

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

SZAKDOLGOZAT

Tóth Tünde
Nappali
Pénzügy és
számvitel szak
Számvitel
specializáció

2020

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

A magyarországi szolgáltató központok vizsgálata és számviteli specialitásai

Belső konzulens: Dr. Kardos Barbara

Tóth Tünde

Nappali

Pénzügy és
számvitel

Számvitel

2020

NYILATKOZAT

AlulírottTóth Tünde..... büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2020 év05..... hónap18... nap

.....Tóth Tünde s.k.....

hallgató aláírása

Tartalomjegyzék

Bevezetés	3
Téma aktualitása	3
Szakdolgozat célja, személyes motiváció	4
A szolgáltató központokról általánosságban.....	5
A magyarországi szolgáltató központok.....	9
Mérleg, eredménykimutatás és fontosabb adatok bemutatása egy szolgáltató központ kapcsán.....	15
Mérleg és vagyoni helyzet bemutatása	15
Eredménykimutatás bemutatása	18
Egyéb fontos mutatók elemzése és értékelése	20
A Shared Service Centerek és az Outsourcing módszer összehasonlítása	22
A szolgáltató központok működésében rejlő különbségek és nehézségek	28
Kérdőíves eredmények	33
A magyar és nemzetközi számviteli rendszer bemutatása és összehasonlítása	39
A magyar számviteli rendszer bemutatása.....	39
A nemzetközi számviteli rendszer (IFRS) bemutatása	46
A magyar és a nemzetközi számviteli rendszer összehasonlítása.....	53
Összefoglalás	60
Irodalmi jegyzék	63

Bevezetés

*„Az iskola arra való, hogy az ember megtanuljon tanulni,
hogy felébredjen tudásvágya, megismerje a jól végzett munka örömét,
megízlelje az alkotás izgalmát, és megtalálja a munkát, amit szeretni fog.”*

/Szent-Györgyi Albert/

Téma aktualitása

Az elmúlt 10 évben növekvő tendenciát mutat az SSC-k közép-európai térhódítása. Természetesen ez a térhódítás Budapestet, sőt egyre inkább a többi egyetemi várost is érinti. Nem meglepő, hogy a szektor egyre több szereplője dönt hazánk mellett, ugyanis mind munkaerő igényeiket, mind pedig egyéb igényeiket képesek vagyunk kielégíteni például nagyszámú modern irodaházzal és fejlett infrastruktúrával rendelkezünk.

Az első szolgáltató központok a 90-es évek elején jelentek meg, számuk azonban a 2000-es években nőtt meg jelentősen. Mindössze 1 év alatt 26 teljesen új központ nyílt meg Magyarországon. A Hungarian Investment Promotion Agency kutatása szerint 38 új befektetés jött létre csupán 2016 első felére, ezáltal pedig több mint 8500 új munkahelyet hoztak létre a szolgáltató központok. A legtöbb befektetést az Egyesült Államok, Németország és harmadikként Magyarország hozta létre. Hazánkban ez által az SSC szektor az egyik legnagyobb ütemben fejlődő, közvetlenül az autóiipar után. Természetesen először Budapest volt a fő befektetési célpont, azonban ez mostanra változni látszik, egyre több projekt irányul nagyobb városokba, amely nem a főváros, ilyen például Debrecen, Székesfehérvár és Esztergom is.

Magyarország egyre inkább vonzó célponttá válik, Budapest a 10 legvonzóbb város listájába is bekerült a 2016-2017-es évi rangsorban. Budapest mellett pedig először egy kisebb város, (Győr) is helyet kapott a ranglistán ebben az évben.

A szolgáltató központok terjedésének trendjét azonban nem csak a külföldi befektetések száma mutatja, hanem hazánk ezzel kapcsolatos intézkedései is. Önkormányzati szinten is egyre több támogató program van jelen, ezzel segítve a befektetőknek kiválasztani a leginkább megfelelő helyet vállalkozásuk létrehozására.

A szektor számára kihívást jelent a fluktuáció csökkentése, amely többek között eredhet a megnövekedett munkaerő igényből, illetve abból, hogy ezen vállalatok előszeretettel

alkalmazzák a legfiatalabb generációkat, amelyekről általánosan elmondható, hogy különösebb problémák és indokok nélkül is hajlandóak munkahelyet váltani. Erre válaszul a szolgáltató központok nemzetközi munkával és magasabb fizetésekkel kecsegtetik már a pályakezdő munkavállalókat is.

Szakedolgozat célja, személyes motiváció

Szakedolgozatom motivációját jelenlegi munkahelyem adja. A vállalkozás természetesen egy SSC, amely egy svéd kereskedelmi vállalat leányvállalataként végzi a többi társvállalat számviteli tevékenységét. A vállalatnál már több mint egy fél éve dolgozom egyetemi tanulmányaim mellett, ezáltal betekintést nyertem néhány érdekesebb munkafolyamatba. Alapvetően ezekre vállalkozásokra is a magyar számviteli törvények vonatkoznak, az érdekesség inkább a munkafolyamatokban és a szokásos üzletmenetben rejlik, hiszen a számviteli szolgáltatások miatt, melyeket nem magyarországi vállalatoknak végzünk, szükséges számunkra a nemzetközi szabályozás ismerete is, legfőbb eltérés pedig, a beszámoló, melyet több európai vállalatunknak, de nem európai vállalatoknak is mi végzünk (például a Japán vállalat számára). Tehát témám ihletét az adta, hogy bár magyarországi a vállalat, mégis főként a többi ország számviteli szolgáltatásait végezzük, és szeretném megvizsgálni alaposabban a hozzánk hasonló vállalatok beszámolási, információ nyújtási és egyéb munkafolyamatokban zajló eltérését egy egyszerű számviteli szolgáltatást végző vállalkozással szemben.

Szakedolgozatomban terveim szerint megvizsgálom a magyar illetve a nemzetközi sztenderdeknek megfelelő beszámolókat, kitérve azok formai jellemzőire és jogi szabályaira. Ezeket egyenként teszem meg, majd egy újabb fejezetben összehasonlítom azokat, hogy minél teljesebb képet kaphassunk a témáról. Szeretnék választ találni arra, hogy ezen felül milyen fontosabb a szokásos üzletmenetben található jellemzők térnek el a szolgáltató központokban az általános vállalkozásokhoz képest.

Ezek mellett pedig természetesen szeretném bemutatni a szektorra, a szolgáltató központokra jellemző ismérveket, például felépítésüket, a pozíciók és osztályok logikai rendszerét, valamint szeretnék a magyarországi SSC-k jelenlegi helyzetéről és a gazdaságra gyakorolt hatásáról is több információt közölni szakedolgozatomban.

Hipotézisem, hogy a beszámolási kötelezettségekben és szervezeti felépítésben nagymértékű eltérések nem találhatóak, azonban biztos vagyok benne, hogy több apró munkafolyamat, információnyújtási kötelezettség eltér az átlagosnak tekinthetőtől.

A szolgáltató központokról általánosságban

A szolgáltató központoknak már a fogalmát is elég nehéz meghatározni, hiszen minden vállalat máshogyan működik. A különböző szektorok más-más szükségletekkel, erőforrásokkal és különböző ismeretekkel rendelkeznek. A fogalom megközelítőleg a következő: A shared service centerek egy-egy elemei egy teljes vállalkozásnak, amelyek egy-egy vállalati feladatkört látnak el a teljes vállalatcsoport számára. Ez a feladatkör lehet számviteli szolgáltatás, jogi szolgáltatás, IT szolgáltatás és még sok más, amely jellemzően a vállalatnál jelen lenne. A szolgáltató központok létrejöttének célja a hatékonyság és érték növelése, a költségek csökkentése, egy fejlettebb szolgáltatás létrehozása. A shared service centerek által a vállalat egyszerűbben optimalizálhatja vállalati erőforrásait. A szolgáltató központ tehát egyetlen feladatkörrel foglalkozik, amely lehet tágabb is például számviteli szolgáltatás, de előfordulhat, hogy tovább bontják azt például szállítói¹ és vevői² könyvelésekre. Fontos kiemelni, hogy a központok nem csak az anyavállalatnak végzi szolgáltatását, hanem a csoport összes többi leányvállalatának egyaránt.

Egy ilyen vállalat létrehozása a cégcsoportnak kevésbé veszélyes. Megválaszthatják a vállalat földrajzi helyét, ahová érdemes lesz telepíteni, létrehozatala előtt képesek pénzt elkülöníteni annak létrehozásához. Például a vállalat ahol dolgozom, olyan helyet keresett a cég létrehozására, amely Amerika és Kína között körülbelül félúton található a kapcsolattartás megkönnyítése céljából. Azt, hogy a kelet-európai régióból miért pont Magyarországot választották, egy későbbi témakörben bővebben kifejtem.

A szolgáltató központok és az anyavállalataik kapcsolata eltér az általános sémától. Természetesen ettől függetlenül felfedezhető bármilyen kapocs közöttük, például egyik cégnek részesedése van a másikban. Nem feltétlen az anyavállalat a tulajdonos egy részesedés esetén. A két vállalat között megállapodások, szerződések is létrejöhetnek. Ami azonban nagyon fontos, hogy ezek az egységek önálló költségvetéssel és beszámolóval rendelkeznek.

Egy szolgáltató központ létrehozása esetén, a vállalat dönthet úgy, hogy erőforrásait átcsoportosítja vagy létrehozhat egy teljesen új vállalkozást is új emberekkel.

¹ accounts payable

² accounts receivable

Kissé különböző egy szolgáltatóközpont vállalati irányítása is. Mint minden független vállalkozásnál, itt is vannak emberek, akik a költségvetést szabályozzák, vannak adminisztratív dolgozók és más általános pozíciók is. A szolgáltató központoknak azonban saját ügyvezetőjük van. Az, hogy az ügyvezetőnek mekkora önrendelkezési joga van, nagymértékben függ a vállalkozás tevékenységétől. Például egy az anyavállalat számára logisztikai szolgáltatást szervező szolgáltató központnak kisebb az autonómiája, mint egy pénzügyi elemző shared service unitnak.

Ez a sajátos függetlenség nem csak a vállalati irányításban jelenik meg. A működésük is teljesen más, mint egy általános anya- és leányvállalat kapcsolata. Egy leányvállalat esetében inkább jellemző a „megszoksz vagy megszöksz” mentalitás, amely egy kevésé önműködő vállalkozást mutat. Ezzel szemben a szolgáltató központok legtöbb esetben inkább egy teljesen önálló vállalat benyomását keltik. A dolgozóknak úgy kell végezni a munkájukat, mintha a nyílt piacon versenyeznének. A verseny tárgya azonban hatékonyság növelése és az értékteremtés. Lényegében a szolgáltató központok egy erősen vevő-orientált vállalkozások, amelyek törekszenek a legjobb technológia elérésére, a legjobb termékek vagy szolgáltatások létrehozására.

Egy szolgáltató központ létrehozása bizonyos tevékenységek elvégzésére a legtöbb esetben jó megoldás lehet a vállalatok számára. Megfelelő szervezés és működés esetén több érv is szól a szolgáltató központok létrehozása mellett. Ilyen például a költségek csökkentése, amely iránt a központok elhivatottak, természetesen ez elvárás is az anyavállalat részéről. E mellett a szolgáltatások minősége is magasabb, hiszen ezen vállalkozásoknak nem kell más tevékenységekkel foglalkozni, koncentrálnak egy-egy általuk végzendő szolgáltatás minőségének folyamatos javítására. Mivel ezek a „kevésé fontos” feladatok, mint például a számviteli tevékenységek a szolgáltató központokra ruházható, így az anyavállalat is nyugodtan fókuszálhat főtevékenységére és annak javítására minőségben illetve hatékonyságának növelésére.

Jól jellemzi a szolgáltató központok önállóságát, hogy működésükből nekik is származnak előnyeik, nem csak a tulajdonos vállalkozásnak. Mivel attól vehetik át, a már meglévő munkafolyamatokat, így a szolgáltató központoknak ezzel már nem kell foglalkozniuk. Lényegében van egy vagy több biztos vevőjük, de e mellett kapacitástöbblet esetén a nyílt piacon is végezhetik szolgáltatásukat, ami természetesen többletbevétellel jár a vállalkozásnak. E mellett kisebb mértékű emberi erőforrás

szükséges a szolgáltató központ üzemeltetéséhez illetve azok költségei mérsékelhetők. Mivel ezek a vállalkozások ténylegesen egy-egy tevékenységet végeznek, azt is lebontva részletesebb folyamatokra (például szállító és vevő számlákkal külön emberek foglalkoznak), így egy-egy embernek kevesebb elvégzendő feladata lesz, tehát a tevékenység megfelelő minőségű elvégzéséhez sem lesz szükség annyi dolgozóra. E mellett a feladatok szétdarabolása egyszerűbb munkafolyamatokra azt eredményezi, hogy az olcsóbb pályakezdő embereket is alkalmazhatják, a drágább, de nagyobb tapasztalattal rendelkező szeniorok helyett.

A szolgáltató központok létrehozása rengeteg vállalati területen lehetséges. Néhány említésre méltó és jellemző terület a következő:

- Adminisztráció: Az adminisztrációt végző szolgáltató központok intézhetik a leltározást, levelezést, nyomtatásokat illetve a képzések szervezését is.
- Ügyfélszolgálat: Ezen a területen a vállalkozások többnyire IT supportot vagy akár telefonos ügyfélszolgálatot biztosítanak.
- Pénzügyi szolgáltatások: Ide tartoznak a számviteli, bérszámfejtői, beszerzési, adó és tranzakciós szolgáltatások.
- Humán erőforrás: A HR-el foglalkozó központok végzik a toborzást, munkaerő-átcsoportosítást, munkaerő felvételt, az oktatásokat és a dolgozók juttatásainak szervezését is.
- Ingatlan fenntartás: Ők végzik a vállalkozások számára az épületek üzemeltetését, ide értve azok biztonsági rendszerét és fenntartását (például takarítás).
- Marketing: E szolgáltató központok végzik a reklámokkal és értékesítéssel kapcsolatos tevékenységeket.

Jó példa lehet ezek létrehozására egy magániskola. Az iskola természetesen az oktatással foglalkozik, de szükséges adminisztrációs és egyéb más tevékenysége is van. Ezeket mind átruházhatja egy-egy shared service centerre amennyiben szeretné.

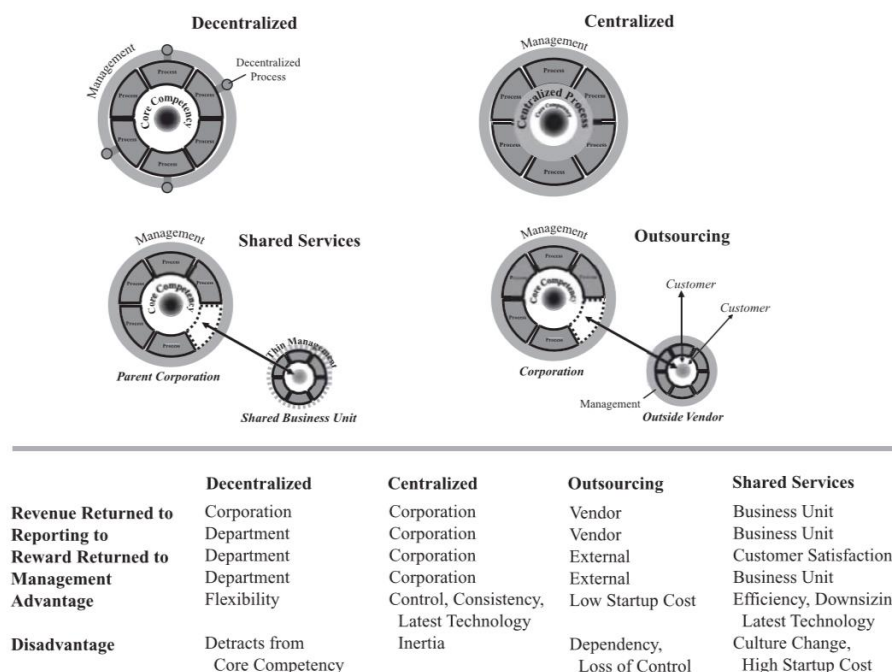
Lényegileg a szolgáltató központok a vállalkozás helyett végeznek feladatokat. Ezt egy vállalat kiszervezéssel³ is megoldhatja. Ennek lényege, hogy a vállalkozás, általa nem kívánt tevékenységeit egy teljesen különálló vállalattal végezteti el. Például az ingatlan karbantartását. Hasonlóság a két módszer között, hogy az adott feladat mindenképpen el lesz végezve természetesen megfelelő minőségben, illetve mindkét módszernek köszönhetően erőforrás szabadul fel az őket alkalmazó vállalkozás számára. Különbség azonban, hogy egy kiszervezett cégnek fizetni kell, amely által csökken a vállalkozás eredménye, míg egy szolgáltató központ továbbra is az anyavállalat tulajdonában van,

³ outsourcing

annak költségei szintén megjelennek a szolgáltatást igénybe vevő könyveiben, mégis az erre szánt pénz a vállalatcsoporton belül marad. Előnye továbbá a szolgáltató központoknak, hogy a vállalati kultúrát is teljes mértékben át tudják venni, minden know-howt és módszert, amely fontos lehet a vállalkozás számára, illetve csökken a bizonytalanság azzal kapcsolatban, hogy az adott feladatok el lesznek végezve, hiszen a szolgáltató központok ezért jönnek létre, még egy kiszervezett cég bármikor bonthatja szerződését a kiszervezővel.

E mellett a vállalat – amennyiben egy nagyobb méretűről beszélünk több különböző osztállyal – dönthet amellett, hogy egy részleget nyit a kívánt szolgáltatás elvégzésére. A feladatok ez esetben is minőségben megfelelően kerülnek elvégzésre. A decentralizált vállalatok előnye, hogy az osztályok közötti információ-áramlás a leghatékonyabb, hiszen ezek akár mind lehetnek egy épületen belül, ezzel azonban csökken a szabad erőforrás a vállalat számára mind létszámot, mind szabad területet tekintve.

Az előző gondolatokat jól szemlélteti a következő ábra.



1. ábra: A szolgáltató központok összehasonlítása más szervezeti formákkal
(Essentials of Business, Bryan Bergeron 2003)

Fontos, hogy napjainban a shared services center mellett kialakult a business service center és a global business center is. Ezeknek hivatalos meghatározása jelenleg még nem igazán létezik, különbségeik azonban vannak. A hagyományos SSC-k egyszerű feladatokat látnak el, melyeknek működtetése egyszerűen végezhető más országokban is,

business service centernek nevezik azokat a szolgáltató központokat, amelyek már összetettebb feladatok látnak el, a pénzügyi és számviteli szolgáltatásokat végző cégek is főként ide sorolhatóak be. Végül a global business service kifejezést a már önálló szolgáltatásként is helytálló cégekre használják, esetükben a végzett szolgáltatás már annyira komplex és akkora felelősséggel, illetve önálló döntésekkel jár, mint egy normális szolgáltató cég, például a BDO Magyarország Könyvelő és Bérszámfejtő Kft.

Természetesen vannak esetleges nehézségek és kockázatok is, amikor egy vállalat a szolgáltató központ létrehozása mellett dönt. Ilyen például, hogy az említett leányvállalatok nem az anyavállalat országában működnek. Ennek hatására gondot okozhat, hogy a leányvállalat hogyan lesz képes alkalmazkodni az anyavállalat jogi kötelezettségeihez. Ez kiemelten fontos lehet a számviteli SSC-k esetén, hiszen akár teljesen más szabályok is vonatkozhatnak az anyavállalatra, mint amik az SSC országában érvényesek (például más adókulcsok). Ehhez kapcsolódóan az anyavállalat számára szükséges lesz egy ellenőrző csapat kialakítása, akik képesek ellenőrizni és javítani a szolgáltató központ munkáját, hogy az teljesen szabályos lehessen. Továbbá kihívást jelenthet, hogy bár a bevételeket a szolgáltató központ készíti az adóhatóság felé, de az országok közötti különbségek megnehezíthetik a kommunikációt mind a bevételek formaiságát tekintve mind pedig például az időeltolódás okozta problémákat tekintve.

Véleményem szerint az egyik legnagyobb nehézség a beszámoló(k) elkészítésében rejlik. A szolgáltató központnak (amennyiben az Magyarországon működik), el kell készítenie beszámolóját a magyar törvények alapján, továbbá át kell alakítania akár az IFRS szabályainak megfelelően, vagy az anyavállalat által alkalmazott számviteli szabályoknak megfelelően. Továbbá mindezt el kell végeznie az SSC-nek minden rábízott vállalatcsoport taggal is. Ennek sikeres elvégzéséhez elengedhetetlen a megfelelő, biztos tudás az országok hatályos szabályairól és riportálási kötelezettségeiről. Ez természetesen folyamatos oktatással, kommunikációval és pontos ellenőrzéssel elvégezhető.

A magyarországi szolgáltató központok

Felmerül a kérdés, hogy a nagy nemzetközi vállalatok miért éppen hazánkat választják szolgáltató központjaik telephelyéül?

Az első indoklás a legtöbb vállalkozónál a kedvező munkaerő piaci körülmény volt. Ez azt jelenti, hogy Magyarországon foglalkoztatni a magyar dolgozókat olcsóbb, mint például az USA-ba, vagy akár Nyugat Európában.

A második szempont az egyetemek száma és minősége Magyarországon. Összességében elmondható, hogy a legtöbb egyetem releváns tudást és piacképes diplomát ad országunkban, amely kecsegtető lehet a vállalkozások számára az olcsóbb munkabérek mellett, hiszen így az átlagnál kedvezőbb költségek mellett kaphatnak ugyan olyan minőségű munkát. Fontos kiemelni a duális képzés lehetőségeit is, amely által a vállalatok már a tanulmányok megkezdése elején elkezdhetik alkalmazni az egyetemi hallgatókat, így azok évek alatt, folyamatosan ismerik meg a vállalkozást, ezáltal méginkább hasznos munkaerővé válhatnak. További előny, hogy országunkban már az érettségi és a diploma megszerzése is nyelvvizsgálóhoz kötött, a nyelvtudás pedig elengedhetetlen a szolgáltató központok világában.

A harmadik szempont az infrastruktúra volt. Fontos, hogy a dolgozók (főként a magasabb pozícióban állók) mobilisak legyenek például a kiküldetések és külföldi konferenciák miatt. Ebből a szempontból Budapest lehet a legkedvezőbb, de egy megyeszékhelyen például olcsóbb lehet az irodabérlés, az infrastruktúrának köszönhetően pedig az ország szinte bármely pontjáról egyszerűen eljuthatunk Budapestre, ahonnan a kiküldetések indulhatnak.

Infrastruktúra alatt azonban nem csak a közlekedést érthetjük, hanem például a technológiai-t is. Például hazánkban kifejezetten fejlett és kiépített az internet hálózat, mivel az Magyarországon sokkal később jelent meg, mint például az Egyesült Államokban, így hazánkban az átlag elérhető internet sebesség világ listákon is dobogóra kerülhet.

Fontos lehet továbbá, hogy országunk többé-kevésbé Európa közepén fekszik el. Ennek köszönhetően a magyar szolgáltató központok „hidat” képezhetnek két egymástól távol álló vállalkozás számára (például Amerika és Kína).

Az eddigi szakmai tapasztalataim alatt 2 éve dolgozhatok SSC-kben, kezdetben egy amerikai vegyipari vállalat számviteli SSC-jénél dolgoztam, jelenleg pedig egy svéd kereskedelmi vállalat számviteli szolgáltató központjánál. Elmondható, hogy még

napjainkban is igen megosztók a vélemények a gazdaság ezen szektoráról. Teljesen különböző véleményt alkot például a Mérce névtelen írója és a G7 weboldalon Fabók Bálint cikke.

A Mérce írója cikkében leírja tapasztalatait, melyeket előző 5 SSC-s pozíciója alapozott meg. A cikkben arról ír, hogy véleménye szerint nem csak az olcsóbb bérleti díjak és munkabérek kedvezőek az anyavállalatoknak, hanem az, hogy a már leáldozóban lévő ágazatokat tovább butítsák, a munkafolyamatokat még inkább automatizálják, majd azokat tovább adják egy még olcsóbb országnak és munkaerőpiacnak, ami természetesen Ázsiát jelöli, azon belül pedig főként Indiát. E mellett a vezetők valódi döntéseket és segítséget esetleg ellenőrző feladatot nem látnak el, csupán az adminisztrációt végzik, például a szabadságok jóváhagyását és az esetleges kirúgásokat. E mellett gyakran cserélődnek dolgozók között a feladatok, melynek oka szintén lehet a feladatok, folyamatok egyszerűsítése. A cikk írója úgy érzi, hogy szolgáltató központban dolgozni „Leginkább olyan, mintha nem munkahelyen lenne az ember. Mintha egy munkáról szóló színjátékot kelljen eljátszani. Vannak feladatok, de másodlagosak, a szerep részei.” (<https://merce.hu/2019/09/21/tespedes-es-vallalati-bullshit-ezt-kinaljak-a-multik-tobbszazezer-diplomasnak/>).

Fabók Bálint cikkében hasonlóan vélekedik az SSC-kről, pontosabban azok múltjáról csupán. Leírja, hogy pár éve valóban „robotmunka” volt leginkább a szolgáltató központokban, hiszen azok a feladatok igen egyszerűek és monotonok voltak, például az invoice matching, amely a papír alapon szereplő számlát hasonlítja össze a már online felvitt számla adataival. Ez a vélemény azonban napjainkban változott, egyre többen gondolják úgy, hogy a szolgáltató központok dolgozói valós és fontos munkát végez, ezt pedig nem kevés fizetésért teszi meg. Bucsky Péter 2018-as cikke arról számol be, hogy már egy 2016-os számítás szerint is 487460 forint volt az átlagos bruttó fizetés ebben a szektorban. Fabók Bálint cikkéből szintén kiderül, hogy kezd eltolódni az új szolgáltató központok alapításának helyei Budapestről a vidéki nagyvárosokba, ilyen például Debrecen vagy Székesfehérvár. A magas fluktuáció valóban egy elismert probléma az ágazatban, ennek két lehetséges oka lehet az író szerint: a valóban monoton munkával járó „kiégés”, illetve mivel a legtöbb vállalat hasonlóan működik, ez is elősegíti a fluktuációt. A Mérce cikkével ellenben pedig az író azt látja, hogy erre a vállalatok próbálnak megoldást találni, ilyen például az, hogy az új nyílt pozíciókat először vállalaton belül hirdetik meg, ezáltal elősegítik a munkavállalók megtartását. Ezen felül

a cikk a munkaerő kiválasztás változásairól ír, amely nem feltétlenül csak erre a szektorra érvényes, de a magas munkaerő cserélődés miatt kifejezetten fontos. Elmondható, hogy teljesen megváltozott a kiválasztás folyamata. Régen egy-egy hirdetésre sokan jelentkeztek, tehát a pozíciókért versenyeztek a munkavállalatok, napjainkban azonban már a munkáltatók versengenek a jól szakképzett és tapasztalt munkaerőért, képesek akár nem álláskereső embereket is megkeresni állásajánlataikkal.

Összességében elmondhatom, hogy mindkét cikkben látok realitást. Az amerikai anyavállalatú cégnél mi is adtunk át kínai munkatársaknak munkafolyamatokat, illetve azok valóban nem voltak bonyolultak. Ennek oka azonban inkább a nyelv lehet. Hiszen az ázsiai országokban is könnyen lehet embert találni, aki ismeri az érvényes amerikai jogszabályokat. A svéd cégnél, ahol most dolgozom ez nem jellemző, mivel sokkal nehezebb találni Ázsiában olyan szakembereket, akik ismerik a nyelvet és az érvényes jogi környezetet is a skandináv országok számára. Fizetés tekintetében nem igen tudok nyilatkozni, hiszen a diákmunkák bérei nagy eltérést mutathatnak a főállású dolgozókéhoz képest, azt azonban elmondhatom, hogy a magyarországi diákmunkák viszonylatában átlagosak vagy inkább átlag feletti a fizetések. Véleményem szerint a munkafolyamatok a számviteli ágazatban inkább csak átalakulnak. Egy hagyományos vállalatnál egy könyvelő végez minden feladatot egy-egy vállalattal kapcsolatban, a szolgáltató központoknál pedig egy vállalat üzleti folyamatait külön-külön szedik és azokat csoportok végzik, így például én is könyvelek, de csak a beérkező, szállító számlákat. Amivel teljesen egyet értek, az Fabók Bálint cikkében Hoffmann Ádám által tett kijelentés, miszerint a komplexebb munkakörök jelenleg 10-20 százalék körül lehetnek a magyarországi szolgáltató központok esetében. Ez akár magyarázatot adhat a MÉRCE írójának negatívabb hozzáállására, valószínű, hogy valóban monoton és lebutított munkát kellett végeznie. Ez természetesen esetemben is igaz, vannak feladatok, melyek egyszerűek, de véleményem szerint diákként nem is feladatom valódi és nehéz döntéseket meghoznom a vállalkozás érdekében, ezeket egy hagyományos vállalkozás esetében sem kellett megtennem, valójában az SSC-k által több és nagyobb felelősségű feladatot láthattam el, mint amit megtehettem a BDO-s szakmai gyakorlatom során.

A különböző vélemények mellett azonban rengeteg kutatást találunk a szolgáltató központokról, amelyek tényszerűen bemutatják az ágazatot Magyarországon, a fejlődést

és a gazdaságra gyakorolt hatásokat is. Ilyen kutatást végez például a Deloitte és a Hungarian Investment Promotion Agency (HIPA) is.

A legfrissebb kimutatások alapján Közép-Kelet Európában az elmúlt években 10-12%-kal nőtt a szolgáltató központok száma, ami jól mutatja az ágazat jelentőségét. 2018-ban 110 vállalkozás magyarországi szolgáltatóközpontja volt jelen, amelyek 50000 embernek adtak állást, illetve az ágazat a magyar GDP 1,2%-át tette ki. Elmondható, hogy a szolgáltató központok anyavállalatainak 24%-a gyártással, 15%-a üzleti szolgáltatásokkal és 10%-a telekommunikációval foglalkozik. Ezeken felül több különböző vállalkozások hozhatnak létre szolgáltató központokat is, akár egészségügyi vállalkozások, kórházak is.

Természetesen a legtöbb foglalkoztatott Budapestre koncentrálódik több mint 32000 fővel, ezt követi Debrecen és Székesfehérvár, itt azonban körülbelül 3000-3000 embert foglalkoztatnak, további városokban pedig csupán 100-as nagyságrendű az SSC-s dolgozók száma.

A szolgáltató központok főtevékenységei leginkább a pénzügyi és számviteli szolgáltatás és az IT Magyarországon, de kisebb arányban vannak marketinggel, logisztikával vagy humán erőforrással foglalkozó központok is. A pénzügyi és számviteli szolgáltatásokon belül pedig főként a számlákkal, főkönyvvel, kontrollinggal foglalkoznak, kisebb arányban az adóval kapcsolatos tevékenységek is jelen vannak. Elmondható azonban, hogy hasonló arányban ezen szolgáltató központokat át is költöztetik Magyarországról más országokba, főként a távol keletre (India, Malajzia, Fülöp-szigetek). Ez természetesen alátámasztja a MÉRCE által közzétett cikkben közöltek, ez azonban a vizsgált szolgáltató központok közül 6%-os érint országunkban. A mozgás indokai közé pedig főként a költségcsökkentés és a magasabb produktivitás tartozik. Magyarország azonban (Lengyelország mellett) továbbra is fontos része a szolgáltató központoknak, hiszen a jelen levő vállalatok 66% itt tervez terjeszkedni, 31%-uk pedig szeretné méretét megtartani helyben, csupán 3% tervezi leépíteni vállalkozását.

A munkavállalókról összességében elmondható, hogy átlag életkoruk 32 év, amely rendkívül fiatalnak számít a hagyományos vállalatokhoz képest. A dolgozók háromnegyede rendelkezik diplomával, illetve a férfiak és nők aránya közel megegyezik mind a dolgozók mind pedig a vezetői pozíciók esetében. A megfelelő munkaerő megtalálása hasonló képet mutat a teljes munkaerő-piacéhoz képest, míg egy junior szintű

alkalmazottat átlagosan 34 nap alatt találnak, addig egy csoportvezetőt akár egy hónapig is kereshetnek. A munkavállalók magas fluktuációjának fő indokai az alacsonyabb fizetés, a végzett munka tartalma. Ezeket természetesen a vállalkozások igyekeznek orvosolni magasabb fizetésekkel és elégedettség felmérésekkel, illetve rugalmas munkaidő (home office) megszervezésével. A munkavállalóknak leginkább szakmai és nyelvi tudásra van szüksége, ezt jól mutatja, hogy a szolgáltató központok külső oktatási egységek közül főként a szakmai és nyelvi oktató központokat veszik igénybe. A munkavállalók.

Végül a Deloitte 2017-es felmérésében a következőket emelte ki:

- Az egyre komplexebb tevékenységeknek hála, a szolgáltató központok egyre inkább értékteremtő tevékenységet végezhetnek.
- A fejlődő automatizáció felgyorsíthatja a munkafolyamatokat és növelheti hatékonyságukat.
- A magas fluktuáció a vállalkozásokat a tehetségmenedzsmentjét tovább fejlesztheti.
- A szolgáltató központok nagyobb része terjeszkedni kíván, ez természetesen további fejlődést jelent a gazdaság számára.
- A vállalkozók a munkaerő megtartása érdekében rengeteg energiát fektet a munkavállalók igényeinek kielégítésébe, ilyen például az otthoni munkavégzés, rugalmas munkaidő.
- Továbbá a munkaerő megtartása érdekében sokat vizsgálnak az Y és később a Z generációt is, ezáltal a szolgáltató központok hamarabb fejleszthetnek ki különböző módszereket ezen munkavállalók megtartására, amely nem csak ebben a szektorban, hanem teljes munkaerő-piacot tekintve problémát jelent.

Összességében elmondhatom, hogy jelen állás szerint a szolgáltató központok világa fontos a magyar gazdaság számára, jelentősége a későbbiekben elérheti az autóipar mértékét is. Ennek ellenére nem lehet különösebben hallani kormányzati támogatásokról és elemzésekről. Véleményem szerint az országnak több figyelmet kellene szentelni erre a gyorsan fejlődő ágazatra.

Mérleg, eredménykimutatás és fontosabb adatok bemutatása egy szolgáltató központ kapcsán

Szakdolgozatomat színesebbé és gyakorlatiasabbá téve szeretném bemutatni azt a szolgáltató központot, amelyben jelenleg alkalmam van dolgozni. A központ egy nagykereskedelmi vállalatcsoport tagja, amelynek fő profilja a papíráru kereskedelem. A szolgáltató központ mellett egy különálló vállalkozás is jelen van hazánkban, amely ténylegesen kereskedelemmel foglalkozik. Az SSC főtevékenysége a számviteli könyvvizsgálói adószakértői tevékenység. Az én betöltött szerepem a vállalkozásban a szállítói számlákkal kapcsolatos ügyintézés, regisztráció illetve könyvelés. Szeretném elkerülni, hogy a vállalkozás egyértelműen azonosítható legyen, ezáltal álnevet használok mind a szolgáltató központ, mind anyavállalata esetében is, továbbá a felhasznált és bemutatott mérleg és eredménykimutatás adatait egységesen torzítom, ezáltal a mutatók értékei megmaradnak és csak nagyságrendileg térnek majd el az abszolút értékek a valóságtól. A következőkben nem célom az időbeli összehasonlítás, mivel az vállalat esetében egyelőre nem lehetséges. 2017-ben alakult a vállalkozás, illetve az sem év elején, ezáltal egy nem teljes évi mérleg és eredménykimutatás található 2017. évi működéséről, ezért a jelenleg legfrissebb 2018-as adatokat fogom elemezni

Mérleg és vagyoni helyzet bemutatása

	Tárgyévi adatok (E Ft)	Mérlegfőcsoportok aránya	Mérlegcsoportok aránya	Mérlegsorok aránya
Befektetett eszközök	17 131,40	9,75%		
Immateriális javak	938,30		5,48%	
Vagyoni értékű jogok	938,30			100,00%
Tárgyi eszközök	16 193,10		94,52%	
Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	16 193,10			100,00%
Forgóeszközök	155 911,80	88,75%		
Követelések	57 143,90		36,65%	
Követelések kapcsolt vállalkozással szemben	52 177,40			91,31%
Egyéb követelések	4 966,50			8,69%
Pénzeszköz	98 767,90		63,35%	
Bankbetétek	98 767,90			100,00%
Aktív időbeli elhatárolások	2 638,90	1,50%		
Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	2 638,90			100,00%
Eszközök összesen	175 682,10	100,00%		

2. ábra Forrás: Saját készítésű

A mérleg bemutatása során csak azokat a tételeket foglaltam táblázatba, amelynél a 2018-as beszámoló alapján találhatóak adatok. A mérleg alapvetően igen egyszerű esetünkben, rengeteg mérleg sor hiányzik. Ennek két oka van. Az első, hogy a vállalkozás életében ez az első teljes üzleti év, mint ahogy már ezt említettem. Nem feltétlen volt ideje teljes

mértékben megvalósítania minden olyan tervét, amely a jövőben még bekerülhet a mérleg soraiba. A másik indoklás pedig pontosan az hogy, a cég szolgáltató központ mivoltából ered.

Első ránézésre a mérlegfőcsoportok arányaiból megállapítható, hogy a vállalkozás nem termelési tevékenységet folytat, hiszen befektetett eszközeinek aránya csupán 9,75%-ot. A tárgyi eszközökön belül a vagyon 2 elemre oszlik, a vagyoni értékű jogokra, amelyeknek szintén elenyésző az aránya. Ezek mellett egyéb berendezések szerepelnek, amely megmutatja, hogy az adott vállalkozás nem rendelkezik saját ingatlannal, valószínűleg bérlő az irodát. A vállalkozás teljes tárgyi eszköz állománya valószínűsíthetően a számítógépekből és az ehhez kapcsolódó eszközökből áll, amely egy könyvelő cég esetén nem meglepő.

A forgó eszközök aránya már jóval nagyobb a mérlegfőcsoportok között, pontosan 88,75%. Általában ez arra utal, hogy a vállalat szolgáltató vagy kereskedelmi tevékenységet végez. Azonban az áruk teljes hiányát tekintve kizárhatjuk a kereskedelmi tevékenységet. A forgóeszközök között mindössze követelések és pénzeszközök szerepelnek. A pénzeszközök teljes értékét a bankbetétek teszik ki. A követelések között pedig a legmagasabb aránnyal a követelések kapcsolt vállalkozással szemben mérleg sor rendelkezik. Ez is megerősíti a tényt, hogy a vállalkozás egy szolgáltató központ, amely főként anyavállalatának számláz a teljesített szolgáltatások ellenértékéért.

Az aktív időbeli elhatárolások között csupán költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolásai szerepelnek, amelyek adódhatnak például bérleti díjakból.

	Tárgyévi adatok (E Ft)	Mérlegfőcsoportok aránya	Mérlegcsoportok aránya	Mérleg sorok aránya
Saját tőke	20719,6	11,79%		
Jegyzett tőke	3300		15,93%	
Eredménytartalék	2296,8		11,09%	
Adózott eredmény	15122,8		72,99%	
Céltartalékok	3065,7	1,75%		
Céltartalék a várható kötelezettségekre	3065,7			100,00%
Kötelezettségek	135462,8	77,11%		
Rövid lejáratú kötelezettségek	135462,8		100,00%	
Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból	2185,7			1,61%
Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolódó vállalkozással szemben	90399,1			66,73%
Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	42878			31,65%
Passzív időbeli elhatárolások	16434	9,35%		
Bevételek passzív időbeli elhatárolása	761,2			4,63%
Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	15672,8			95,37%
Források összesen	175682,1	100,00%		

3. ábra Forrás: Saját készítésű

A saját tőke aránya szintén igen alacsony a vállalkozásban. Az eredménytartalék teljes összegéről kijelenthető azonban a kiegészítő melléklet alapján, hogy az teljes mértékben

az előző évi nyereséget tartalmazza. Alapvetően érdekes a tény, hogy ezen központok esetében még a kezdésnél sem kell tartani veszteséges évektől, hiszen a vállalkozás egy már évek óta jól működő vállalatcsoport leányaként „születik meg”. Természetesen ez is fontos információ, hiszen ez egyfajta stabilitást sugall a munkavállalók számára, hiszen tudjuk, hogy sok induló vállalkozás esetében az első 2-3 év veszteséges. A nyereséges évek egy másik lehetséges válasza lehet a szintén ssc-s mivoltból eredő beruházások hiánya. Lényegében a dolgozók egy már előre elkészített munkakörnyezetet kapnak a megfelelő eszközökkel, egy bérelt irodában nem igazán van szükség nagy mértékű beruházásokra.

A céltartalékok aránya szintén alacsony, ezzel az információval alapjában véve nem jellemezhető semmilyen tevékenység. A kiegészítő mellékletből azonban kiderül, hogy a céltartalék képzését a ki nem vett szabadságok indokolták, amelyek a munkavállalóknak jártak volna 2018-ban de azt nem használták fel, hanem átvitték a következő üzleti évbe.

A vállalat mérlegének forrás oldalán a legnagyobb mértékben, 77,11%-kal a kötelezettségek szerepelnek. A saját tőke alacsony aránya mellett ez az információ is arra enged következtetni, hogy a vállalkozás nem tervez nagymértékben növekedni, illetve hogy finanszírozása nem csupán önmagától függ.

A beruházások és nagyobb projektek hiányát jelöli az a tény is, hogy nem szerepel hosszú lejáratú kötelezettség a vállalkozás mérlegében.

A kötelezettségek 100%-át a rövid lejáratú kötelezettségek teszik ki, annak pedig legnagyobb részét 66,73%-át a kapcsolt vállalkozással szembeni rövid lejáratú kötelezettségek, amely szintén az anyavállalat nagymértékű befolyására utal.

Az egyéb rövid lejáratú kötelezettségekről részletes lista található a kiegészítő mellékletben, miszerint a mérlegsor legnagyobb arányban a bérfizetéssel kapcsolatos kötelezettségek befolyásolták, de minden más tétel adóbefizetéssel kapcsolatos, különös tekintettel az SZJA kötelezettségre.

Végül pedig szintén igen alacsony mértékben szerepel passzív időbeli elhatárolás a vállalkozás mérlegében, amelynek nagyobbik részét a költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása teszi ki, azon belül pedig szintén a kiegészítő melléklet adatait, a legnagyobb arányt, 84,7% az alkalmazottaknak kifizetendő bónuszok és járulékok teszik ki.

A mérleg adatait tovább vizsgálva elmondható, hogy a vállalkozás konzervatív finanszírozási stratégiát folytat, hiszen saját tőkéje a befektetett eszközeinél nagyobb értéket is képes lefedni. Ezt a befektetett eszközök fedezete is alátámasztja, amelynek értéke 120,9%. Ez alapvetően a fokozott óvatosságot jelenti, azonban számításba kell venni, hogy a vállalkozás valóban nem tervez jelen helyzetben nagymértékben növekedni. Továbbá azt is érdemes figyelembe venni, hogy, a vállalkozás kizárólag szolgáltatást végez, tehát tevékenységéből eredően nem rendelkezik nagy befektetett eszköz állománnyal.

Eredménykimutatás bemutatása

Megnevezés	Tárgyévi adatok (E Ft)	Sorok aránya
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	31664,6	4,57%
Export értékesítés nettó árbevétele	661535,6	95,43%
Értékesítés nettó árbevétele	693200,2	
Anyagköltség	10156,3	4,44%
Igénybe vett szolgáltatások értéke	216374,4	94,68%
Egyéb szolgáltatások értéke	2003,1	0,88%
Anyagjellegű ráfordítások	228533,8	
Béreköltség	297845,9	73,01%
Személyi jellegű egyéb kifizetések	39502,1	9,68%
Bérfelrakások	70600,2	17,31%
Személyi jellegű ráfordítások	407948,2	
Értékcsökkenési leírás	20214,7	
Egyéb ráfordítások	16676	
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	19827,5	
Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	1258,4	
Pénzügyi műveletek bevételei	1258,4	
Fizetendő (fizetett) kamatok és kamatj	1826	40,88%
Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	2641,1	59,12%
Pénzügyi műveletek ráfordításai	4467,1	
Pénzügyi műveletek eredménye	-3208,7	
Adózás előtti eredmény	16618,8	
Adófizetési kötelezettség	1496	9,00%
Adózott eredmény	15122,8	

4. ábra Forrás: Saját készítésű

Az eredménykimutatás első pillantásra furcsa lehet, hiszen tudjuk, hogy a vállalkozás fiatal, mégis ehhez mérten rendkívül magas árbevételrel rendelkezik. Ennek oka abból ered, hogy a vállalatcsoport nagy részének végzi a számviteli szolgáltatásokat, ezáltal egy már teljesen stabil és fizetőképessé vevői körrel rendelkezik, amelyet nem kellett kialakítani, lényegében adott volt. Az is megállapítható, hogy a vállalat főként külföldi

vállalkozásoknak végez szolgáltatást, amely egy nemzetközi vállalatcsoport tagjaként nem meglepő. A minimális belföldi értékesítés nettó árbevétele valószínűleg a már említett szintén vállalati csoport tagjaként szereplő kereskedelmi vállalkozással köthető össze.

Az anyagjellegű ráfordítások között a legnagyobb értékben az igénybe vett szolgáltatások szerepelnek. Ezen belül pedig szintén egy olyan szolgáltatás fedezhető fel, amely tipikusan a szolgáltató központokra jellemző, ez pedig az utazási költség. Nem ritka a szolgáltató központok esetén az üzleti utak szervezése, vagy egyéb kiküldetések melynek keretében egy-egy személy vagy egy kisebb csoport lehetőséget kap arra, hogy személyesen tudjon konzultálni az anyavállalat vezetőivel a kulcskérdésekről. Továbbá ezen a ponton igazolást nyert ezen a ponton az a feltételezésem, hogy az irodahelységet a vállalkozás bérléssel, mivel a második legmagasabb összeg az igénybe vett szolgáltatások között a bérleti és üzemeltetési díjak.

A személyi jellegű ráfordítások között nem meglepően a bérköltség szerepel a legnagyobb arányban. Az átlagos állományi létszámmal összevetve kiszámítható, hogy a munkavállalók átlagkeresete havonta bruttó 426000 Ft, amely összevetve más könyvelői fizetésekkal, amelyet 257616 és 490399 Ft között határoztak meg (Forrás: <https://www.fizetesek.hu/fizetesek/kozgazdasag-penzugyek-konyveles>) elmondható, hogy kategóriájában egy kissé átlag feletti fizetést biztosít a vállalkozás. Ennek oka szintén a stabilitás lehet, hiszen működésére szükség van a vállalatcsoporton belül, biztos vevői köre pedig normális körülmények között fizetni is fog neki, így az anyavállalat indokoltan dönthet az átlagnál magasabb fizetésekről, amely kompenzálja az egyébként valóban monoton munkát.

Ezek mellett szeretném megosztani saját tapasztalatom is, hiszen a diákmunkákkal kapcsolatban nem nagyon léteznek bérrel kapcsolatos kimutatások. Elmondható, hogy a szolgáltató központok átlagban magasabb fizetést ígérnek a gazdasági szektorban dolgozó diákoknak, mint azok a vállalatok, melyek nem szolgáltató központokként működnek, átlagosan akár 40-50%-kal magasabb béreket is ígérhetnek az egyetemistáknak, vélhetően ezt azért teszik, mert igyekeznek a munkaerőt megtartani, általánosan elmondható, hogy a legtöbb szolgáltató központ arra törekszik, hogy a náluk dolgozó diákok tanulmányaik befejeztével ott folytassák tovább karrierjüket.

Összesítve elmondható, hogy a munkavállalók és helyi vezetők szempontjából biztos lépés egy szolgáltató központban munkát vállalni, hiszen a kezdő vállalkozásokra jellemző kezdeti nehézségek a szolgáltató központokat nem érintik, továbbá az árbevétele is biztosnak mondható, hiszen a vevői kör adott. Természetesen előfordulhatnak olyan helyzetek, mikor a teljes vállalatcsoport megtermelt értéke visszaesik, de ez valószínűsíthetően külső okok hatására történhet meg.

Egyéb fontos mutatók elemzése és értékelése

A likviditási mutatók elemzésével pontosabb képet kaphatunk a vállalkozás rövid távú fizetőképességéről. Esetünkben a készletek hiánya azt eredményezi, hogy az általános likviditási ráta, illetve a likviditási gyorsráta értéke megegyezik, ennek értéke 1,15, amely a tankönyvi ideális értékhez mértek kissé alacsony, azonban ha figyelembe vesszük azt, hogy a vállalkozás gyorsrátája is ugyanezt az értéket veszi fel, úgy láthatjuk, hogy valós fizetőképzetlenségről nem igazán beszélhetünk, hiszen a vállalkozás forgóeszközei között csak azonnali fizető eszközök és gyorsan értékesíthető eszközök szerepelnek.

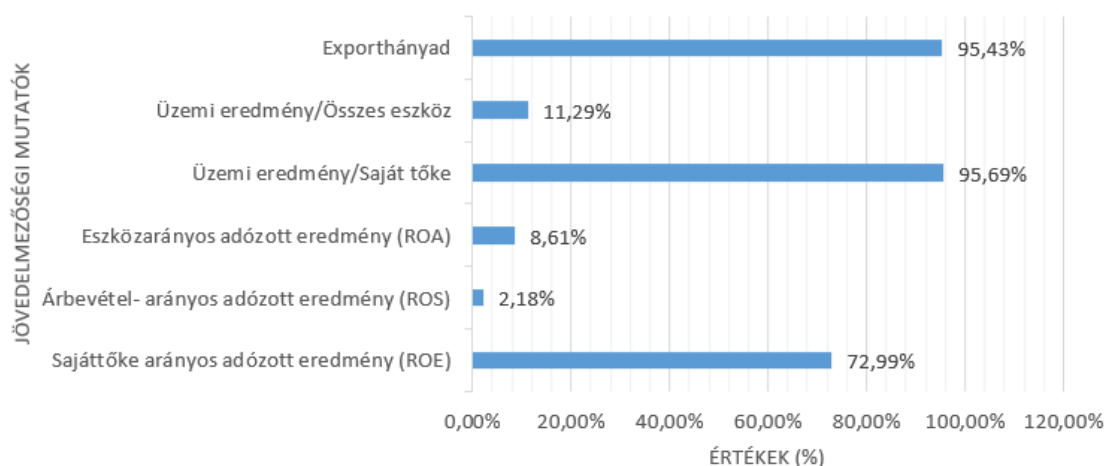
A legszűkebb értelemben vett likviditási mutató értéke 0,6 amely normálisnak tekinthető, hiszen a mutató túl magas értéke sem jelenti azt, hogy a vállalkozás abszolút fizető képes, sőt ebben az esetben érdemes vizsgálni, hogy a vállalkozás miért halmozza készpénz és bankbetét állományát, ahelyett, hogy a „felesleges” összeget befektetné. Természetesen egy szolgáltató központ esetében nem várhatunk el komoly befektetéseket, hiszen azok célja a többi vállalkozás kiszolgálása. Ebből is jól látszik, hogy a szolgáltató központok egy erősen vevőorientált egységként működnek.

A hosszú lejáratú kötelezettségek hiányában eladósodottsági mutatókról nem beszélhetünk, így eladósodás nem fenyegeti a szolgáltató központot.

Vizsgálhatjuk a vállalkozás jövedelmezőségi helyzetét is, azonban ezek értékelése esetén érdemes figyelni arra, hogy a vállalkozás alapvetően nem minősül profit orientáltnak egyedi szinten, hiszen a szolgáltató központok létrehozásának elsődleges célja a költségcsökkentés.

Elsősorban azokat a jövedelmezőségi mutatókat tudjuk vizsgálni a vállalkozásban, amelyek esetében az egyes eredmény kategóriákat az árbevétellel vagy egyéb bevétel jellegű értékkel vetik össze.

Jövedelmezőségi mutatók



Az exporthányad magas értéke nem meglepő esetünkben, hiszen a vállalkozás vevői köre nagyrészt külföldiek, azonban minden vevő az Európai Unió tagállama. A további két magas érték (ROE és Üzemi eredmény aránya a saját tőkéhez viszonyítva) abból a tényből ered, hogy a vállalkozás stabil működése mellett alapvetően alacsony mértékű saját tőkével rendelkezik. Az alacsony mértékű saját tőke nem feltétlenül a szolgáltató központok jellemzője, inkább az lehet a magyarázat, hogy a vállalkozás fiatal, későbbi években hasonló működési feltételek mellett a saját tőke növekedhet, hiszen az évről évre elért nyereség folyamatosan növeli az eredménytartalékokat.

A három alacsonyabb mutató pedig jól jellemzi a vállalkozás stratégiai céljait, amelynek megfelelően a vállalkozás egyedi eredményét nem tervezi saját erőből növelni, a vállalkozás célja a vállalatcsoport szintjén történő megtakarítás, amellyel közvetetten mégis növelhető lesz a vállalkozás profitja.

A Shared Service Centerek és az Outsourcing módszer összehasonlítása

A vállalkozások szűkös erőforrásainak esetén, esetleg tevékenységeinek egyszerűsítése érdekében külső vállalkozást bízhat meg egyes tevékenységeinek elvégzésére, ezt nevezzük outsourcing tevékenységnek. A módszer alkalmazása leginkább a magas gyártási ciklust igénylő termelő/gyártó tevékenység esetén gyakori, de ettől függetlenül egyre több vállalkozás alkalmazza ezt a lehetőséget, hogy saját erőforrásait a főtevékenységre tudja koncentrálni. A kiszervezés történhet egy külső vállalkozás, személy számára, de akár egy társult vállalkozás is megbízható az egyes tevékenységek elvégzésével, ebben az esetben a profit megoszlik. Külső vállalkozók esetén természetesen egy bizonyos díj ellenében végeztethető a tevékenység.

A kiszervezés alkalmazása a szűkös erőforrások mellett akkor is fontos lehet, mikor a vállalkozás maga nem ért az adott tevékenységhez, így egy szakértőt kér fel a feladat, munkafolyamat elvégzésére. Például egy kézműves termékeket készítő kisvállalkozás nem feltétlenül ért egy online áruház működtetéséhez és a marketing megtervezéséhez, így értelemszerűen megbízhat erre egy külső vállalkozást.

Gyakori az is, mikor vállalkozások egyes feladataik elvégzésére több vállalkozást pályáztatnak vagy „licitálnak”. Például egyes vállalkozások egy weboldalon keresztül felkérést írhatnak logójuk megújítására, így több megoldás közül választhatja ki a vállalkozás a leginkább megfelelőt, továbbá az érte felszámított költségeket is kiválaszthatják ezzel a módszerrel.

Az outsourcing tevékenységtől megkülönbözteti a szakirodalom az outtaskingot. Az előbbi általában egy-egy feladat elvégzésére szóló szerződés esetleg rövidtávon projektek megvalósítása esetén alkalmazzák, míg a másik egy rendszeres tevékenység ellátására szóló szerződés, például a takarítási tevékenységet is kiszervezhetik ezzel a módszerrel egy élelmiszergyártó cég esetén.

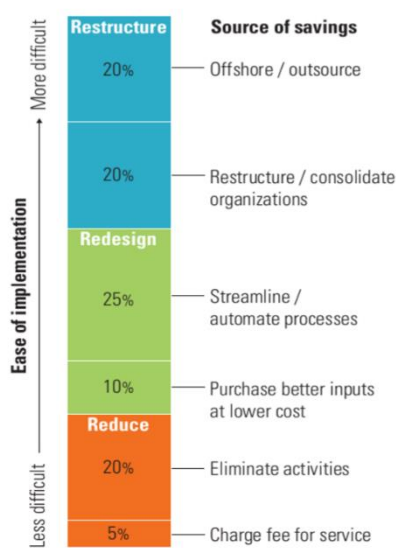
Az elmúlt évtizedek alatt a szolgáltató központok, a kiszervezés alkalmazása bevált módszerré vált a nagyméretű vállalkozások esetében. Manapság már nem lehet találni olyan jelentős vállalkozást, amely valamely megoldást ne használná. Hasonlóság a két

modell között, hogy főként a háttérműveletek költségeit próbálja valamilyen módon csökkenteni, úgy, hogy a szolgáltatás minősége ne csökkenjen, esetleg növekedjen is.

A vállalkozások természetesen minden esetben igyekeznek a kiegészítő tevékenységek költségeinek csökkentésére. Erre három módszer lehetséges:

- a már meglévő back-office tevékenységek csökkentése
- a tevékenységi struktúra újra szervezése
- a költségvetés újra tervezése, módosítása

Minden esetben a felesleges funkciók csökkentése, esetleg megszüntetése a cél a mellett, hogy a termék vagy szolgáltatás ne veszítsen értékéből a saját piacán.



5. ábra Forrás: Oshri, I., Kotlarsky, J. & Willcocks, L. P., 2009. *Handbook of Global Outsourcing and Offshoring*. New York: Palgrave MacMillan

A vállalkozó első feladata kiválasztani azt a tevékenységet, amelyet szeretne módosítani valamilyen formában. Ehhez figyelembe fogja venni, hogy a kívánt módszerrel történő költségcsökkentés mennyire bonyolult, illetve mérlegelnie kell, hogy melyek azok a tevékenységek, amelyeket egyáltalán nem érdemes kiszervezni, mert azokat maga a vállalkozás képes a legolcsóbban előállítani. E szempontból a kiszervezés hatásosabb lehet a szolgáltató központoknál, hiszen így elkerülhető a konszolidáció okozta plusz feladatkör ellátása. A szolgáltató központoknak azonban nagy előnye, hogy egyszerűbben lehet azokat létrehozni az

anyavállalat szempontjából külföldön, amely komoly költségmegtakarításokkal járhat, míg külföldi vállalkozások alkalmazása egy költségesebb és bonyolultabb feladat ennél. További érv a szolgáltató központok mellett, hogy általuk a vállalkozás belső információi megmaradnak, nem kerülnek külső vállalkozás kezébe, ezáltal kevésbé lesz sebezhető a hasonló vállalkozások közötti verseny során.

A shared service modell alkalmazása esetén az alkalmazott szervezet teljes mértékben az anyavállalat tulajdonát képezi. Ezáltal bár az anyavállalat fizet a szolgáltató központnak, mégis vállalatcsoporton belül marad a pénz, ezzel szemben az outsourcing egy teljesen különálló vállalkozást jelent, tehát lényegében egy szállítója lesz a vállalkozásnak.

A kezdet jelenthet problémát egy szolgáltató központ létrehozásában. Gondoljuk bele, egyrészt költséges megszervezni az adott tevékenység leépítését is az anyavállalatnál, kutatásokat kell végezni, hogy pontosan hol is érdemes megnyitni a szolgáltató központot, a kiválasztott helyen jellemzően a nagyobb vállalkozások saját irodaházat építenek, bár a kis létszámú központok esetén inkább jellemző a bérlet. Ezek mellett a munkaerő toborzás és megtartás is komoly költségeket jelent főként kezdetben. Ezzel szemben az outsourcing nem igényel kezdő tőkét ahhoz, hogy alkalmazhassuk, esetleg egy előleg fizetése történhet ebben az esetben, amely jóval elmarad egy új vállalkozás megnyitásához képest.

Ami a kockázatot illeti, természetesen kockázatosabb egy külső vállalkozás alkalmazása, hosszú távon valószínűleg drágább is, egyes esetekben nem egyetértés is kialakulhat, amely a legrosszabb esetben jogi következményekkel, ezáltal költségekkel járhat. Ezzel szemben a szolgáltató központ egy biztonságosabb forma, hiszen a rendszer tagja, teljes mértékben elköteleződik az anyavállalat mellett, hiszen tőle függ.

A létrehozás ideje is egy fontos szempont. A már fentebb említett költségekből kiindulva egyértelművé válik, hogy a szolgáltató központok kialakítása több időt vesz igénybe, leggyorsabb esetben is legalább fél év, amennyiben a szolgáltató központ nem belföldön kerül kialakításra, úgy ez tovább is húzódhat. Ezzel szemben a külső vállalkozások alkalmazása csupán egy szerződéskötést igényel, amely tárgyalásokkal és a feltételek kidolgozásával együtt maximum 1-2 hónapot ölel fel.

A menedzsment leterheltségének felszabadítására is a szolgáltató központ bizonyul alkalmasabb megoldásnak, hiszen ez által az anyavállalat vezetősége koncentrálna a főtevékenységre és annak minőségének javítására. Az outsourcing azonban ilyesfajta erőforrást nem szabadít fel, tehát a menedzsment továbbra is több területre kell, hogy fókuszáljon, amely kiegészül egy kiemelt szállítóval is, hiszen egy ilyen kapcsolat minőségének megőrzése kulcsfontosságú lehet, amennyiben a külső vállalkozás egy a vállalkozás számára fontos tevékenységet lát el.

A tulajdonosi szerkezetből adódik a befolyás mértéke is. Mivel a szolgáltató központ teljes mértékben az anyavállalat tulajdona, így az teljes befolyást gyakorol felette, lényegében minden fontosabb döntését meghozhatja. Ezzel szemben egy külső vállalkozáson csak kis mértékben van befolyása az általunk vizsgált vállalkozásnak, hiszen bár lehet, hogy fontos vevője a vállalkozás az kiszervezett vállalatnak, de nem az

egyetlen, adódhatnak olyan esetek, amelyek után vállalatunk elveszíti pozícióját, legrosszabb esetben szerződésbontás is bekövetkezhet, ami ellen ebben az esetben nem lehet tenni semmit.

Mivel egy szolgáltató központ esetén egy nagymértékű elköteleződésről van szó, így a szerződés feltételei tekintetében kevesebb rugalmasságot mutat például ár tekintetében, hiszen az ssc az anyavállalat tulajdona, teljes mértékben tőle függ, így annak szerződés alapján fizetendő összegét sokkal nehezebb lecsökkenteni, mivel a vállalat vagy vállalatcsoport az egyetlen bevételi forrása a központnak. A külső vállalkozók pedig a piaci versenyképességük megőrzése érdekében sokkal rugalmasabban fognak kezelni egy ár-csökkentést, vagy akár leépítést is.

A hosszú távú költségeket figyelembe véve elmondható, hogy a szolgáltató központok létrehozása takarékosabb, hiszen ezáltal lényegében egy új egység jön létre, amelynek fenntartása pénzzel jár, de jelentős mértékben csökkenti egy vállalatcsoport költségeit. Ezzel szemben az outsourcing egy költségesebb megoldás, amely havi összegű általában, de járhat egyes esetekben felárral, vagy késedelmes fizetés esetén büntetéssel is. Tehát hosszú távon a külső vállalkozások alkalmazása költségesebb megoldás.

A tevékenységekbe is bele szólhat az anyavállalat a szolgáltató központ esetén, sőt saját kialakított know-how-ját átadhatja, amellyel a megfelelő minőségű szolgáltatás rövidebb idő alatt is elérhető, ezzel szemben a külső vállalkozás módszereibe a vállalatnak nincs beleszólása, tehát egy-egy feladat vagy projekt elvégzése több időt vehet igénybe számukra.

A motiváció szempontjából is érdemes vizsgálni a két modellt. Mivel a szolgáltató központok esetében egy vállalatcsoporton belüli megállapodásról beszélünk, így a központ motiválttá válik feladatainak elvégzésében, hiszen ez által ő is több bevételt szerezhethet, és mint ahogy már említettem teljes mértékben a vállalatól vagy vállalatcsoporttól függ, így minden energiájával az általa nyújtott szolgáltatás minőségének javítására fog törekedni. Ezzel szemben a kiszervezés inkább egy egyszerű szállítói szerződéshez hasonló, nagyobb eséllyel jelentkezhetnek késések a szolgáltatás elvégzésében, hiszen a szolgáltatást nyújtó vállalkozás nem csak az általunk vizsgált vállalatnak teljesít, hanem más vállalkozásoknak is.

A két módszer közötti választás tehát több szempont alapján történik, hasonló például egy tárgyi eszközhöz, amelyről a vállalkozás dönt, hogy maga építi meg, vagy megvásárolja

azt, mindkettőnek vannak természetesen előnyei és hátrányai, a vállalati stratégia és rövidebb távú célok fogják meghatározni, hogy melyik lehet az kedvezőbb opció.

A két modell azonban sok ponton egyezik is. Lényegében mindkét módszer célja a költségsökkentés és a szolgáltatás minőségének növelése. Előfordulhat az is, hogy egy külső vállalkozás bevonásra kerül, ezáltal szolgáltató központtá válik, ez azonban nem jellemző a gyakorlatban. A fordított eset viszont már nem ritka, mikor a szolgáltató központok kihasználják szabad kapacitásaikat és nem csak anyavállalatuk számára végeznek szolgáltatást, hanem a piacon megjelenve más vállalkozások igényeit is kielégítik.

Egy bizonyos mértékű kockázat jellemző mindkét formára. Az anyavállalat folyamatosan felülvizsgálja szolgáltató központját, és amennyiben az hosszútávon veszteségesnek bizonyul, dönthet annak beszüntetéséről. A külső vállalatoknak is meg kell felelniük bizonyos elvárásoknak, azzal a különbséggel, hogy ők kifelé a piacra szolgáltatják tevékenységüket, így még inkább kiszolgáltatottabbak vevőiknek.

Előfordulhatnak kombinált modell alkalmazások is, ebben az esetben a vállalkozás rendelkezik szolgáltató központtal és outsourcing partnerrel is, sőt előfordulhat, hogy a két alkalmazott vállalat egymásnak is teljesít szolgáltatásokat, ezáltal egy biztonságosabb rendszer építhető ki, amely mégis képest növelni a hozzáadott értéket, csökkenteni a költségeket, ezáltal növelni a profitot és tökéletesíteni a vállalat működését.

A hibrid modell alkalmazására jellemző, hogy a front-office tevékenységek kiszervezése is megtörténik, ezek azonban az anyavállalathoz közel maradnak mind időben, térben és kultúrában is, míg az egyszerűbb kiegészítő tevékenységeket tovább vihetik például Közép-Kelet Európába, vagy még akár tovább is kínába.

Az is egy gyakori megoldás, amikor a vállalkozás szolgáltató központjának kiválaszt egy beszállítót, amely saját központjánál is ismert és alkalmazott szolgáltató, ezáltal egy viszonylag alacsony kockázattal szerezhet beszállítót vállalkozásának, hiszen már valószínűleg ismeri az alkalmazott vállalkozás módszereit, kultúráját, sőt akár így kedvezményeket is elérhet a külső vállalkozástól. Példa erre, mikor a vállalkozások ugyanazt a nemzetközi futárszolgálatot használják, vagy ugyanattól a banktól lízingel autókat.

Összességében három hibrid modellt lehet megkülönböztetni:

- Földrajzi, amely esetén az adott szolgáltatást a közelben az anyavállalat egy külső vállalkozással végezteti, távolabb azonban a szolgáltató központjával. Ez természetesen nagyobb nemzetközi vállalatok és vállalat csoportok esetén lehetséges.
- Funkcionális, amely esetén el kell dönteni, hogy a „nem kívánatos” tevékenység hova sorolandó, az egyszerűbb, monoton munkákat átadják egy külső vállalkozás számára, míg a vállalkozás főtevékenységéhez szorosan kapcsolódó szolgáltatást a szolgáltató központ fog végezni.
- Közbenső, amely esetén a szolgáltató központ beékelődik az értékesítési láncba, a külső vállalkozás neki teljesíti a kívánt szolgáltatást, amelyet a szolgáltató központ továbbad anyavállalatának. Ez a módszer kisebb kockázatot jelent az anyavállalatra nézve, hiszen így a lehetséges veszteségek minimalizálása mellett képes az anyavállalat elemezni és véleményezni leendő külső üzleti partnerét.

Összességében elmondható, hogy egyik modell sem új a vállalati gyakorlatban, hiszen ezek az Egyesült Államokban már a 70-es 80-as években léteztek. Hazánkba azonban valóban csak pár évtizede kerültek be. Mondhatni második virágkorukat élik ezek a modellek. Nem igazán dönthető el, hogy melyik a jobb, illetve hogy melyik a jellemzőbb, hiszen ahogy láthattuk, gyakran előfordul keveredésük is, nem lehet egyértelműen meghatározni, hogy melyik módszer a jellemzőbb. Amennyiben a vállalkozás csak az egyik modellt szeretné alkalmazni, úgy rengeteg szempontot kell figyelembe vennie ahhoz, hogy meghozza a legjobb döntést, például hogy pontosan milyen tevékenységet szeretne átadni, és hogy az a tevékenység mekkora jelentőséggel bír a főtevékenység szempontjából. A hibrid modellekről pedig elmondható, hogy hasznosnak bizonyulnak, ezáltal mind az anyavállalat (és vele együtt a szolgáltató központja) mind pedig a külső vállalkozás képes lesz profitját növelni, amely nem csak számukra, hanem az érintett országok gazdaságaira is jó hatással vannak.

A szolgáltató központok működésében rejlő különbségek és nehézségek

A szolgáltató központok bár sok ponton egyeznek az általánosan működő vállalkozásokkal, működési folyamataikban mégis felfedezhetők jelentős eltérések, amelyek egyedivé teszik ezt a vállalkozási formát.

A szolgáltató központok anyavállalatukkal együtt működve kell, hogy létre hozzák magát a szolgáltató központot, annak működésével kapcsolatos minden apró részletet. Ez a feladat 5 különböző lépésre bontható, amely leginkább az analízis-szintézis módszertanához hasonlít. A lépések a következők:

1. Azonosítás
2. Mozgósítás
3. Konszolidáció
4. Kialakítás
5. Beágyazás

Az azonosítás fázisában az anyavállalat vezetője dönt arról, hogy a vállalkozás melyik kiegészítő tevékenységét szeretné szolgáltató központba mozgatni. Ez történhet merev módon, egy elhatározás alapján, azonban érdemes inkább szakértőket felkérni, hiszen egy már meglévő bevett működési folyamatot kell teljesen átalakítani, amely rendkívül magas kockázattal jár. Például amennyiben a vállalkozás a számviteli szolgáltatásait tervezi egy szolgáltató központba sűríteni, úgy a központ nem megfelelő kiépítése komolyan késedelmeket okozhat a számlák fizetésében, illetve a legrosszabb esetben a már meglévő könyvelési adatok is törlődhetnek. Egy szakértő segíthet felmérni a szolgáltató központ létrehozásával járó kockázatot, amelyet érdemes összehasonlítani a sikeres SSC-vel járó költségsökkenéssel.

A mozgósítás szakaszában a vállalkozásból vagy vállalkozásokból ki kell emelni a kívánt működési folyamatokat és azt elemeire bontva kell vizsgálni. Ebben a szakaszban kell meghatározni, hogy az átfogó tevékenység milyen kisebb részeket ölel fel az érintett területről. Ebben a fázisban lesznek olyan tevékenységi körök, amelyek mindenképpen szükségesek és meg kell azokat tartani, de előfordulhatnak olyanok is, amelyek átalakításra kerülnek, esetleg teljes mértékben eltörlik őket, amennyiben azok sürgősen szükségesnek bizonyulnak a folyamatos működés szempontjából.

A konszolidációs lépés hasonló az előző mozgósításhoz, azonban mégis kissé más feladattal bír. Ebben a lépésben a már meghatározott tevékenységeket kell a vállalkozások tudomására hozni, hiszen nem ritka hogy a szolgáltató központ nem egy vállalkozás, hanem több vállalati csoporttagnak végzi ugyanazon tevékenységét. Mivel a folyamat több hónapig is eltarthat, így elkezdődhet a létrejövő központ és a vállalkozások közötti együttműködés annak érdekében, hogy egy pontosan és folyamatosan működő rendszert tudjanak kialakítani a szolgáltató központok számára. Ebben a fázisban bukkannak fel leginkább a nem szükséges tevékenységek és a nem szükséges dolgozói létszám, hiszen egy szolgáltató központ létrehozása ezzel is jár.

A kialakítás lépéseként a már meghatározott tevékenységi körök, ellátandó feladatok létrejönnek, illetve azok a már meglévő vállalkozásoknál megszüntetésre kerülnek. A megszüntetés érinti az erőforrásokat, természetesen az emberi erőforrásokat is, azonban ebben az esetben a vállalkozás igyekszik a minimálisan szükséges állománytól megválni, az alkalmasnak tekinthető dolgozók a szolgáltató központban kapnak további állást és feladatokat, illetve ahol szükséges, ott átképzést is biztosítanak.

Végül a beágyazás szakaszában „kitisztul a kép.” Létrejön a szolgáltató központ az ellátandó tevékenységi körökkel, feladatokkal és a kiválasztott erőforrásokkal. Ebben a lépésben is történhetnek még erőforrás leépítések, hiszen kiderülhetnek további olyan funkciók, amelyek nem szükségesek a vállalatcsoport számára. A HR vezető számára ez egy kiemelkedő jelentőségű feladat és egyben természetesen nehéz is, hiszen neki kell döntenie az emberekről, illetve hogy ki tarthatja meg állását és ki nem. Emberi szempontból nézve a szolgáltató központ létrehozása egy kissé negatív véleményt kelthet, azonban a vállalkozás szempontjából biztosan ez az egyik leginkább költség takarékos módszer egy kiegészítő tevékenység működtetésére.

Mint ahogy már többször említettem, a szolgáltató központok életében sokkal nagyobb jelentőséggel bírnak a külső és belső vevők, mint egy átlagos vállalkozáséban. A szolgáltató központok alapvetően azért jöttek létre, hogy belső vevői körük, tehát a vállalatcsoport tagjainak igényeit kielégítsék, azonban előfordulhatnak olyan esetek is, amikor a szolgáltató központ tevékenységét a nyílt piacon is felkínálja, ezáltal külső vevőkre tehet szert. Általánosságban elmondható, hogy az érett, már régen és jól működő szolgáltató központok képesek kezelni a külső vevői kört, míg a fiatal szolgáltató központok jellemzően csak belső vevői körrel rendelkeznek. Gondoljuk csak bele, hiszen

egy 1-2 éves vállalkozás több nehézségbe is ütközhet, például a vevők olyan szolgáltatást is elvárnának, amelyre a szolgáltató központnak egyelőre nincs megfelelő technológiája illetve erőforrása. Amennyiben a központ rendelkezik külső vevőkkel, azok általában az anyavállalat vevői, melyek így a szolgáltató központtal kerülnek összeköttetésbe az üzleti tevékenységeik kapcsán, az anyavállalat így pedig további erőforrásokat szabadíthat fel saját vállalkozásában. Fontos, hogy ezeket a külső vevői kapcsolatokat általában az anyavállalat irányítja és utasítja központját, hogy végezzen a vevőnek szolgáltatást. Ebben az esetben elképzelhető, hogy az ügyletek egyáltalán nem jövedelmezők a szolgáltató központnak, azonban az anyavállalatnak minden esetben. Ezzel szemben a belső vevői körrel folytatott ügyletek leginkább a szolgáltató központnak jövedelmezők, az anyavállalatnak ebbe egyáltalán vagy csak kis mértékben van beleszólása.

A vevőkkel kapcsolatos kockázatok is eltérnek az általános vállalkozásoknál megszokottaktól. A szolgáltató központok belső vevőire különös figyelmet fordít, lényegében az összes vevőt kiemelt partnerként kezelik. Ezáltal a költségek csökkenthetők, hiszen ebben az esetben is igaz, hogy a nagyobb előállított termékmennyiség csökkenti az egy egységre jutó költségeket. Ezzel szemben az általános vállalkozásoknak nem kell ilyen mértékben figyelmet fordítani vevőikre, nem jellemző, hogy minden egyes vevőt külön értékelnek, nem minden vállalkozás vizsgálja, hogy melyik vevővel folytatott kapcsolat minősül jövedelmezőnek és melyik nem. A szolgáltató központok kockázata ebben a tekintetben ott jelenik meg, hogy a rengeteg elvégzett elemzéssel előfordulhat, hogy olyan adatok elemzésére is vannak el erőforrásokat, amelyet nem szükségesek a folyamatos működéshez.

Amennyiben az anyavállalat kevesebb befolyást gyakorol szolgáltató központján, úgy kialakítható egy CRM rendszer, amely által azonosíthatóvá válnak a jövedelmező vevői kapcsolatok, amely által a szolgáltató központ is egy jövedelmezőbb egységgé válhat a vállalatcsoport számára.

A szolgáltató központok kezdetben egyszerű feladatokat láttak el, amelyek többnyire a vállalkozás melléktevékenységeit szolgálja. Ilyen lehet például a számlázás, bérszámfejtés vagy egyéb hasonlóan egyszerű feladatok. Azonban egyre inkább jellemzővé válik, hogy az anyavállalat stratégiai szempontból fontos tevékenységeket is a szolgáltató központokra bíz, ebben az esetben már elemző, támogató funkciókat is el kell látni a központnak, amelyek elengedhetetlenek az anyavállalat sikeres működéséhez.

Ilyen lehet például a piaci elemzés, a marketing tevékenységek ellátása, az értékesítéssel kapcsolatos adatok elemzése vagy az IT háttér megteremtése és biztosítása az anyavállalat számára.

A vevők mellett a szolgáltató központoknak talán a humán erőforrás irányítására kell még nagyobb energiát fordítani. Természetesen a szolgáltató központ is rendelkezik egy HR vezetővel, nagyobb központok esetén egy kisebb létszámú csapattal is akár. Az ő feladatuk felvenni új embereket, megszervezni az oktatásokat, átképzéseket, az elbocsátás is természetesen a HR osztály feladata.

A dolgozók egy szolgáltató központban jellemzően stresszesebbek, amely indokolható a megváltozott környezettel, megváltozott munkavégzési feltételekkel. Ez különösen igaz azokra a dolgozókra, amelyeket az anyavállalat vagy a vállalatcsoport alkalmazottjaként dolgozott, majd átszervezték a szolgáltató központba. Nagyobb rajtuk a nyomás, hiszen mindent jobb minőségben, nagyobb mennyiségben kell előállítani egy teljesen más munkakörnyezetben, teljesen más elvárások alapján. Mind ezek mellett, előfordulhat, hogy az anyavállalat nem fordít elég figyelmet a szolgáltató központ dolgozóira, akik így elbizonytalanodhatnak saját értékeikkel kapcsolatban. Amennyiben a szolgáltató központ egy másik országban jön létre úgy az egyes átvitt dolgozóknak ezzel a problémával is meg kell küzdeni, hiszen távol vannak családjuktól egy teljesen más kulturális környezetben, lényegében egy teljes váltást eredményezhet egyes dolgozók számára. Ezért is kulcsfontosságú a humán erőforrás menedzsment, hiszen ők felelősek a felsorolt problémákat megoldásáért.

Komoly probléma a dolgozók körében a kiégés jelensége, amely a stresszes munkavégzési körülményeknek köszönhető. A HR menedzsment feladata felismerni, hogy dolgozói mennyire stresszesek, előfordulhat, hogy bizonyos emberek alapvető személyiség típusai felerősödnek, de az sem kizárt, hogy teljesen megváltoznak, például egy eddig teljesen kommunikatív és nyitott dolgozó is magába fordulhat stressz hatására. A stressz csökkentés tehát az elsődleges feladat, amelyet elérhető célokkal, tartható határidőkkel, megfelelő kommunikációval kísérhet meg. Lényegében a HR vezetőnek kell megoldani, hogy az anyavállalat saját magas elvárásait elérhetőbb, racionálisabb célokká változtassa.

A kiégés mellett a következő nagy kihívás a dolgozók megtartása. Ahhoz, hogy a szolgáltató központ sikeresen működhessen, képzett dolgozókra van szükség. E mellett

fontos, hogy a vállalati kultúra ne merüljön feledésbe, amely általános probléma olyan vállalatoknál, ahol jellemző a magas fluktuáció. Ha a munkaerő cserélődés túl magas, egy idő után nem lesz olyan ember, aki igazán szakértője egyes területeknek, nem lesznek jelen azok az emberek, akik kialakították a működési elveket, a feladatok rendszerét. A fluktuáció egyik oka a kezdő pozíciókban erősen szerepet játszó monoton feladatok, amelyek egy idő után valóban egyszerűvé és unalmassá válnak. A monotónia mellett a szakértők úgy vélekednek, hogy az Y és Z generáció szabadság és kihívások iránti vágya is szerepet játszik a magas munkaerő cserélődésben. A vállalkozások több-kevesebb sikerrel ezt a problémát hívogató programokkal, modern közösségi terekkel és jóléti csomagokkal (ingyenes kávé, gyümölcsnap) próbálják orvosolni, azonban az mondható el, hogy ezek a próbálkozások nem növelik a fiatal dolgozók elköteleződését, arra valószínűleg egy jó vezető lenne képes.

A szolgáltatások árának kialakítása is máshogyan zajlik egy szolgáltató központnál. Az első lépés a szolgáltató központ működési költségeinek és fix költségeinek figyelembe vétele. Ezek után tárgyalások következnek az előállított szolgáltatások áráról a szolgáltató központ és anyavállalata között, ahol figyelembe kell venni az adott szolgáltatás nehézségét, munkaigényességét, illetve annak a nyílt piacon képviselt értékét is. Ezek után az egyes szolgáltatásokra jutó díjak meghatározásra kerülnek. Végül az így kialakított árat fogja az anyavállalat fizetni szolgáltató központjának, amely általában egy rendszeres (heti, havi) számlázással kerül a szolgáltató központ követeléseibe közé. Az anyavállalat, mint minden más számlát, ezt is bármilyen eszközzel kiegyenlítheti, természetesen a szerződés ezt is meghatározza majd, mint minden más fizetési feltételt, például a fizetési határidőt. Tehát lényegében nem egy elvárt profit kerül az előállítási költségekre, amelynek célja a profitmaximalizálás lenne alap esetben.

A szolgáltatások nyújtásában is felfedezhetők bizonyos különbségek amellet, hogy a szolgáltató központ elhivatott a minőség javítása mellett. Az egyszerű centralizált modell esetén a szolgáltatást és annak felügyeletét is a vállalkozás határozza meg. Ezzel szemben a szolgáltató központok esetén csak a szolgáltatáson van a fókusz, a szabályokba és a szolgáltatás előállításának körülményeibe az anyavállalatnak nincs beleszólása.

Ilyen szempontból a szolgáltató központok hasonlóak a kiszervezéshez. Mindkét esetben önálló előállítási és működési feltételekkel dolgoznak a szolgáltatások létrehozása és

értékesítése során, amelynek nem kell egyezni vagy hasonlítani az anyavállalat szabályzatához.

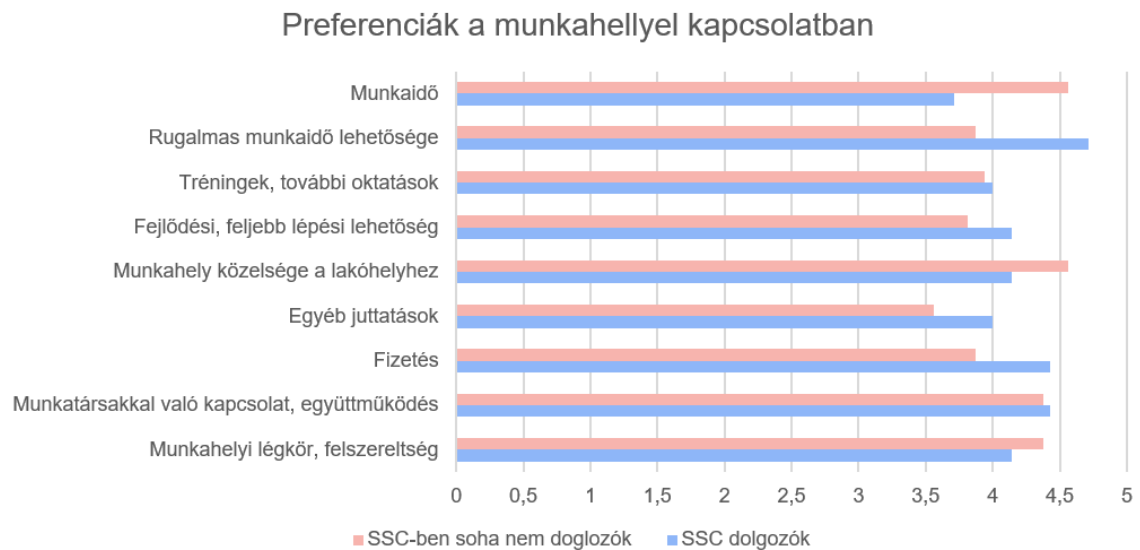
Kérdőíves eredmények

A pontosabb és valósabb információk érdekében készítettem egy primer kutatást űrlap formájában. Az kérdőív főként a szolgáltató központokban dolgozó főállású és diákként dolgozó embereket célozza meg, de kíváncsi voltam egyes kérdések esetén arra is, hogy a nem szolgáltató központokban dolgozók hogyan vélekednek egy-egy kérdéskörrel, hogy az összehasonlítható legyen az SSC-s dolgozókéval. A kérdőívet két nyelven készítettem el, hiszen sok olyan dolgozó van, akik Magyarországon dolgoznak ugyan, de nem magyar az anyanyelvük. Sajnálatos módon a kérdőívet nem töltötték ki olyan magas létszámban, mint ahogy azt terveztem. Kérdőívemet összesen 15 szolgáltató központnak küldtem el, illetve az olyan egyetemi diákok véleménye is érdekelt, akik dolgoznak tanulmányaik mellett. Az alacsony kitöltésszám valószínűleg a hosszú engedélyezési folyamatnak köszönhető, hiszen a szolgáltató központ önállóságától függően lehet rövidebb válaszadási idejük a hasonló felkeresésekre.

A kitöltők nagyobb része 72,2%-a nő volt, amely arra enged utalni, hogy az irodai munkáknál a teljes dolgozói köröket tekintve a nők vannak továbbra is többségben. A kitöltők jelentős aránya 66,7%-a budapesti, amely a már említett adatokból nem meglepő, mely szerint a legtöbb szolgáltató központ Budapesten található. A legmagasabb iskolai végzettség kitöltőim körében főként az egyetemi/főiskolai diploma és a felsőoktatási szakképzés. A diákok és a főállású dolgozók pont 50-50%-ban vannak jelen a kérdőívben, leginkább beszélt nyelvük nem meglepően az angol (94,4%), amelyet a német követ, de már csak kevesebb, mint fele akkora aránnyal. Általános kérdésként tettem fel, hogy milyen szektorban dolgoznak a résztvevők, mivel a szolgáltató központokban ez a leginkább jellemző így nem meglepő, hogy a gazdasági szektort képviselik a legtöbben, amelyet a szolgáltató szektor (idegenforgalom, vendéglátás, kereskedelem) követ a maga 13,9%-val.

A nem szolgáltató központban dolgozók fizetési sávjai jellemzően a két legalacsonyabb sávval jellemezhetőek. Ennek oka az, hogy azok a kitöltők, akik nem dolgoztak szolgáltató központban, azok csak diákok lehetnek, hiszen az egyetem hallgatói mellett csupán szolgáltató központokkal osztottam meg kérdőívem. A diákok pedig nem feltétlenül tudnak heti 40 órában dolgozni, ahogy az a főállású dolgozóktól elvárható. A válaszadók

harmada teljes mértékben elégedett jelenlegi munkahelyével, illetve csupán 4,8%-uk nem elégedett vele egyáltalán, ezáltal nem meglepő, hogy a munkahelyváltással kapcsolatos kérdésekre is a válaszok többsége „nem” volt.



6. ábra Forrás: Saját szerkesztés

A kérdőívben feltett kérdéseim között szerepelt, hogy a résztvevők egyes szempontok jelenlétét mennyire tartják fontosnak a munkahelyükön. Azok az emberek, akik nem dolgoztak szolgáltató központokban, nem tartják annyira fontosnak a fizetést, mint szolgáltató központokban dolgozó társaik, az egyéb juttatásoknak pedig még inkább kevesebb jelentőséget tulajdonítanak. A szolgáltató központok dolgozóinak átlagosan kevésbé számít a munkahely és lakóhely közötti távolság, amely összefügghet a magasabb fizetés igényével, tehát hajlandóak a jobb anyagi lehetőségekért többet utazni mindennapjaikban. Számomra érdekes, hogy a nem szolgáltató központokban dolgozóknak inkább a munkaidő normális mértéke a fontos, nem pedig a rugalmas munkavégzési lehetőség, ezek az adatok a szolgáltató központban dolgozók esetében pont ellentétesen alakult.

Az SSC-s dolgozók közül a legtöbbük anyavállalatának tevékenységét az egyéb kategóriába sorolták, amelyet a banki és pénzügyi szolgáltatások és az energiaszolgáltatás követett mindkét esetben 13,3%-kal.

A kitöltők több mint fele viszonylag kevés időt töltött még szolgáltató központokban, pontosabban körülbelül 2 évet, azonban 20%-uk már több mint 5 éve képviseli magát a vállalkozások ilyen formájában, tehát elmondható hogy a számok körülbelül arányosan oszlanak meg. Érdeemes számításba venni, hogy a szolgáltató központok előszeretettel

célozzák meg a pályakezdő fiatalokat, ezáltal nem meglepő, hogy a válaszadók nagy része csupán 1-2 éves tapasztalattal rendelkezik az ilyen vállalatoknál.

A válaszadók 57,1%-a legalább már 2 különböző shared service centerben dolgozott, sőt 28,6%-uk 3 helyen dolgozott hasonló vállalkozásoknál és csak kevesen rendelkeznek egy szolgáltató központos tapasztalattal, amely szintén alátámasztja az állandó problémát, amely jellemző ezeknél a vállalkozásoknál, a fluktuációt.

A nem szolgáltató központos dolgozókkal ellentétben a szolgáltató központokról általánosan elmondható, hogy az általam megadott legnagyobb fizetési sávba tartoznak, amely a havi 450 ezer Ft feletti fizetést jelenti, ez sem meglepő információ, hiszen a magyar releváns piacukon a szolgáltató központok kiemelkedő fizetést ígérnek a dolgozók megszerzéséért és megtartásáért egyaránt.

Amíg a nem szolgáltató központokban dolgozók nagy része teljes mértékben meg van elégedve jelenlegi munkahelyével, úgy ez a szolgáltató központok esetében már nem teljesen igaz, a válaszadók egy 1-5 pontig terjedő skálán legtöbbször 4-esként értékelték elégedettségüket. Ez arra enged következtetni, hogy a dolgozók nagy része állandóan a jobb körülményekre törekszik, amely szintén jellemző a fiatalabb generációkra, akik nagy számban képviselik a szolgáltató központok dolgozóit. Ez a szám azonban még nem jelenti azt, hogy kifejezetten rosszul érzik magukat munkahelyükön, nagy részük jelenleg nem tervez munkát váltani, de harmaduk tervezi változtatni jelenlegi munkahelyét.

Következőkben pedig a csak a szolgáltató központok dolgozóinak válaszait fogom feldolgozni, számukra több állítást tettem közzé, amelyet szintén egy 1-5-ig terjedő skálán kellett pontozniuk attól függően, hogy mennyire értettek vele egyet. Az 1-es azt jelentette, hogy egyáltalán nem ért egyet az állítással, az 5-ös pedig, hogy teljes mértékben egyetért vele. Az egyszerűsítés kedvéért a válaszokat átlagoltam, ezáltal egy átláthatóbb képet kaptam a kitöltők véleményéről.

Az első kérdésem arról szólt, hogy mennyire érzik saját magukat fontosnak a vállalkozás életében és, hogy mennyire fontos az ott betöltött szerepük. A válaszadók átlaga 3,7, amely kissé alacsony, tehát többen úgy érzik, hogy feladatuk nem bír nagy jelentőséggel.

Ezzel szemben véleményük szerint a feladatok változatosak, egy-egy személy nem csupán egy feladatot lát el, amely szembe megy az egyes állításokkal, mely szerint a szolgáltató központok dolgozóinak munkája monoton.

A dolgozók úgy érzik, hogy nem hozhatnak meg egyedül jelentőségteljes feladatokat, amely nem meglepő hiszen a szolgáltató központokra jellemző egy hosszú engedélyezési lánc, illetve az anyavállalat is erős befolyást gyakorol saját leányvállalatai életében.

A válaszadók átlagosan inkább a felé hajlanak, hogy az általuk ellátott feladatok fontossága megegyezik a hasonló szektorban nem szolgáltató központként működő vállalatokéhoz mérten, tehát nem érzik azt, hogy kevésbé jelentőségteljes az ott ellátott munkakör már munkahelyekhez mérten.

A feladatok bonyolultságát, összetettségét illetően a válaszadók átlaga 3,33 volt. Azonban fontos megjegyezni, hogy egyrészt a diákok másrészt a kezdő munkavállalók kezdetben nem kapnak összetett feladatokat, lehetőségük van apránként megismerni a vállalkozás teendőit. Az összetett feladatok már inkább a csoportvezetők és a ranglétrán feljebb elhelyezkedő vezető beosztásúak dolga. Ezzel szemben nem értenek azzal az állítással sem egyet a dolgozók, hogy feladataik egyszerűek és mindenki által elvégezhetőek lennének, erre az állításon az adott válaszok átlaga 2,4.

A válaszadók nagy része úgy érzi, hogy munkahelye stabil, azonban saját pozícióját már nem ennyire érzi biztosnak, az erre a kérdésre adott válaszok átlaga 3,4. Ez azonban összefüggésbe hozható a jelenlegi járványügyi helyzettel, amely nagymértékben megnövelte a munkanélküliséget hazánkban. Egy ilyen környezetben természetes, hogy a munkavállalók bizonytalanok a saját pozíciójuk biztonságát illetően is.

Semleges 3,2 értéket kapott az állításom, amely arra tért ki, hogy a dolgozóknak jobb vagy rosszabb esélyeik vannak a munkaerőpiacon, úgy hogy szolgáltató központban szerzett tapasztalatuk van. Véleményem szerint ez tükrözi a valóságot, hiszen az SSC-s és nem SSC-s dolgozók is rendelkeznek az adott piacon releváns tapasztalattal, a shared service centeres tapasztalat a dolgozó lehetőségein se nem ront, se nem javít.

A rugalmas munkaidő egy jellemzően felajánlott lehetőség a szolgáltató központokban, amely szintén a fluktuáció csökkentésére tett erőfeszítés a vállalkozás szempontjából, tehát átlagosnak mondható, hogy a válaszadók átlaga 4 körül mozgott.

A magas teljesítménnyel kapcsolatos elvárásokat alátámasztja az az állítás mely szerint a válaszadók egyetértenek azzal, hogy feladataik mennyiségével képesek teljes mértékben kitölteni munkaidőiket, nem jellemző a kihasználatlan munkaerő. Azonban fontos megjegyezni, hogy a szolgáltató központokban, mint ahogy más vállalkozások esetében

is, észrevehető egyfajta szezonális a munka mennyiségét illetően. Ez a szezonális igaz a havi feladatokra, de az egész üzleti évre is.

Már korábban említettem a szolgáltató központokban dolgozóknak fontos a fizetés is egy munkahelyen, ezt alátámasztja az is, hogy a kitöltők úgy gondolják, hogy munkahelyüknek a bérek emelését fontolóra kellene venni. Ezzel szemben viszont kevesebben vélekednek úgy, hogy munkáltatójuknak javítani kellene a munkahelyi légkör és felszereltség tekintetében. Ez szintén egy általános jellemző a szolgáltató központokra, hogy azok akár bérelnek vagy saját tulajdonú épületben végzik a munkát, kizárólag modern irodaházakat alkalmaznak, ezzel is próbálják csökkenteni a dolgozók viszonylag magas stressz szintjét. Amely számomra érdekes, hogy a dolgozók nem érzik úgy, hogy hasznos oktatásokat kapnának, ezek szerint az oktatással kapcsolatos állítások, melyeket olvashatunk a szolgáltató központokról, nem teljes mértékben igazak. Esetleg az is előfordulhat, hogy bár vannak oktatások az adott helyen, de esetleg nem olyan témában, amely a munkavállalók számára fontos lenne.

Mint ahogy a munkaerőpiaci esélyek esetén, úgy a vállalkozások hatékonyságát tekintve is elmondható, hogy nincs jelentős eltérés a szolgáltató központok és a nem szolgáltató központok között.

Feltettem egy kérdést azzal kapcsolatban is, hogy a válaszadók munkahelyein elkezdődött-e a munkák átadása esetlegesen egy tőlünk keletebbre fekvő országnak. Számomra is meglepő, hogy a válasz erre szinte egyöntetűen nem volt. Hazánkban talán most kezdik virágkorukat élni a szolgáltató központok, napjainkig évről évre jönnek új központok Magyarországra és hozzánk közel eső országokba is (Lengyelország, Csehország, Románia). Ezáltal sok helyen még csak a feladatok kialakításán és tökéletesítésén járhatnak, a feladatok továbbadása pedig már az érettebb szolgáltató központokra jellemző.

Szintén inkább nem volt a válasz arra a kérdésre, hogy az idő múlásával egyszerűsödnek-e a feladatok. Érdekes lenne tovább vizsgálni a témakört, ugyanis ennek két oka lehet. Egyrészt az, hogy a vállalkozás egyelőre vagy egyáltalán nem működik hatékonyan, hiszen egy szolgáltató központ feladata a technológia kihasználásával a nyújtott szolgáltatások tökéletesítése. A másik lehetséges magyarázat pedig, hogy egyre több és különbözőbb feladatokat kapnak meg a szolgáltató központok anyavállalataiktól.

A munkavállalók nyitottságát mutatja, hogy a szolgáltató központokkal kapcsolatban évekkal ezelőtt sem rendelkeztek semmilyen előítélettel.

A munkahelyek presztizsének növekedéséről is tettem fel kérdést, azonban a válaszadók úgy gondolják, hogy azok sem növekedtek az idő múlásával, hanem megmaradtak ott, ahol eddig is álltak.

A dolgozók semlegesén vélekednek munkahelyi megbecsültségükről, amely azt jelenti, hogy általában véve hazánkban a szolgáltató központoknak még fejlődniük kell a vállalkozók stressz csökkentését illetően.

Továbbá a dolgozók nem érzik úgy, hogy nem SSC-s munkavállalók alul értékelné az általuk elvégzett feladatok jelentőségét, tehát mára már enyhült az az erős állítás, amely évekkal ezelőtt volt jellemző, mely szerint a szolgáltató központokban robotmunkát végeznek a dolgozók.

Összességében elmondható, hogy a külső és belső vélemények is megváltoztak a szolgáltató központokról, ezeken a helyeken sem könnyebbek a feladatok, illetve nem is egyszerűek. Azonban a szolgáltató központoknak érdemes lenne hazánkban is nagyobb figyelmet fordítani a munkavállalók elégedettségére, amely segíthetne a magas munkaerő cserélődésen.

A magyar és nemzetközi számviteli rendszer bemutatása és összehasonlítása

Napjainkban a globalizáció és az egyre növekvő multinacionális vállalatok következtében a számviteli szakemberek számára egyre inkább elengedhetlenebbé válik a nemzetközi számviteli sztenderek (IFRS) ismerete. Ez alól a szolgáltató központok sem képeznek kivételt, sőt esetükben kiemelt szerepet játszik ez az ismeretkör Magyarországon is. Gondoljunk csak a konszern beszámolókra, szükséges egy összehasonlítható beszámoló létrehozása annak érdekében, hogy a teljes vállalatcsoport hiteles információt tudjon szolgáltatni érdekelt személyeinek és vállalkozásainak. Nem fogom és nem is tudnám teljes egészében bemutatni a két számviteli rendszert, a következő részekben igyekszem a legfontosabb pontokat bemutatni a két számviteli rendszer bemutatásával kapcsolatban.

A magyar számviteli rendszer bemutatása

A számvitelt hazánkban főként a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény (továbbiakban Sztv.) szabályozza, mellette többek között az 2017. évi CL. törvény (Az adózás rendjéről) és kormányrendeletek is kiegészítik a Magyarországon érvényes számviteli szabályokat.

A számviteli törvény kimondja, hogy a számvitel fő célja a tájékoztatás. A vállalkozók, gazdálkodást folytató szervezetek, nonprofit szervezetek vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről kötelesek objektív információkat nyújtani, ezáltal biztosított az információ szolgáltatás az érdekelt felek (például befektetők, hitelezők, szállítók, vevők) számára. A törvény hatálya alá csupán a gazdálkodók⁴ tartoznak, a törvény hatálya alá pedig nem tartoznak az egyéni vállalkozók, polgári jogi társaságok, épített közösségek, külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi kereskedelmi képviselőire és azokra a közkereseti, betéti társaságokra és egyéni cégekre, amely az üzleti évben nyilvántartásait a kisadózó, kisvállalati adóról szóló törvény előírásai alapján vezeti.

Az információk szolgáltatásának módja a beszámolóval valósul meg. A beszámoló a gazdálkodó működéséről, vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről a naptári év (üzleti

⁴ „A vállalkozó, az államháztartás szervezetei, az egyéb szervezet, a Magyar Nemzeti Bank, továbbá az általuk, illetve a természetes személy által alapított egészségügyi, szociális és oktatási intézmény.” (2000. évi C. törvény 3. § 1. bekezdés)

év könyveinek lezárását követően, a törvényben meghatározott könyvvezetéssel alátámasztott dokumentáció. Három kötelező részből áll:

- mérleg
- eredménykimutatás
- kiegészítő melléklet.

A beszámoló Magyarországon több különböző módon készülhet, leggyakoribb az éves beszámoló.

Fontos dokumentum továbbá a számviteli politika, amely rögzíti a gazdálkodóra jellemző szabályokat, előírásokat és módszereket. Szabályozza, hogy a vállalkozó mit tekint számviteli elszámolás és értékelés szempontjából lényegesnek, jelentősnek, nem lényegesnek és nem jelentősnek. A számviteli politikát a vállalkozás megalakulásakor készíti el.

A mérleg és eredménykimutatás számláit az egységes számlakeret tartalmazza. Ezen belül 1-4. számlaosztályokban találhatóak a mérlegszámlák. Pontos megnevezései: 1. Befektetett eszközök, 2. Készletek, 3. Követelések, pénzügyi eszközök és aktív időbeli elhatárolások, 4. Források. Az 5. számlaosztály a költségeket tartalmazza. A 6-7. számlaosztály a költséghelyeket és költségnemeket tartalmazza, ezen számlaosztályok használatáról a vállalkozások szabadon dönthetnek. A 8. számlaosztályba a ráfordítások szerepelnek, a 9-esben pedig a bevételek.

„A mérleg a vállalkozás vagyoni helyzetét bemutató számviteli okmány, amely az eszközöket és a forrásokat adott időpontra vonatkozóan megfelelően értékelve, pénzügyi értékben összesítve, előírt szerkezetben tartalmazza.” (Dr. Sztanó Imre – Számvitel alapjai 2013). Ahogy a fogalomból is látszik, a mérleg eszköz és forrás oldalra bontható,

ESZKÖZÖK	FORRÁSOK
Befektetett eszközök	Saját tőke
Immateriális javak	Jegyzett tőke
Tárgyi eszközök	Tőketartalék
Befektetett pénzügyi eszközök	Eredménytartalék
Forgóeszközök	Mérleg szerinti eredmény
Készletek	Céltartalékok
Követelések	Kötelezettségek
Értékpapírok	Hátrasorolt kötelezettségek
Pénzeszközök	Hosszú lejáratú kötelezettségek
	Rövid lejáratú kötelezettségek
Aktív időbeli elhatárolások	Passzív időbeli elhatárolások
ESZKÖZÖK ÖSSZESEN	FORRÁSOK ÖSSZESEN

7. ábra: *Forrás: https://regi.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_d2_1080_1082_smeuzletifin/1_2_a_megjelenites_keretei_tMciP8Hk1FVTYhN6.scor ml*

természetesen a két oldal értékben kifejezett összegének meg kell egyeznie, nem véletlen a mérleg elnevezés. Mérlegfőcsoportok a következők: Befektetett eszközök, Forgóeszközök, Aktív időbeli elhatárolások, Saját tőke, Céltartalékok,

Kötelezettségek, Passzív időbeli elhatárolások.

A befektetett eszközökön belül az első mérlegcsoport az immateriális javak. Ezen eszközök nem anyagi eszközök, amelyek a vállalkozási tevékenységet közvetlenül és tartósan, tehát 1 éven túl szolgálják. Érdemes megemlíteni a kísérleti fejlesztés aktivált értékét. Ebben az esetben a vállalkozás azon közvetlen költségeket aktiválhatja, amelyek a jövőben várhatóan megtérülnek. A kísérleti fejlesztés eredménye lehet: új termék, gép, berendezés vagy szellemi termék, végződhet sikertelenül illetve elképzelhető, hogy adott évben az nem következik be. Aktiválásra ad lehetőséget a törvény az alapítás-átszervezés aktivált érték keretein belül is. A terven felüli értékcsökkenés az immateriális javak bizonyos köreiből is alkalmazható, ilyen például a vagyoni értékű jogok, szellemi termékek illetve az üzleti és cégérték, amennyiben azok könyv szerinti értéke tartósan és jelentős mértékben magasabb, mint piaci értéke.

A befektetett eszközök második mérlegcsoportja a tárgyi eszközök. A tárgyi eszközök között kell szerepeltetni azokat az eszközöket, amelyeket rendeltetésszerűen használatba vett, üzembe helyezett, illetve azokat a tenyészállatokat, amelyek tartósan közvetlenül vagy közvetett módon szolgálják a vállalkozás tevékenységét. A magyar számvitelben a tárgyi eszközök minden esetben beruházásként kezdik életüket. A mérlegben a tárgyi eszközök beszerzési áron illetve előállítási költségen mutathatóak ki, értékelés tekintetében a piaci értékelés is megengedett.

A tárgyi eszközökre terv szerinti értékcsökkenés számolható el, amelynek különböző módszerei lehetnek: a lineáris, évek száma összege, a mértani sor módszere illetve a teljesítményarányos leírás módszere. A leírás módját a vállalkozás számviteli politikájában rögzíti. Egyes eszközökre nem számolható el értékcsökkenés, ilyen többek között: a földterület, a telek, az erdő, képzőművészeti alkotás, a régészeti lelet illetve az üzembe nem helyezett beruházás.

A terv szerinti értékcsökkenés mellett terven felüli értékcsökkenés is elszámolható, amennyiben annak könyv szerinti értéke tartósan és jelentősen magasabb piaci értékénél, illetve abban az esetben, ha az eszköz tevékenységének változása miatt az feleslegessé, használhatatlanná válik. A terven felüli értékcsökkenés abban az esetben is alkalmazható, ha a tárgyi eszköz megrongálódik, illetve megsemmisül. A piaci értékelés lehetővé teszi, hogy az tárgyi eszköz értéke felértékelésre kerüljön, amennyiben az eszköz könyv szerinti értéke tartósan és jelentősen alacsonyabb annak piaci értékénél. Összegezve a tárgyi

eszköz könyv szerinti értéke, illetve a terv szerinti, terven felüli értékcsökkenése és esetleges értékhelyesbítése külön számlaszámokon kerül rögzítésre.

A magyar számviteli rendszer két időbeli síkon különbözteti meg pénzügyi befektetéseit. Hosszú távú pénzügyi befektetések a befektetett pénzügyi eszközök, melyeket a vállalkozás azzal a céllal vásárolt, hogy tartós jövedelemre vagy jelentős befolyásra tegyen szert egy másik vállalkozásban. Ezzel szemben léteznek rövid távú befektetési célok is, amelyeket a vállalkozás mérlegében a forgóeszközök között szereplő értékpapírok mérlegcsoportban szerepeltet. Ezen eszközök forgatási céllal kerülnek megvásárlásra, a vállalkozás azokat várhatóan egy éven belül eladja.

A befektetett pénzügyi eszközöknek 3 fajtáját különböztetjük meg: a részesedéseket, a hitelviszonyt megtestesítő értékpapírokat és az adott kölcsönöket. A részesedéseket a bekerülési érték értékvesztésekkel, értékhelyesbítéssel módosított értékén tartják nyilván a könyvekben, ez lesz a részesedés mérlegértéke. Amennyiben nem vásárlás útján jut részesedéshez a vállalkozás, úgy a bekerülési értéke az alapító okiratban meghatározott alapításkori érték lesz. A hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok esetén a vételár, tehát a bekerülési érték sem tartalmazhatja a felhalmozott kamatok összegét.

Tulajdoni részesedések esetén lehetőség van értékvesztést elszámolni, amennyiben az eszköz piaci értéke tartósan és jelentősen alacsonyabb a könyv szerinti értékénél, a visszairás esetleges értéknövekedés esetén csak a visszairás mértékéig lehetséges. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok esetén szintén értékvesztést kell elszámolni, amennyiben a piaci érték alacsonyabb a könyv szerinti értéknél, illetve a visszairás is hasonló módon történik, mint a részesedések esetében.

A készletek azok az eszközök, amelyek rövidtávon szolgálják a vállalkozás tevékenységét közvetlenül vagy közvetetten. Megkülönböztetünk saját előállítású és vásárolt készleteket. Vásárolt készletek esetén a bekerülési érték alapját a vételár adja, amely kiegészül a kedvezményekkel és felárakkal, továbbá közvetlenül a készlethez kapcsolódó díjakat, ilyen lehet például a szállítási költség, vagy a vámok költségei. Saját előállítású készletek esetén pedig önköltség utókalkulációval állapítható meg bekerülési értékük, a saját előállítású készleteken belül a félkész termékek és a befejezetlen termelés értéke a teljesítési fokkal történő közvetlen önköltség arányosításával állapítható meg. Függetlenül attól, hogy vásárolt vagy saját termelésű készletről beszélünk, arra értékvesztés számolható el, amennyiben piaci értékük jelentősen és tartósan alacsonyabb

könyv szerinti értéküknél, továbbá amennyiben ez megfordul és a készlet többet ér piaci értékénél, úgy a leírt értékvesztés összegéig az visszairható.

A forrás oldalon az első mérlegfőcsoport a saját tőke, amely az a tőkerész, amelyet a tulajdonosok, tagok bocsátottak a vállalkozás rendelkezésére időbeli korlátozás nélkül, véglegesen. Saját tőke továbbá a meghatározott eszközök felértékelése útján képzett érték illetve azok az elemek, amelyeket jogszabály alapján a saját tőke elemévé soroltak. A saját tőke első mérlegcsoportja a jegyzett tőke, amely az az összeg, amelyet a tulajdonosok, tagok fizetnek be a vállalkozás számára alapításkor, illetve tőkeemelés esetén.

A céltartalék az adózás előtti eredmény terhére képzett tartalék. Különleges forráselem, hiszen nem tekinthető saját forrásnak, mivel a vállalkozás nem rendelkezhet szabadon felette, a tagok nem vonhatják ki a vállalkozásból, és nem is idegen forrás, mivel nem terheli a visszafizetési kötelezettség. A céltartalék a pontos eredmény megállapítása érdekében képzett összeg, melynek alapját az összemérés és óvatosság elve képi. Céltartalékot a múltbéli illetve a folyamatban lévő ügyletekből, szerződésekből származó kötelezettségekre, amelyek a mérlegfordulónapon bizonyosan fennállnak, de összegük vagy esedékességük időpontja még bizonytalan illetve arra a vállalkozás más fedezetet nem biztosított. Céltartalék képzési jogcímek többek között:

- környezetvédelmi kötelezettségekre
- korengedményes nyugdíjra
- olyan függő kötelezettségekre, amelyek szerepeltetése egy jövőbeni eseménytől függ

A céltartalékok képzésével és felhasználásával kapcsolatos részleteket a vállalkozás a számviteli politikájában kötelezően rögzíti.

Eredménykimutatás összköltség eljárással „A” változat		
Megnevezés	Mellékszámítások	Tárgyév
<i>I. Értékesítés nettó árbevétele</i>		
<i>II. Aktívált saját teljesítmények értéke</i>		
<i>III. Egyéb bevételek</i>		
<i>IV. Anyagjellegű ráfordítások</i>		
<i>V. Személyi jellegű ráfordítások</i>		
<i>VI. Értékcsökkenési leírás</i>		
<i>VII. Egyéb ráfordítások</i>		
A. ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE		
<i>VIII. Pénzügyi műveletek bevételei</i>		
<i>IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai</i>		
B. PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE		
C. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY		
<i>X. Adófizetési kötelezettség</i>		
D. ADÓZOTT EREDMÉNY		

8. *ábra* *Forrás:*
<http://www.szamvitelnavigator.hu/2012/08/eredmenykimutatatas-osszeallitasa-feladat.html>

„Az eredménykimutatás egy számviteli okmány, amely meghatározott szerkezetben egy adott időszak hozamait, ráfordításait és eredményét mutatja pénzügyi értékben kifejezve.” (Dr. Sztanó Imre – Számvitel alapjai 2013) Fontos, hogy a mérleg statikus szemléletével

szemben az eredménykimutatás dinamikus szemléletű, tehát nem egy adott időpontra,

hanem egy időszakra vonatkozóan mutatja a vállalkozás eredményét. Leegyszerűsítve a vállalkozás bevételeinek, ráfordításainak illetve költségeinek különbözete, amely megadja a vállalkozás adózás előtti eredményét. Az eredménykimutatás két formája alkalmazható, a forgalmi költség eljárású és az összköltség eljárású eredménykimutatás.

Az eredménykimutatás első bevételi kategóriája az értékesítés nettó árbevétele, amely szerint a szerződés szerint értékesített vásárolt és saját termelésű készletekből és szolgáltatások teljesítéséből származó bevételeket kell kimutatni. Az értékesítés nettó árbevétele magába foglalja:

- a vevőnek történő szolgáltatásnyújtást vagy termékértékesítést, függetlenül attól, hogy a teljesítése később számla alapján, vagy azonnal készpénzben történik
- a magyarországi telephelyű külföldi vállalkozás szolgáltatásnyújtását és termékértékesítését a külföldi székhelyű vállalkozásnak vagy más külföldi fióktelepnek
- az árbevételbe beépítendő árkiegészítést, amely az adóhatóság elszámolása alapján történt
- pénzügyi lízing esetén történő lízingbevevőnek értékesített termék ellenértékét.

Fontos, hogy a kategóriába eső ellenértékeket minden esetben nettó értéken, tehát áfa nélkül kell kimutatni. A szolgáltatásnyújtás és termékértékesítés ellenértéke kiegyenlíthető készpénzben illetve számlajóváírással (forintban és devizában, valutában egyaránt), továbbá az exportértékesítés kiegyenlíthető importáruval vagy importszolgáltatással is.

A beszámoló harmadik eleme pedig a kiegészítő melléklet. A valós pénzügyi, vagyoni és jövedelmi helyzet bemutatásához fontos azokat további szöveges részletekkel, további információkkal kiegészíteni. A kiegészítő mellékletnek a Sztv. több elemét előírja, azonban ezek mennyisége a beszámoló fajtájától változhat. Elkészítése során főként a világosság és a lényegesség elvét kell szem előtt tartani, fontos azonban itt kimutatni minden olyan tranzakciót, eseményt vagy tényt, amely a beszámolót felhasználók számára fontos lehet. Fejezetei többek között a következők:

- Általános rész
- Számviteli politika
- Értékelési eljárások, módszerek
- Immateriális javak
- Tárgyi eszközök
- Befektetett pénzügyi eszközök
- Követelések

- Kötelezettségek
- Jövedelmezőség elemzése
- Hatékonysági mutatók
- Ellenőrzés megállapításai

Végül az összehasonlítás miatt érdemes megemlíteni a lízingekkel kapcsolatos információkat. Hazánkban két különböző lízinget különböztetünk meg, a pénzügyi és az operatív lízinget.

A pénzügyi lízinget a Hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról szóló 1996. évi CXII törvény szabályozza. A pénzügyi lízing egy kétszereplős ügylet, melynek tagjai a lízingbeadó és a lízingbevevő. A lízing tárgya általában egy nagyértékű eszköz, amelyet a lízingbevevő szeretne alkalmazni, de nem rendelkezik a megszerzéséhez szükséges forrásokkal, illetve nem szándékozik, vagy nem tud annak érdekében hitelhez jutni. A lízingbeadó rendelkezik a szükséges eszközzel, azt szerződéses keretek között átadja a lízingbevevőnek. A szerződés hasonlít egy banki kölcsönhöz, amelyben megjelölésre kerül a tőketartozás, a kamat mértéke illetve a törlesztés ütemezése. A lízing tárgya a szerződés megkötése után továbbra is a lízingbeadó tulajdonát képezi, azonban használatára és azzal keletkezett bevételekre a lízingbevevő jogosult, azt könyveiben is köteles szerepeltetni. A lízing lejáratát követően a lízingbevevő maradványértéken megvásárolhatja a lízingelt eszközt, zárt végű pénzügyi lízing esetén köteles megvásárolni, nyílt végű pénzügyi lízing esetén ez azonban csak egy opció a vállalkozás számára. Mivel a zárt végű lízing esetén biztosan a lízingbevevő tulajdonát fogja képezni az eszköz, így annak áfáját és más illetékkötelezettségeket köteles megfizetni a futamidő elején.

Minden olyan lízingszerződés, amely nem felel meg a lízing előírásainak, operatív lízingnek minősül. Lényegében az operatív lízing egy bérleti szerződés, amely főként rövidtávra szól, hiszen a bérbevevőnek csak rövidebb ideig van szüksége a lízingelt eszközre. Ebben az esetben az eszköz végig a bérbeadó könyveiben kerül kimutatásra, illetve ő jogosult az amortizáció elszámolására is. A szerződés végén a lízingbeadó visszakapja az eszközt, azonban itt is fennáll a lízingbevevő számára az opciós vételi jog, tehát eldöntheti, hogy maradványértéken megvásárolja-e az eszközt vagy sem. Az operatív lízing a lízingbeadó számára magasabb kockázattal jár, hiszen nem biztos, hogy újra és újra képes lesz eszközét bérbe adni, ennek következtében az operatív lízing egy drágább finanszírozásiforma a pénzügyi lízinghez mérten.

További lízingfajták az: allízing, melynek keretében a lízingelt eszközt a lízingbevevő lízingbe adja egy másik vállalkozásnak; szolgáltatási lízing, amely a lízingbeadó által az eszközhöz csatolt karbantartási, szervizelési feladatokat foglalja magába; végül a visszlízing, melynek során a cég fizetési nehézségekkel küzd, ezért tárgyi eszközét értékesíti, majd azt lízingre veszi, hiszen továbbra is szüksége van rá, illetve később az eszközt visszaszerezheti annak maradványértékén.

Összességében elmondható, hogy a fejezettel nem került teljes körűen bemutatásra a magyar számviteli rendszer, annak csak az összehasonlításához fontos elemeit mutattam be, a teljes bemutatásra természetesen nem lenne elég egy egész szakdolgozat terjedelme sem.

A nemzetközi számviteli rendszer (IFRS) bemutatása

Napjaink világa gyorsan változó, amely igaz a gazdasági életre is. Bár a változás általában egy pozitív gondolat az emberek életében, de ez nem teljesen igaz a vállalkozások főként a gazdasági szakemberek gondolataira. Az egyébként is összetett feladatnak tekinthető beszámoló összeállítás mellett komoly kihívást jelent napjainkban is a különböző országok által alkalmazott számviteli rendszerek összehasonlíthatóvá tétele, összevonása és elemzése. Ennek következtében jött létre az igény egy egységes számviteli rendszer kialakítására, ami még az előzőknél nagyobb kihívás, mégis jelentőségteljes, hiszen ha elkészül egy minden ország által alkalmazandó keretrendszer, az összehasonlíthatóvá tétellel kapcsolatos feladatok megszűnhetnek.

Az első standard-alkotó szervek 1973-ban jöttek létre, azonban az IFRS alkalmazása és integrálása főként 2005-ben vált népszerűvé és szükségessé, mivel ettől az évtől az európai uniós tőzsdén kötelezővé vált alkalmazása.

A magyar számviteli alapelvekhez hasonló keretelvek szabályozzák az IFRS-t amely segít a beszámolók elkészítésében. A keretelvek a következők: Érthetőség, relevancia, lényegesség, megbízhatóság, valósághű bemutatás, a tartalom elsődlegessége a formával szemben, semlegesség, óvatosság, teljesség illetve az összehasonlíthatóság.

A nemzetközi beszámoló elemei a következők:

- Mérleg, amely a fordulónapra vonatkozóan mutatja be a vállalkozás vagyoni helyzetét
- Az átfogó eredménykimutatás, amely a vállalkozás teljesítményét mutatja be

- Saját tőke változások kimutatása, amely a tárgyidőszaki tulajdonosoknak teljesített osztalékokat és az egy részvényre jutó értéket mutatja meg.
- A cash flow kimutatás, amely a pénzügyi folyamatokat mutatja be
- A megjegyzések, amely egy szám és írásos adatokat is tartalmazó dokumentum, amelyet az előzőek kiegészítésére, értelmezésére, részletezésére alkalmaznak.

A beszámolóknak különböző kritériumoknak kell megfelelni. Természetesen meg kell felelnie keretelvek által megfogalmazott követelményeknek. Ezen felül el kell készíteni egy számviteli politikát is a vállalkozásnak. A magyarhoz hasonlóan a lényeges, megbízható, összehasonlítható és érthető információkat kell szerepeltetni a dokumentumokban. Végül pedig a megjegyzésnek további lényeges információt kell tartalmazni, amely kiegészíti a már meglévő adatokat, vagy azokat tisztázza.

Az értékelési módszerek fontos szerepet játszanak az IFRS alkalmazásában. Használatukkal még inkább pontos képet kaphatunk egyes instrumentumokról. Ezek közül az értékelési módszerek közül néhány: Bekerülési érték (amely nem teljesen felel meg például tárgyi eszközök esetén a magyar számviteli rendszerben értendő bekerülési értékkel), jelenérték, valós érték, realizálható érték.

Assets
Current Assets
Total Cash
Inventories
Prepaid Expenses
Accounts receivable
Total Current Assets
Non-Current Assets
Property, Plant, and Equipment
Goodwill
Total Assets
Liabilities and Stockholders' Equity
Current Liabilities
Accounts payable
Salaries payable
Accrued Expenses
Total Current Liabilities
Long-term debt
Shareholder's Equity
Total Liabilities and Stockholder's Equity

A mérleg ebben az esetben is eszköz és forrás oldalra oszlik, az eszköz oldalon kötelezően el kell különíteni a befektetett eszközöket a forgóeszközöktől a forrás oldalon pedig a hosszú és rövid lejáratú kötelezettségeket. Az IFRS mérlege jóval nagyobb szabadságot enged a forma tekintetében is, például indokolt esetben likviditási sorrend is alkalmazható a megszokott helyett. A megfelelő mérleg soroknál pedig fel kell tüntetni az éven belül esedékes összegeket.

9. ábra Forrás: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/common-size-analysis/>

Véleményem szerint a tárgyi eszközök témaköre a leginkább eltérő a hazaihoz mérten. Fogalom szerint: „Az ingatlanok, gépek és berendezések: tárgyi eszközök; amelyeket a gazdálkodó egység termelésben való felhasználásra, áruk, szolgáltatások nyújtásával való felhasználásra, másoknak történő bérbeadásra vagy adminisztratív célokra tart és várhatóan egynél több időszak alatt használnak el.” (Dr. Rózsa Ildikó: Nemzetközi számvitel I. 2015) A tárgyi eszközökön belül nincsenek kötelező elemek, iránymutatásként ad az IAS16 példákat, ilyen például a földterület, telek és épület, bútorok, gépek és berendezések.

A tárgyi eszközök témakörét azonban nem csak az IAS 16 tartalmazza, ezzel foglalkozik az IAS 40 Befektetési célú ingatlanok, az IAS 36 Eszközök értékvesztése IAS 17 Lízingek, további kapcsolódó standard lehet például az IAS 20 amennyiben valamilyen állami támogatás kapcsolódik a tárgyi eszközökhöz.

Az IAS 16 alapján meghatározott tárgyi eszköz 3 különböző bekerülési értéken mutatható ki. Minden vásárolt eszköz bekerülési értéke a fizetett ellenérték növelve a közvetlenül hozzá rendelhető költségekkel. Saját előállítás esetén a bekerülési érték az előállítás költségeivel lesz egyenlő. Apportálás, térítés nélküli átvétel vagy eszközcsere esetén pedig az eszköz valós értéke lesz a bekerülési érték.

A tárgyi eszközök értékcsökkenése közvetlenül az eszköz mérlegsorán kerül levonásra, a leírás módja lehet lineár, degresszív illetve teljesítmény-arányos is. A standard értelmében a hasznos élettartamot és a leírás módját folyamatosan vizsgálni kell, hogy azok által a tárgyi eszköz elvárt megtérülése nem megfelelő akkor lehetőség van módosításra. Változás esetén csak a változást követő időszakokban lesz látható változás, tehát nem visszamenőleg hanem az adott időponttól kell alkalmazni az új hasznos élettartamot vagy leírási módszert. A nagyobb mértékű értékcsökkenés elszámolására pedig az IAS 36 ad lehetőséget. Ennek értelmében több különböző „jel” figyelembe vételével kell a standard-et alkalmazni. Ilyen jel lehet például: ha az eszköz piaci értéke nagyobb mértékben csökken, mint azt a rendeltetésszerű használat indokoltá tenné, ha a piaci kamatlábak és hozam elvárások nagymértékben megnöttek. Az e fajta értékvesztés elszámolása esetén meg kell állapítani a használati értéket, amely két különböző számítási módszer közül a nagyobb, majd ezt az összeget kell levonni az eszköz értékéből. Továbbá az értékvesztés elszámolásánál lehetőség van nem csak egy darab eszközre, hanem úgynevezett pénztermelő egységre elszámolni.

„Az immateriális javak a termékek vagy szolgáltatások előállításával, illetve nyújtásával kapcsolatban, vagy bérbeadási céllal, illetve központi ügyintézésre történő felhasználás céljából tartott, azonosítható, fizikai megjelenés nélküli nem-monetáris eszköz.” (Dr. Rózsa Ildikó: Nemzetközi számvitel I. 2015). Természetesen a definíciónak meg kell felelni azoknak a tételeknek, amelyeket immateriális javakként szeretne a vállalat elszámolni. A meghatározáson felüli kritérium, hogy az eszköz értéke megbízhatóan mérhető kell, hogy, legyen valamint valószínűsíthetőnek kell lennie a befolyógazdasági hasznoknak.

Vásárolt immateriális javak esetén azok először bekerülési értéken értékelődnek, hasonlóan a tárgyi eszközök bekerülési értékéhez, ebben az esetben is a vételár adja az alapot, amelyhez kapcsolódhatnak növelő és csökkentő tételek is. Növelő tétel például az import vám, a szakértői díjak, melyek a működőképes állapotba kerülést segítik elő, csökkentő tétel pedig a kapott árengedmény, de nem számolhatók a bekerülési értékbe például a finanszírozási költségek. A saját előállítású immateriális javak esetén még szigorúbb előírásoknak kell megfelelni. Erre jó példa a kutatás-fejlesztés. Ezen eszköz esetében a kutatási fázis költségei nem számolhatók el az eszköz ráfordításaként, tehát a kutatási költségek nem aktiválhatók. Ennek oka, hogy a kutatás nem közvetlenül köthető egy eszközhöz, amelynek létrejötte és gazdasági haszontermelő képessége sem biztosított. A fejlesztési szakasz esetén már általában létrejön az eszköz, vagy annak létrejötte már nagyon valószínű, ebből pedig következik, hogy a létrejövő eszköz képes lesz gazdasági hasznokat teremteni, ezáltal a fejlesztési szakasz költségeit aktiválni kell. A nemzetközi számvitel nem engedélyezi egyes eszközök esetén a saját előállításúak kimutatását, ilyen a goodwill, a márkanév és a vevőlista is, ezek mind abban az esetben mutathatók ki, ha a vállalkozás vásárolja azokat.

Értékcsökkenési leírás szempontjából fontos az eszköz hasznos élettartama. Abban az esetben, amikor a hasznos élettartam egyértelműen meghatározható, például egy szoftver esetén, úgy kötelező értékcsökkenést elszámolni. Léteznek azonban olyan immateriális javak, melyeknek bizonytalan hasznos élettartama, erre jó példa a márkanév. Ebben az esetben alapvetően nem lehet értékcsökkenést elszámolni, azonban folyamatosan, legalább évente ellenőrizni kell ezen eszközök megtérülési értékét, és amennyiben az kisebb az eszköz könyv szerinti értékénél, úgy értékvesztést kell elszámolni rá az IAS 36 standard alapján.

A nemzetközi számviteli rendszer a pénzügyi eszközöket alapvetően négy kategóriába sorolja:

- Forgatási célú eszközök: Ezek azok a pénzügyi eszközök, amelyeket a vállalkozás forgatási céllal vásárol. Valós értéken kerülnek a mérlegbe, illetve esetleges nem realizált változásai bemutatásra kerülnek az eredménykimutatásban.
- Lejáratig tartott eszközök: Azok az eszközök, amelyeknek lejáratát egyértelműen meghatározható és a vállalkozás addig tervezi ezeket az eszközöket megtartani. Beszerzési költségen kerülnek a mérlegbe az amortizáció a hatékony kamatlábak módszerével kerül megállapításra. Amennyiben a vállalkozás megtartási szándékát megszegve jelentős mértékű eszközt értékesít a kategóriából, úgy a

kategória összes elemét át kell sorolni kötelezően az eladásra tartott eszközök közé.

- Közvetlenül nyújtott kölcsönök: Ide kizárólag a pénzáttalással vagy az áruszállításból, szolgáltatásnyújtásból keletkező adósságok kerülnek. Értékvesztéssel amortizált beszerzési költségen kerülnek a mérlegbe.
- Eladásra tartott pénzügyi eszközök: Minden olyan instrumentum, amelyet nem lehetett az előző három kategóriába sorolni, ide kerül. A mérlegben valós értéken szerepelnek. A valós érték változásának elszámolásáról ebben a kategóriában a vállalkozás egyedileg dönthet, hogy azt azonnal kimutatja eredménykimutatásában, vagy a tőkeszámlán jeleníti meg addig, amíg az eszköz értéke nem csökken, vagy eladásra nem kerül.

A készletek témakörét az IAS 2 standard részletezi. A készletek azok az eszközök, amelyeket a vállalkozás szükséges üzletmenet során történő értékesítés miatt tart állományban, vagy azok az eszközök, amelyek már a gyártási folyamatban megkezdték működésüket, továbbá minden olyan eszköz és anyag, amely a termeléshez vagy szolgáltatásnyújtáshoz szükséges. Értékelésük a bekerülési érték és a nettó realizálható érték közül a kisebb értéken történik. A bekerülési érték tartalmazza a vételárat, az átalakítási költségeket illetve azokat a költségeket, amelyek a megfelelő helyre és állapotba hozzák a költségeket ahhoz, hogy megkezdhessék velük a termelést. Ezzel szemben a nettó realizálható érték az az érték, amelyen a készletet el lehet adni a piacon, ezt azonban meg kell emelni az előkészítési és eladási költségekkel. Amennyiben a készlet nettó realizálható értéken kerül a könyvekbe, úgy azt évente felül kell vizsgálni. A készletek értékelése történhet FIFO illetve súlyozott átlagár módszerrel.

A saját tőkét a nemzetközi számvitel nem bonyolult fogalommal határozza meg, csupán arról tesz említést, hogy a mérlegfőösszeg és a kötelezettségek különbségeként határozandó meg, illetve hogy ez a befektetőket megillető maradványösszeg. A gyakorlatban azonban két fontos szempontból vizsgálható a saját tőke, ez pedig pénzügyi és a fizikai szemlélet. A pénzügyi szemlélet a befektetők szemszögét mutatja be, mely szerint a tulajdonosok által végérvényesen a cég rendelkezésére bocsátott pénztőke. A fizikai szemlélet pedig az üzleti partnerek szemszögét írja le, tehát hogy a saját tőke a vállalkozás folyamatos működésének biztosítója, azon erőforrás, amivel sajátjaként rendelkezhet a vállalkozás.

A céltartalékokról az IAS 37 standard rendelkezik. A céltartalék az IFRS szerint egy kötelezettség, melynek ütemezése vagy összege bizonytalan. A céltartalék akkor mutatható ki, ha a kötelem múltbeli eseményből származik, a mérleg fordulónapján már fennállt, a kötelem lehet jogi és vélelmezett is, gazdasági hasznok kiáramlásával jár a

kötelelem rendezése illetve, hogy az összege megbízhatóan becsülhető. A múltbeli eseményből származás azt is jelenti tehát, hogy a vállalkozás jövőbeni várható eseményekre nem képezhet céltartalékot, arra egy másik standard ad lehetőséget értékvesztés címén.

A pontos összeget, amelyet a vállalkozás céltartalékként képez különböző becslési módszerekkel lehet meghatározni. A becslés módjáról a vállalkozás vezetése dönt. A módszernek figyelembe kell venni a kockázatokat, a pénz időértékét, a valószínűsíthetően bekövetkező jövőbeni eseményeket. Figyelembe kell venni a megtérülést is, ez csupán akkor számolható el, ha biztosan megkapja a vállalkozás, a megtérülést pedig elkülönített eszközként kell kimutatni.

Minden olyan múltbeli eseményből származó kötelmet, amelynek bekövetkezése bizonytalan illetve nem is befolyásolható, továbbá azokat a múltbeli eseményből származó kötelmeket, amelynek bekövetkezése nem valószínű illetve összege nem mérhető megbízhatóan függő kötelezettségként kell nyilvántartani

A céltartalék a vállalkozás mérlegében nem külön tételként jelenik meg a forrás oldalon, hanem, a kötelezettségek között szerepel leginkább rövid lejáratú kötelezettségként.

Az átfogó eredménykimutatás megnevezése sem véletlen már. Az elnevezés oka, hogy

Árbevétel
Értékesítés költségei
Bruttó fedezet [1]
Forgalmazási költségek
Igazgatási költségek
Pénzügyi- és szerződéses eszközökre képzett értékvesztés
Egyéb bevételek
Üzleti tevékenység eredménye [1]
Pénzügyi tevékenység bevétele
Pénzügyi tevékenység ráfordítása
Pénzügyi tevékenység ráfordítása - nettó
Adózás előtti eredmény
Nyerésadó
Tárgyévi eredmény
Tárgyévi egyéb átfogó eredmény
Tárgyévi teljes átfogó eredmény

10. ábra Forrás: https://www.pwc.com/hu/hu/szolgaltatasok/ifrs/ifrs_kiadvanyok/illustrative/ifrs_egyedi_illusztrativ.pdf

egy bővebb információt ad a vállalkozás tárgyévi időszak eredményéről. A megszokott tételeken felül kibővül az esetleges megszűnt tevékenységek eredményével illetve az egyéb átfogó eredménnyel (OCI). Kötelező elemei a következők: tárgyévi eredmény, tárgyévi egyéb átfogó eredmény. Sorok összevonása, részletezése lehetséges, amennyiben a bemutatást nem befolyásolja, vagy kifejezetten indokolja azt. Az EBIT kimutatása opcionális,

azonban az EBITDA csak akkor mutatható ki részösszegként, ha a vállalkozás költségnemenként mutatja be költségeit.

A bevételekről az IFRS 15 standard rendelkezik, amely 2017-ben lépett életbe felváltva több standardet. A standard értelmében bevételként kell elszámolni minden ügyfelekkel kötött szerződésből származó bevételt, kivéve a lízingszerződések bevételeit, a pénzügyi

instrumentumok standardja alá tartozó bevételeket és a biztosítási szerződésből származó bevételeket. Amennyiben egy tételről több hatályos standard is létezik, úgy a másik lehetséges standard felülírja az IFRS 15-öt. Az árbevétel csak akkor számolható el, ha a szolgáltatást vagy árut a vállalkozás átadja vevőjének olyan összegben amennyit jogosnak tart. Így tehát egy szerződés teljes összegét nem feltétlenül szabad kimutatni. A körülmények vizsgálata az árbevétel lekönyvelése előtt kötelező. Standard iránymutatást ad egy 5 lépcsős modellben, amely által kategorizálhatóak a szerződések, ezáltal pedig az is, hogy az ebből származó bevételeket hogyan kell elszámolni árbevételként. A lépések a következők:

1. A vevőkkel kötött szerződések azonosítása: A szerződés lehet szóbeli, írásbeli de akár a szokásos üzleti gyakorlat is létrehozhat szerződést, a lényeg, hogy érvényesíthető jogokat és kötelezettségeket tartalmazzon, illetve ne lehessen következmények nélkül visszavonni. A feleknek el kell fogadni a szerződést és el kell magukat kötelezni annak teljesítésére, jogaiknak meghatározhatóknak kell lenniük. A szerződésnek egyértelműen gazdasági haszna kell, hogy legyen, továbbá a befolyó összegnek valószínűsíthetőnek kell lennie.
2. A szerződés teljesítésével kapcsolatos különálló kötelek meghatározása: Azonosítani kell a köteleket, amely lehet áru, szolgáltatás vagy ezek kombinációja is. Amennyiben a teljesítési kötelelem nem azonosítható, úgy árbevétel sem számolható el utána.
3. Az ügylet árának meghatározása: Meg kell határozni a szerződés összegét, amelynek elszámolása egyenletes kell, hogy legyen. Számításba kell venni ez esetleges ösztönzőket is az összeg megállapításakor. Az ügylet árbevételét becsléssel kell meghatározni, amely történhet a valószínűséggel súlyozott várható érték módszerével, a legvalószínűbb érték módszerével vagy a pénz időértékével, amennyiben bármilyen finanszírozási elem kapcsolható a teljesítéshez.
4. Az ügylet árának hozzárendelése az egyedi kötelekhez: A megállapított kötelek között meg kell osztani a már előzőleg megállapított összeget. A megosztásnak is vannak különböző módszerei, amelyek közül választhat a vállalkozó, ilyen például a várható költség és várható fedezet módszere.
5. Az árbevétel elszámolása teljesítéskor: A szolgáltatásnyújtás befejeztével, vagy az áru átadása után lehet elszámolni az árbevételt. A bevétel kifizetése történhet egy adott időtartam alatt vagy egy időpontban is.

A lízingszerződéseket szabályozó IFRS 16 standard az egyik legújabb, amely 2019-ben lépett életbe.. A standard egységesítette a lízingeket, így már nem tesz különbséget az operatív és a pénzügyi lízing között. Ezen felül a lízingbe vevőnek ki kell mutatni a használati jogot könyveiben, vele szemben pedig a lízingkötelezettséget is. A szerződés akkor minősül lízingszerződésnek, ha megfelel bizonyos kritériumoknak. A szerződésben szereplő tárgynak egyedileg azonosíthatónak kell lennie, időtartama hosszú távú kell, hogy legyen, a lízingbe vevő kell, hogy jogosult legyen az eszköz hasznosítására

felhasználás módjára. Amennyiben a szerződés rövid távú vagy az eszköz kisértékű, illetve nincs vételi opció, úgy az eszközt nem kötelező a lízingbe vevő állományba venni.

A magyar és a nemzetközi számviteli rendszer összehasonlítása

Az előző két témakörben megpróbáltam bemutatni a magyar és a nemzetközi számviteli standardecket. Ez természetesen csak nagy vonalakban sikerült, hiszen a teljes tartalmuk nem foglalható össze még egy egész szakdolgozat terjedelmében sem.

Ebben a témakörben igyekszem összefoglalni a nagyobb különbségeket és a hasonlóságokat, amelyek fellelhetők a két számviteli rendszer között.

Az első nagyobb eltérés rögtön a beszámoló formájával kezdődik. A magyar számviteli rendszer szigorú szabályokat fogalmaz meg a beszámoló elemeinek, így a mérleg és eredménykimutatás formájának, vannak választási lehetőségek ez esetben is, de ezek mindenképpen egy-egy előre megadott séma. Ezzel szemben az IFRS egy jóval nagyobb szabadságot ad a vállalkozások számára, szabadabban vonhatók össze sorok illetve szabadabb az új sorok felvétele is, ezekről a vállalkozó dönthet, a nemzetközi számvitel annyit határoz meg, hogy a beszámoló továbbra is a lényeges információkat tartalmazza. Ezen felül a nemzetközi számvitel kevesebb kötelező elemet ír elő a beszámoló tartalmát tekintve.

A mérlegben nagy különbségek nem fedezhetők fel, például a céltartalékok mindkét mérlegben jelen vannak, azonban a magyar számvitel azt külön mérlegcsoportként definiálja az IFRS pedig a kötelezettségei között szerepelteti. Továbbá az elszámolások a magyar számviteli rendszer szerint alapvetően a bruttó elszámolás elvét követi, míg a nemzetközi számvitel a nettó elszámolást részesíti előnyben.

Az egyéb átfogó eredmény (OCI) egy a magyar számvitel számára teljesen ismeretlen kategória. Ezek a tételek nem tekinthetők szokásos eredményt befolyásoló tételnek, hiszen növelik vagy csökkentik a saját tőkét, azonban nem realizált eredmények, a piac még nem ismerte el azokat. Ezek a tételek a magyar számvitelben is megjelennek, de nem külön kategóriát képviselnek, hanem az eredménykimutatásban vagy akár közvetlenül a saját tőkében lehet ezen tételeket elszámolni.

Az átfogó eredménykimutatás következő fontos része a megszűnt tevékenységek eredménye. Az IFRS kötelezővé tesz használatát az eredménykimutatásban. Az a tevékenység minősül megszűnőnek, ha a vállalkozás azon komponensét már értékesítette,

vagy értékesítési célúnak minősítette illetve megfelel a következő kritériumoknak: a vállalkozás főtevékenysége kell, hogy legyen, vagy területileg jelentős, a vállalkozás értékesítési tervének részét kell, hogy képezze végül lehet egy olyan leányvállalat, amelyet a vállalkozás kifejezetten tovább értékesítési céllal vásárolt meg. A magyar számvitel ezt egyáltalán nem ismeri, minden eladott komponens ott egyéb bevételként jelenik meg, illetve a magyar számvitel nem rendelkezik azokról a komponensekről, amelyeket a vállalkozás eladásra szánt, de azt még nem tette meg.

A rendkívüli tételeket az IFRS egyértelműen tiltja, a magyar számvitel ezzel szemben egészen 2016-ig tartalmazott rendkívüli eredményt, erről tételes szabályozás volt érvényben. Ezen tételek nagy részét áthelyezték az egyéb bevételek és egyéb ráfordítások kategóriák közé, egyes tételek pedig megszűntek ez által. Az átsorolás feltétele volt, hogy a gazdasági események nem lehetnek rendszeresek, de a normál üzletmenet részét kell, hogy képezzék.

A saját tőkeváltozás a magyar számvitelben nem rendelkezik kitüntetett szereppel, nem minősül elsődleges különálló kimutatásnak, elkészítése nem is követelmény különálló dokumentumként. Azonban a kiegészítő mellékletben kötelezően ki kell mutatni. Ezzel szemben az IFRS elsődleges kimutatásnak minősíti a saját tőke változását a részvényesek tőkéjére vonatkozóan. Az IFRS jellemzően külön dokumentumként jelöli meg, azonban nem kötelező különállóan bemutatni, ezt megteheti a vállalkozó szintén a kiegészítő mellékletben.

A magyar számvitel szerint a cash-flow kimutatás szintén nem elsődleges kimutatás, a kiegészítő melléklet tartalmazza, azonban az egyszerűsített éves beszámoló alkalmazása esetén nem kötelező azt közzé tenni. Mint ahogy sok másra, a cash-flow kimutatásra is létezik egy kötelező séma, melynek segítségével egyszerűbb besorolni az egyes részeket, ezzel szemben viszont kevésbé rugalmas. Három fő kategóriája van: a működési cash-flow, a befektetési cash-flow, illetve a finanszírozási cash-flow. Az IFRS-nek szintén kötelező és elsődleges dokumentuma a cash-flow kimutatás. A tételek besorolása komplikáltabb a magyarnál, de a struktúra sokkal szabadabban alakítható a vállalkozók számára, ezen felül a nemzetközi számvitel nem csak a pénzeszközöket veszi figyelembe, hanem a pénzeszköz egyenértékesek használatát is lehetővé teszi, ezzel a cash-flow kimutatásba bekerülhet a folyószámlahitel is.

A számviteli politika változásaiban is vannak különbségek. Az IFRS előírja, hogy a politika önkéntes változtatása esetén az érintett részeket visszamenőleg kell módosítani a pénzügyi kimutatásokba. Ezzel szemben a magyar számviteli politika változása esetén csak a megváltozott adatok alapján kell folytatni a könyvek vezetését, azonban a változás eredményre gyakorolt hatását közzé kell tenni a beszámoló kiegészítő mellékletében.

A fordulónap utáni események tekintetében is nagymértékű eltérések fedezhetők fel. Az IFRS főként a már fordulónapon fennálló körülményekre fókuszál. Ezeket az eseményeket megvizsgálják, amennyiben a fordulónap és a közzétételre való jóváhagyás napja között merült fel. Amennyiben az értékelést követően kiderül az adott eseményről, hogy a fordulónapon már fennállt, úgy az módosító esemény lesz, amennyiben csak a fordulónap után merült fel, úgy nem minősül módosító tételnek. A magyar számvitel ezzel szemben egy új időpontot a mérlegkészítés napját alkalmazza, bizonyos tételeket ezen időpontig vesz figyelembe, mint módosító tételt, tehát a magyar számvitel az események időpontja szerint több eseményt vehet figyelembe mint a nemzetközi számvitel.

A fizetendő osztalék bemutatása a magyar számvitelben módosító tételként kerül besorolásra. Az osztalékfizetésről szóló döntést azon a közgyűlésen kell meghozni, amelyen a beszámolót jóváhagyják. Az IFRS szerint azonban az osztalék a saját tőke változásának minősül, így ott kell bemutatni, amikor a határozat megszületett az osztalék fizetéséről.

A magyar számvitel rugalmasan kezeli a bemutatás pénznemét, amelyet nem kell kötelezően magyar forintban közzé tenni, alkalmazható például euró is. A könyvvézés pénznemének megváltoztatása azonban már jóval komplikáltabb, bizonyos feltételeknek kell megfelelni ahhoz, a vállalkozás forintról más pénznemre térhessen át. Ehhez hasonlóan az IFRS is feltételekhez köti a funkcionális pénznem változtatását, és külön szabályokat kell alkalmazni a vállalkozónak, hogy hogyan lehet átváltani az alkalmazott funkcionális pénznemet a pénzügyi kimutatások pénznemére.

A tárgyi eszközök témaköre a leginkább különböző a két számviteli rendszer alkalmazása esetén. A bekerülési értékük hasonló módon kerül megállapításra, saját előállítás esetén, anyagköltségen, beszerzés esetén pedig az eszköz pénzben kifejezett ellenértékén, amely azonban módosítható különböző tételekkel. A magyar számvitel számításba vesz olyan tételeket, amelyeket a nemzetközi számvitel nem, ezek a következők: munkavállalók

betanítási költségei, az aktiválás előtt felmerült biztosítási költség, illetve egyes árkülönbözések is növelő és csökkentő tételként számolhatók el. Ezzel szemben az IFRS számításba veszi a leszerelési költségeket, még hozzá valós értéken a pénz jelenértékének kiszámításával, erről a magyar számvitel nem rendelkezik.

Az értékcsökkenési leírás módszerei lényegében megegyeznek a két számviteli rendszerben. Különbséget az értékcsökkenés kezdő időpontjában fedezhetünk fel. Az IFRS az értékcsökkenés kezdő időpontjául az eszköz használatra kész állapotát választotta. Ez az az időpont, amikor az eszköz megfelelő helyre és állapotba kerül ahhoz, hogy a vállalkozás megkezdje annak alkalmazását. Ezzel szemben a magyar számvitel a konkrét használatba vétel (aktiválás) időpontjától számítja az értékcsökkenést. Tehát a nemzetközi számvitel a magyarhoz mérten egy korábbi időpontban megkezdheti az értékcsökkenés elszámolását.

A nemzetközi számvitel lehetőséget biztosít az ingatlanok, gépek és berendezések átértékelésére. Amennyiben az átértékelés biztosított és megtörténik, úgy az ezzel keletkező különbözet az egyéb átfogó jövedelembe (OCI) kerül. Ekkor az eszköz megváltozott értékére kell átszámítani az értékcsökkenés mértékét. Ehhez hasonló megoldás létezik a magyar számvitelben is, de mégis különböző részletekkel. Az értéknövekedés szintén tőkével szemben kerülhet elszámolásra, azonban az egyéb átfogó jövedelem hiányában az csak a kiegészítő mellékletben kerül kimutatásra. Az átértékelés nem változtatja meg az értékcsökkenés alapját, az átértékelési tartalék az eszköz értékével kerül leírásra, ha annak értéke csökken, illetve ha kivezetésre kerül. A lehetőség alkalmazása esetén az eszköz értékét évente felül kell vizsgálni.

A nemzetközi számvitel alkalmazza a befektetési célú ingatlan fogalmát. Ennek értelmében a vállalkozás értékelheti befektetési célú ingatlanjait valós vagy bekerülési értéken. A valós érték alkalmazása esetén az ingatlan után nem szabad értékcsökkenést leírni, az értékben bekövetkezett változásokat a tárgyévi eredménykimutatásban kell bemutatni. A magyar számvitel nem ismeri a befektetési célú ingatlanokat. A kifejezetten ezzel foglalkozó ingatlanirodák többnyire a bekerülési értéket alkalmazzák, de lehetőség van a már fentebb említett átértékelési modell alkalmazására is.

Az immateriális javaknál az alapítási/ átszervezési költségek, a kísérleti fejlesztések aktivált értéke és az átértékelési modell esetén fedezhetők fel különbségek. A magyar számvitelben az alapítási költségek illetve a kísérleti fejlesztések értéke opcionálisan

aktiválható, ezt a vállalkozásnak a számviteli politikájában kell rögzítenie. Ezzel szemben a kutatás-fejlesztés fejlesztési szakaszát a nemzetközi számvitel bár szabályok mellett, de kötelezően aktiválja. A magyar számvitel a szellemi termékek és vagyoni értékű jogok esetén is megengedi az átértékelési modell alkalmazását, ez hasonlóan a tárgyi eszközökhöz a saját tőkével szemben történik elszámolásra, illetve az átértékelt eszköz az ezeknél az eszközöknél sem adhatja az értékcsökkenési leírás alapját. A nemzetközi számvitel abban az esetben engedélyezi ezen eszközök átértékelési modellen való értékelését, amennyiben azoknak van aktív piaca. Amennyiben ez teljesül, hasonlóan a tárgyi eszközökhöz az átértékeléssel OCI jön létre, illetve az átértékelt eszköz értéke lesz az értékcsökkenés alapja.

A készletek bekerülési értékében a saját előállításúak esetén található minimális eltérés. A magyar számvitel köteles közzétenni önköltségszámítási modelljét, ez alapján a közvetlen költségek mellett lehetőség van a közvetett költségek aktiválására is. A nemzetközi számvitel gyakorlata pedig az, hogy a bekerülési értékbe majdnem minden költséget bele számítanak a saját előállításúak esetén, például a felosztott fix közvetett költségeket is. A folyamatos értékelés tekintetében pedig megegyezik a két rendszer, hiszen mindkettőben engedélyezett a FIFO és a súlyozott átlagáron történő értékelés.

A pénzügyi eszközöknél a magyar számvitel alkalmazhat valós értékelést, azonban a gyakorlat azt mutatja, hogy a vállalkozásoknak csak nagyon kis hányada alkalmazza, a többség inkább a bekerülési érték mellett dönt, így a kamatot a szerződési feltételek alapján számolják el, nem pedig az effektív kamatláb alapján. Ezzel szemben a nemzetközi számvitel esetében nem a szerződés dönt a besorolásról, hanem a pénzügyi eszköz jellege és természete, továbbá alkalmazza az effektív kamatszámítást.

A tőke és a kötelezettségek megkülönböztetését a magyar számvitel szabályozás jogszabályi úton állapítja meg. Tételes lista állapítja meg a tőke elemeit, és minden, amely nem fér bele ezekbe a kategóriákba, az kötelezettségnek minősül, kivételt képez ez alól a saját részvény, amely az eszközök között kerül bemutatásra. Ezzel szemben az IFRS a tőkére inkább úgy tekint, mint egy maradványértékre, amelyet a mérlegfőösszegeből történő kötelezettségek levonásával kapunk meg. A tőkébe sorolás esetén az instrumentumnak két kritériumnak kell megfelelnie. Először is végleges eszköznek kell lennie, tehát egy szerződésből származó pénzügyi összeg, amelyet később vissza kell

szolgáltatni, azt nem minősíthetik a tőke elemévé. Másodsor pedig ha az instrumentum a kibocsátó saját tőkeinstrumentumával kerül rendezésre.

A lízingek értékelése hazánkban főként a szerződésben foglaltakkal kerül azonosításra. Két különböző lízinget különböztet meg, a pénzügyi és az operatív lízinget, továbbá a pénzügyi lízingnek két alfaja létezik, a zárt és a nyílt végű lízing. A szerződéshez kötöttség azt eredményezi, hogy magyar számvitelt alkalmazó vállalkozásoknál jóval kevesebb szerződés minősül lízingszerződésnek, mint azok esetében akik IFRS szerint vezetik könyveiket. Ezzel szemben az IFRS alapján nem a szerződés a fontos, hanem annak tartalma, különböző feltételeknek kell megfelelnie ahhoz, hogy egy szerződés lízingszerződésnek minősüljön.

A céltartalékokról elmondható, hogy abban az esetben kell mindkét számviteli rendszer esetén alkalmazni, ha az esemény bekövetkezése valószínű. A magyar számvitel azonban nem definiálja, hogy mi minősül valószínűnek, az IFRS pedig az 50%-nál magasabb értéket tekinti valószínűnek. A magyar számvitel nem szabályozza az értékelés módját, az IFRS szerint azonban kötelező becsülni, leginkább arra törekszik, hogy a kötelezettség rendezéséhez szükséges kiadásokat megfelelő mértékű céltartalék képzésével tudja kompenzálni. Ezen felül pedig a nemzetközi számvitel több esetben engedi a céltartalék képzését, például a hátrányos szerződések esetén.

A bevételek elszámolása is rendkívüli eltérő a két rendszerben. A magyar számvitel főként a jogi formák alapján állapítja meg a bevételeket, és hogy azok pontosan milyen bevételnek minősülnek. Árendemény esetén annak formája fogja meghatározni, hogy az árbevétel, egyéb bevétel vagy akár pénzügyi bevételt fog érinteni. Ezen felül a magyar számvitel nem rendelkezik a több komponensű szerződésekről, továbbá ragaszkodik a szerződéses összeghez, nem veszi figyelembe a pénz időértékét, akkor sem ha annak változása jelentős. A nemzetközi számvitel ebben az esetben sem ragaszkodik a szerződéses összeghez, a már bemutatott 5 lépéses modell alkalmazásával döntenek el az egyes bevételekről, hogy hogyan kerülnek elszámolásra, illetve hogy milyen összeggel, hiszen ebben az esetben számításba kerül a szerződéses összeg mellett a pénz időértékével számított várhatóan befolyó összeg. Az IFRS minden árendeményt árbevételként számol el, továbbá különbséget tesz a szerződésen/számlán belül jelen lévő különböző komponensek között.

Érdemes megvizsgálni a konszolidációt is. A magyar számvitelt alkalmazó vállalkozások IFRS szerint is összeállathatják beszámolójukat, továbbá részletes szabályok alapján lehet megállapítani azokat a cégeket, akik mentesülhetnek a konszolidáció alól, vagy akár a konszolidációba való bevonás alól. A nemzetközi számvitel esetében az anyavállalat készíti el a konszolidált beszámolót, amelyek tartalmazznak minden nettó eszközértéket, amelyek a leányvállalatok beszámolóiban szerepelnek. Speciális szabályok alapján lehet eldönteni, hogy két vállalkozás között fennáll-e az anyavállalati leányvállalati viszony.

A magyar számviteli rendszer alapvetően nem szabályozza a részvény-alapú kifizetéseket, tehát egyszerűen a számviteli törvény szabályait alkalmazza az ilyen jellegű tételek elszámolására. Nem kötelező az anyavállalati juttatást kimutatni a leányvállalat könyveiben, azonban ha az tovább számlázással történik, úgy kötelezően meg kell a tételek jeleníteni a leányvállalati könyvekben. Az IFRS pontos útmutatást ad a részvény-alapú kifizetésekre, e tranzakciók esetén kötelező a „push-down accounting⁵” elszámolás használata.

A magyar számviteli szabályozás nem tesz említést a halasztott adókról, azok esetleg a konszolidált beszámolóban szerepelhetnek a „Konszolidációból adódó társasági adó követelések” jogcímen. A nemzetközi számvitel viszont előírja az egyedi beszámolók esetén is a halasztott adók kimutatását, amelyek az átmeneti különbségeken alapulnak, továbbá mindig befektetett eszközként vagy hosszú lejáratú kötelezettségként jelennek meg.

Az összehasonlítás sem teljeskörű, több szempont alapján is össze lehet hasonlítani a két számviteli rendszert. Összességében az mondható el, hogy a nemzetközi számvitel egy jóval szabadabb forma, amely nem feltétlenül a jogi, szerződéses formákhoz ragaszkodik, hanem igyekszik az egyes értékeket valós tartalmukban bemutatni; a magyar számvitel pedig egy kevésbé rugalmas rendszer, amely inkább szabálykövető, az egyes eseteket szigorú szabályok írják le, ezzel azonban a besorolási, döntési feladatok jóval egyszerűbbek a magyar számviteli rendszer alkalmazása esetén.

⁵ Egy könyvelési mód, amely a cég felvásárlások esetén alkalmazandó, ebben az esetben az felvásárló vállalat fogja meghatározni a beszámolóban alkalmazott értékeléseket, a felvásárolt vállalkozás eszközeit és forrásait pedig a vásárolt értéken értékeli azok könyv szerinti értéke helyett.

Összefoglalás

Dolgozatomban szerettem volna pontosan bemutatni a szolgáltató központokat, és megmutatni, hogy miben különböznek más átlagos vállalkozásoktól. Véleményem szerint ezt a célokat sikerült elérnem.

Az első fejezetben bemutattam definíció és egyéb jellemzők alapján a szolgáltató központokat. Kiderült, hogy alapvetően ez nem egy újszerű vállalkozási forma, célja a szolgáltatások minőségének növelése és az anyavállalat költségeinek csökkentése, hiszen olcsóbb egy teljesen új vállalkozást fenntartani, mint a vállalatcsoport minden tagjánál alkalmazni például könyvelőket egy centralizált modell keretein belül.

A fejezetben belül bemutattam a szolgáltató központok piacát hazánkban. Összességében elmondható, hogy rendkívül fontosak hazánk életében, hiszen több tízezer embernek adnak munkát, illetve a GDP jelentős részét is képesek kitermelni. Hazánk a szolgáltató központoknak egy optimális választás, hiszen pályakezdő diákjaink és főállású dolgozóink is komoly szakmai tudással rendelkeznek, jellemzően beszélnek egy vagy két nyelvet is, illetve nem utolsó szempont hogy Magyarországon alacsonyabbak a fizetések, mint Nyugat Európában, például Németországban. Hazánk mellett a szolgáltató központok számára kedvelt célponttá vált Lengyelország, Csehország és Románia is.

A következőkben bemutattam a vállalkozás mérlegét és eredménykimutatását. Komoly kihívást jelentett, hogy nem tudtam több hasznos mutatót elemezni, mivel az ilyen vállalkozások beszámolóira jellemző ez a nagyon egyszerű felépítés. Összességében elmondható, hogy a szolgáltató központok befektetett eszközeinek értéke nem túl magas, hiszen esetleg a számítógépek és ahhoz kapcsolódó eszközök állnak a vállalkozás irányítása alatt, forgóeszközökön belül is a legnagyobb értéket a követelések adják, hiszen ezek a vállalatok nem termeléssel, hanem szolgáltatásnyújtással foglalkoznak. Jegyzett tőkéjük jellemzően alacsony, csak a szükséges összeges jegyzik be. Kötelezettségei között pedig jellemzően nem szerepelnek hosszú lejáratúak, hiszen nagyszabású projektek és eszközbeszerzések nem várhatóak a szolgáltató központ esetén.

Ezek után összehasonlítottam egy hasonló modellel, amely a kiszervezés volt. Gyakran nevezik a szolgáltató központokat belső kiszervezésnek, ezért éreztem fontosnak, hogy tisztázzam a hasonlóságokat és különbségeket a két vállalkozási forma között. Összességében elmondható, hogy a vállalkozás számára nagy kockázatot jelent a döntés, hogy mely kiegészítő szolgáltatását és pontosan kinek szervezze. A szolgáltató központok

rövidtávon költségesebbek és időigényesebben, hosszú távon azonban költségmegtakarítás érhető el az anyavállalat számára, tehát a döntés nagymértékben függ attól, hogy pontosan milyen szolgáltatásról van szó, milyen időtávon szeretné azt mással végeztetni, illetve hogy hajlandó-e többet fizetni hosszú távon, vagy rendelkezik a kezdeteknél megfelelő tőkével a cégalapításhoz és a feltételek megteremtéséhez.

Azon túl, hogy a szolgáltató központok miben különböznek a kiszervezés módszerétől, felderítettem, hogy a shared service centerek pontosan milyen adottságokban térnek el más vállalkozásoktól. Összességében elmondható, hogy a legnagyobb kihívást a vevői elégedettség elemzése és fenntartása, illetve a munkavállalók megtartása jelenti. Úgy gondolom ezek a jellemzők nem vagy csak kisebb mértékben vannak jelen olyan vállalkozásokban, amelyek nem szolgáltató központként működnek.

Továbbá kíváncsi voltam a dolgozók véleményére is, amelyhez nem találtam megfelelő és elég friss információt, így úgy döntöttem, hogy egy primer kutatás keretein belül fogom felderíteni a dolgozók véleményét. Összességében elmondható, hogy rengeteget vállalkozott a szolgáltató központokról alkotott vélemény, illetve a valós tevékenységek is eltérnek attól, amelyet 5-10 éve kellett végezniük az SSC-s dolgozóknak. Fontos a dolgozók számára az a kínált csomag, amely a megtartásukat hivatott erősíteni, ilyen elemek a magasabb fizetés, rugalmas munkaidő és egyéb tevékenységek, amelyeket a munkáltató szervez. Illetve fény derült arra, hogy felfedezhető egyfajta ellentét azok között, akik nem dolgoztak még szolgáltató központokban és akik szolgáltató központok dolgozói jelen állás szerint is. Az ellentétek alapvetően a fizetésekkel és a munkaidővel és annak rugalmasságával kapcsolatban voltak felfedezhetők.

Végezetül pedig szerettem volna bemutatni a magyar és nemzetközi számviteli rendszert illetve összehasonlítani azokat. Ennek oka, hogy a szolgáltató központok, amelyek számvittel foglalkoznak, azoknak komoly tudással kell rendelkezni mindkét rendszer esetén, hiszen nem csupán a saját beszámolóit kell tudni átalakítani a megfelelő beszámoló formára, hanem az általuk kiszolgált többi vállalkozás is velük végezteti számviteli tevékenységeit így ez a jelentőségteljes feladat sokszorosan a vállalkozás feladata, nem is említve a konszolidációs feladatokat. Az összehasonlítás után arra a következtetésre jutottam, hogy a nemzetközi számvitel egy sokkal szabadabb rendszer, kevesebb listaszerű szabállyal, illetve megadott értékekkel. Ezek mellett a nemzetközi számvitel kevésbé szabályozó környezete a munkavállalók értékelő munkáit

megnehezítheti, hiszen nincsenek pontos iránymutatások egyes történések esetén. Ezzel szemben a magyar számvitel egy sokkal merevebb szabálykövetőbb rendszer, amely nem enged elég kreativitást a könyvelőknek, azonban a pontosan és szigorúan szabályozó környezet egyszerűvé teszi az értékelési és becslési folyamatokat. Véleményem szerint ez egy alapvető kulturális különbség is, a nemzetközi számviteli rendszerbe az amerikai US GAAP-nek van beleszólása, az amerikai társadalom pedig egy sokkal szabadabb nép a magyarhoz képest, ez nem jelenti azt, hogy kevésbé felelősségteljesek, egyszerűen máshogy kezelnek bizonyos helyzeteket.

Érdeemes még egyszer megemlíteni, hogy a szolgáltató központok milyen fontosak a magyarországi gazdaság számára is. Ezzel szemben azonban a kormány nem fordít elég figyelmet erre a szektorra, amely hosszú távon a vállalkozások hazánkból történő kivonulását jelenti. Érdeemes lehet tovább vizsgálni a vállalkozásokat és túllépni azon, hogy értéket valóban külföldre teremtenek, hiszen ez való igaz, de például a dolgozók fizetésüket mégis hazánkban használják fel, tehát fontos lehet a kormánynak is jobban támogatni ezt az üzleti modellt a hagyományosak mellett.

Végezetül pedig a kezdeti hipotézisem, mely szerint komoly eltérések nem fedezhetők fel az általános vállalkozások és a szolgáltató központok között, igazolást nyert, az üzletmenetben és a beszámolóban felfedezhetők apróbb különbségek, azonban a beszámolási kötelezettségek nem térnek el minőségben, mennyiségben azonban igen nagymértékben.

Irodalmi jegyzék

<https://hipa.hu/gazdasagi-sikertortenet-magyarorszagon-az-ssc-agazat> Letöltés dátuma: 2019.09.25.

https://en.wikipedia.org/wiki/Shared_services_center Letöltés dátuma: 2019.09.27.

Bryan Bergeron: Essentials of Shared Services 2003

https://bbj.hu/special-report/shared-services-evolving-into-global-business-services_173998 Letöltés dátuma: 2020.03.08.

Szabó Zsolt Roland, Vida Gábor: Szolgáltató központok Magyarországon (Vezetéstudomány XI. évfolyam 2009 4. szám)

<https://g7.hu/elet/20190430/ha-felrakjak-magukat-egy-allaskereso-portalra-legalabb-napi-ot-hivast-kapnak/> Letöltés dátuma: 2020.03.31.

<https://g7.hu/vallalat/20180129/nem-a-gyarak-hanem-a-multi-irodak-porgetik-a-gazdasagot/> Letöltés dátuma: 2020.03.31.

<https://merce.hu/2019/09/21/tespedes-es-vallalati-bullshit-ezt-kinaljak-a-multik-tobbszazezer-diplomasnak/> Letöltés dátuma: 2020.03.31.

Dr. Sztanó Imre: Számvitel alapjai 2013

2000. évi C. törvény

https://regi.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_d2_1080_1082_smeuzletifin/6_3_1_a_lizing_fajtak_rovid_jellemzese_PJMTyZnUvQ2KOrtW.html (Letöltés dátuma: 2020.04.26.)

https://szamvitelilevelek.hu/az_eves_beszamolo/ (Letöltés dátuma: 2020.04.26.)

Dr. Rózsa Ildikó: Nemzetközi számvitel I. 2015

<https://5percado.hu/ifrs-15-standard/> (Letöltés dátuma: 2020.05.05.)

https://www.pwc.com/hu/hu/szolgaltatasok/ifrs/ifrs_kiadvanyok/illustrative/ifrs_illusztrativ_2019_final.pdf (Letöltés dátuma: 2020.05.05.)

<https://focusaudit.hu/ifrs16/> (Letöltés dátuma: 2020.05.05.)

<https://matebalazs.hu/kiszervezes.html> (Letöltés dátuma: 2020.05.07.)

Marciniak Róbert: Choice between Outsourcing and Shared Services 2013

Tardos Ágnes: A pénzügyi instrumentumok elszámolása IAS - US GAAP - Magyar szabályozás 2003. második évfolyam 1. szám

<http://www.econom.hu/befektetett-penzugyi-eszkozok/> (Letöltés dátuma: 2020.05.08.)

<https://interstand.hu/2016/10/10/az-ifs-es-mszsz-szerinti-beszamolok-fobb-elteresei-also-resz/> (Letöltés dátuma: 2020.05.08.)

http://www.fataj.hu/2011/07/011/6barkacslanc_jovedelmi.pdf (Letöltés dátuma: 2020.05.09.)