációkövetés érvényesülését, így teljes kép nyerhető a hazai adózás inflációkövetőségére vonatkozóan.

### **IRODALOMJEGYZÉK**

1990. évi C. törvény a helyi adókról. (1990).

2011. évi CIII. törvény a népegészségügyi termékadóról. (2011).

2011. évi LXXXV. törvény a környezetvédelmi termékdíjról. (2011).  
2012. évi CII. törvény a biztosítási adóról. (2012).  
2012. évi LVI. törvény a távközlési adóról. (2012).  
2024. évi LV. törvény egyes adótörvények módosításáról. (2024).  
KSH. (2023). Összefoglaló táblák (STADAT). Letöltés dátuma: 2023. 12 03,  
forrás: KSH: <https://www.ksh.hu/stadat?lang=hu&theme=ara>  
KSH. (2024). Gyorstájékoztató. Letöltés dátuma: 2024. 12 08, forrás: KSH:  
<https://www.ksh.hu/gyorstajekoztatok/far/far2407.html>  
Regisztrációs adóról szóló 2003. évi CX törvény. (2003).  
Törvényjavaslat az egyes adótörvények módosításáról (11V520NI0001).  
(2024).



**ISBN 978-963-358-359-3**

Megjelent a Miskolci Egyetemi Pénzügyi és Számviteli Intézetének gondozásában  
Szakmai szerkesztő: Bozsik Sándor  
Lektor: Szemán Judit, Várkonyiné Juhász Mária