

Bíró Zoltán: A Porteri öt fő versenyerő modellje és vizsgálata a könyvvizsgálati piac példáján

Bevezetés

A hosszú távú, stratégiai profitabilitás és az ehhez kapcsolódó dinamikus fejlődés fenntartásához minden piaci szereplőnek reagálnia kell a verseny okozta kihívásokra, a piaci riválisok magatartására és működésükre. Ebben a versenyarénában a versenytársak nemcsak versenyeznek, hanem együtt is működnek, amit az érintett ágazati vagy szakmai közösség érdekei is megkövetelnek. Az egyes piaci szereplők nem egymástól elszigetelt partnerek, hanem együttműködésre kényszerülő versenytársak, s ezt a piaci verseny kiegyensúlyozásának igénye is megköveteli.

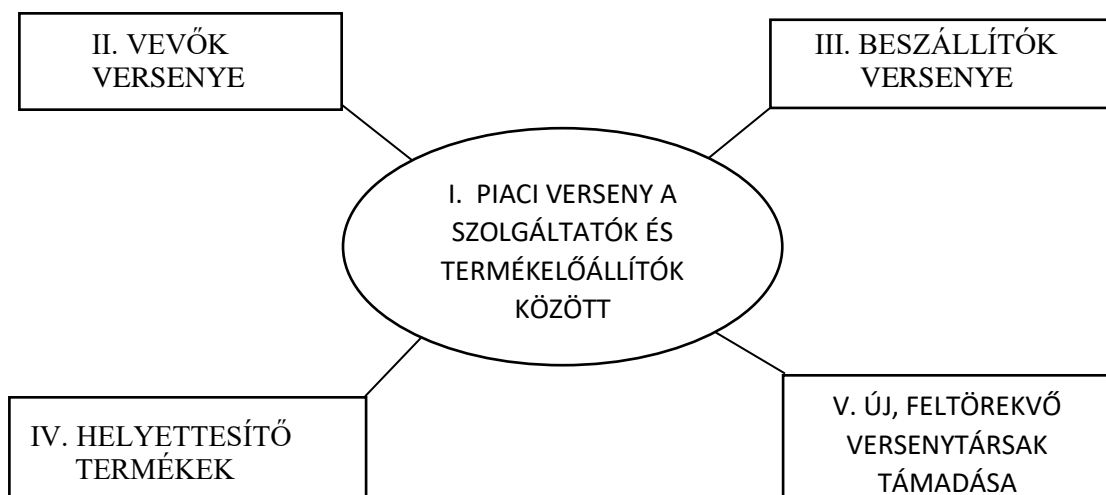
A vállalkozások versenye mellett fontos szerepet kapnak más meghatározó elemek is. E tényezőket vette számba Michael E. Porter Versenystratégia című könyvében. (1) Ebben bemutatja azokat a módszereket, amelyek alkalmazásával egy-egy vállalkozás, iparág, ágazat elkészítheti gazdasági stratégiáját, megalkothatja hosszabb távú fejlesztésének elképzeléseit, meghatározhatja azokat a tényezőket, amelyek befolyással bírnak a vállalkozások piaci magatartására, meghatározhatják azokat a fő elemeket, amelyek hatására a verseny szereplőinek piacra gyakorolt hatása megváltozhat. Porter kitér azokra a gazdaságot, társadalmat, iparágat, ágazatot érintő belső és külső tényezőkre, amelyek hatással vannak a piaci környezetre, a piaci versenyre.

Ezen elemekkel és hatásokkal Porteri először 1979-ben megjelent tanulmányában foglalkozott. (2) Szerinte a társaságok jövedelemtermelő és jövedelemképző képességét, valamint ezen keresztül versenyképességüket a köztük kialakuló piacitérben folyó rivalizáción kívül még négy tényező alakítja. A közgazdaságtudomány ezen tényezőket a verseny 5 porteri piaci főerőnek nevezi. Porter módszertana a gazdasági verseny elemzésének forradalmát hozta el.

Az öt piaci főerő jellemzői

- A szolgáltatásnyújtást és áruértékesítést igénybe vevőkért folytatott verseny lenyomja a szolgáltatás és termék értékesítés árát, ezzel befolyásolva minden eladó és szolgáltató egymás elleni harcát. A riválisok egymás ellen is és végsősoron önmaguk ellen is harcolnak a piacon.
- A beszállítók is erőteljes hatással bírnak a verseny alakulására, mert korlátozhatják a nyereséget, ha magasabb árat kérnek a szolgáltatásaikért és termékeikért cserébe. Mindezen hatás rontja az alku pozíciót a versenypiacon, amellyel alapvetően befolyásolják a jövedelmezőség alakulását a verseny minden pillanatában, hosszabb távon is.
- A verseny jellemzője, hogy a tevékenységek folytatása vonzó lehet a feltörekvő belépőkre, az új kapacitással jelentkező potenciális versenytársakra. Ezek a piaci részesedésre éhes, új versenytársak megnövelik a beruházásaikat. megvalósításának ráfordításait, ami ahhoz lenne szükséges, hogy a játékban maradjanak a piaci szereplők. on már résztvevő vállalkozások.
- Megjelennek a helyettesítő ajánlatok, és elcsábíthatják egymástól az ügyfeleket.

A Porteri versenyt befolyásoló 5 főerő



A kedvezőtlen hatások és az 5 fő versenyerő

- Az árháborúk hatásának mérsékléséért nagyobb mértékben szükséges olyan szolgáltatás- vagy termékfejlesztésbe fektetni, amelyek jelentősen eltérnek a versenytársak kínálatától és előnyt jelenthet a vásárlóknak.
- A jövedelmezőséget csökkentő hatás semlegesítése érdekében követelményként kell előírni bizonyos szabványosításokat.
- A kereslet növekedésének ellensúlyozása érdekében bővíteni kell a kínálatot.
- Az új belépők elriasztásához meg kell emelni a piacra kerülés költségeit.
- A helyettesítő szolgáltatások és termékek használatából eredő kockázatok és veszélyek korlátozása érdekében jobb minőségű termékek szélesebb körű hozzáférését kell biztosítani, hogy a szolgáltatás vagy a termék könnyebben, modern eszközökkel, felhasználóbarát módon legyen elérhető.

A továbbiakban a könyvvizsgálói piac 2008 és 2020 közötti adatainak elemzésével mutatom be az öt piaci versenyelőny összefüggéseit.

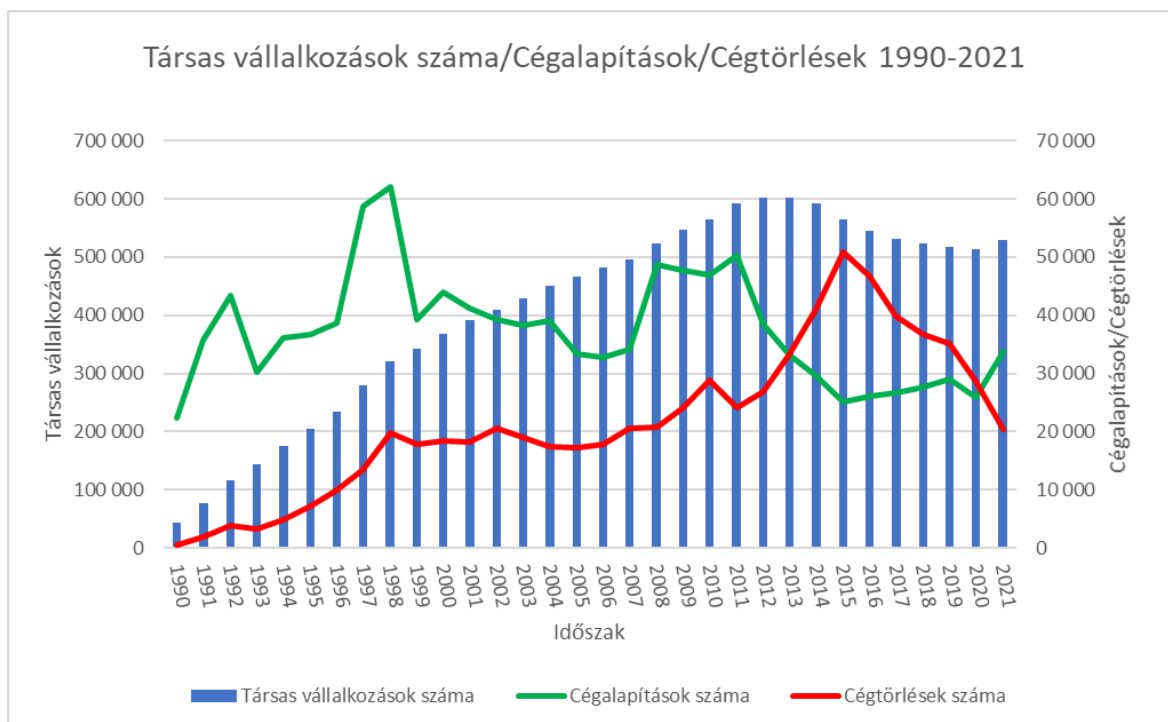
I. A belsőpiaci versenyerő mint a riválisok versenye

A könyvvizsgálati szolgáltatás nyújtás feltételeit és módszertanát jogszabályok (számviteli törvény, Ptk., kamarai törvény) és könyvvizsgálati standardok írják elő.

A könyvvizsgálati szolgáltatás piacát alapvetően befolyásoló hatások közül először fel kell mérni a piaci működéssel kapcsolatos várakozásainkat. Fontolóra kell venni például, hogy egy kevésbé jövedelmező iparág, ágazat fejlődésére milyen hatása van ennek az öt versenyt befolyásoló főerőnek. A már piacon működő és létező riválisok intenzíven versenyeznek a vevőkért és egymással is, mert a jövedelem alakulása hosszú távon befolyásolja a társaság jövőjét. A vevők erősen ingadoznak az árak terén kialakuló verseny miatt, ettől függetlenül keresik a szállítói legjobb ajánlatokat is. Ezért a szállítók szintén befolyással vannak a vállalkozások nyereségének alakulására. A versenybe új játékosok, szereplők is becsatlakozhatnak, folyamatos veszélyt jelenthetnek a beáramlásukkal az iparágba, ágazatba. Ezzel a veszéllyel számolni kell minden versenypiacon mind a szolgáltatások, mind a termékértékesítés során.

A könyvvizsgálati piacot befolyásoló versenyelemeket vizsgálva a potenciális vevők alakulásával, az ezekkel kapcsolatos piacra vonatkozó elemzéssel szükséges kezdeni a versenypiaci ismeretek megszerzését. A könyvvizsgálati piac helyzetét alapvetően befolyásolják az újonnan alakuló társaságok, annak ellenére, hogy nem szükséges a könyvvizsgálat számukra az alakulástól, de potenciális vevőként számolni kell velük, hiszen könyvelési és adótanácsadási szolgáltatás is nyújtható részükre.

A jelenleg 529 ezer gazdasági társaság működik hazánkban, és számuk az előrejelzések szerint tovább növekedhet. A hosszabb távú elemzések szerint a társaságok törlési trendje további csökkenésének fennmaradásával, a cégalapításokkal kapcsolatos korábbi csökkenő tendencia helyett, növekedésével lehet számolni.



Forrás (3)

Tovább árnyalja a cégpiaci képet az egyes ágazatokban tapasztalható tendenciákat jellemző változás, különösen az a mennyiségi alakulása hordoz jelentős információkat, amely a könyvvizsgálati, számviteli szolgáltatási piacra nézve potenciális bővüléssel járhat. Ez egyes ágazatok helyzetének alakulása mellett jelentős hatást gyakorol a potenciális piacra vonatkozóan annak területi átalakulása is, amelyekkel kapcsolatos helyzetre az alábbiak a jellemzőek.

2021.évi céginformáció mutatók az iparágakban működő vállalkozások számához viszonyítva

IPARÁG	Cégalapítási arány	Cégtörlési arány	Felszámolási arány	Végelszámolási arány	Végrehajtási arány
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	5,45%	2,70%	0,84%	1,02%	5,24%
Bányászat, kőfejtés	2,85%	3,20%	1,25%	1,25%	6,58%
Feldolgozóipar	4,00%	3,64%	1,02%	1,64%	6,62%
Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	4,71%	2,76%	0,57%	0,73%	3,14%
Vízellátás: szennyvíz gyűjtése kezelése hulladékgazdálkodás	4,07%	3,75%	0,91%	1,71%	6,32%
Építőipar	11,54%	3,45%	1,79%	1,16%	10,57%
Kereskedelem, gépjárműjavítás	5,83%	3,70%	1,09%	1,48%	6,85%
Szállítás, raktározás	5,80%	3,65%	1,30%	1,40%	7,93%
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	5,86%	3,43%	1,16%	1,53%	9,47%
Információ, kommunikáció	6,48%	4,38%	0,42%	3,28%	3,79%
Pénzügyi, biztosítási tevékenység	11,30%	3,74%	0,56%	2,38%	4,24%
Ingatlanügyletek	5,44%	3,26%	0,56%	1,64%	5,29%
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	4,51%	3,81%	0,39%	2,65%	3,48%
Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	6,61%	4,82%	1,46%	1,98%	7,05%

Közigazgatás, védelem: kötelező társadalombiztosítás	5,18%	4,21%	0,65%	4,53%	5,83%
Oktatás	4,19%	4,77%	0,29%	3,63%	2,97%
Humán-egészségügyi, szociális ellátás	3,98%	3,16%	0,14%	3,12%	2,24%
Művészet, szórakoztatás, szabad idő	4,21%	3,88%	0,41%	2,69%	4,85%
Egyéb szolgáltatás	4,78%	4,03%	0,61%	2,76%	5,09%

Forrás OPTEN (3)

Különösen figyelemreméltó változásokat mutat az építőipar és a pénzügyi szektor a rendkívül magas cégalapítási arányával, amely messze meghaladja a többi iparág, ágazat cégalapítási számainak alakulását. A másik jelentős tényezővel érintett ágazatok a mezőgazdaság és az energetika, amelyekben a megszűnő társaságok aránya a legalacsonyabb az ágazatok között. Az elmúlt időszak legkedvezőtlenebbül érintett ágazatok az építőipar, adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenységbe tartozó ágazatok, ahol a megszűnés átlagon felüli arányt mutat.

A cégfluktuáció alakulása területenként 2021-ben.

Megye	Alapítások	Megszűnések	Felszámolások	CFI
Baranya	784	495	125	8,92%
Zala	560	315	82	9,03%
Tolna	390	244	74	9,43%
Bács-Kiskun	1161	555	238	9,48%
Vas	433	342	59	9,54%
Veszprém	782	410	81	9,83%
Fejér	1090	502	70	10,26%
Csongrád-Csanád	929	572	140	10,30%
Hajdú-Bihar	1149	666	189	10,34%
Győr-Moson-Sopron	1236	674	319	10,36%
Somogy	732	286	58	10,48%
Pest	5579	2855	558	11,19%
Békés	525	325	115	11,35%
Borsod-Abaúj-Zemplén	1242	788	98	11,85%
Komárom-Esztergom	790	580	195	11,92%
Heves	620	427	206	12,09%
Főváros	13581	9047	1952	12,29%
Nógrád	349	188	84	12,60%
Jász-Nagykun-Szolnok	675	500	130	13,19%
Szabolcs-Szatmár-Bereg	1214	668	231	13,67%
ÖSSZESEN	33 821	20 439	5 004	10,91%

FORRÁS OPTEN (3)

A cégfluktuációs index (CFI) a megszűnt és az alapított cégek számát viszonyítja egy időszak alatt az időszak elején működő társaságok számához. Ennek alapján Baranya megye élenjáró helyzetben van, a szomszédos Tolnával és régióba nem tartozó Zala megyével egyetemben.

A potenciális partnerek, számviteli szolgáltatással megbízók piacának alakulásával kapcsolatos információk tovább árnyalhatják a képet a versenypiaci helyzetről. Jelentős befolyással lehet a megbízók magatartására, hogy társaságok tulajdonosi szerkezet milyen, és éppen hol tart a generációs váltás folyamata. E tényezőkről szerzett információk hatással lehetnek a jövőben megszerezhető megbízások alakulásával kapcsolatosan.

A potenciális megbízókért folyó rivalizálás a szolgáltatási piacon azt feltételezi, hogy a versenytársak ismeretekkel rendelkeznek a megbízók gazdasági, tulajdonosi függőségi kapcsolatairól is.

Az újonnan alapított vállalkozások száma a korábbi céghez való kötődésük alapján

Év	Cégalapítás	Nincs kapcsolat korábbi céghez	Minden tulajdonos, ügyvezető új szereplő	Legalább egy tulajdonos, ügyvezető új szereplő
2017	26 747	22,44%	35,89%	54,07%
2018	27 656	23,19%	38,09%	55,68%
2019	29 019	23,51%	40,35%	56,65%
2020	28 947	25,47%	41,03%	56,92%
2021*	32 528	21,40%	41,88%	57,29%

Forrás Opten (4) * becült adat

A piaci körülményeket jelentősen befolyásolja az a tény, hogy az újonnan alapított társaságok menedzsmentjében jelentős részben vannak vezető szerepkört betöltők, akiknek nincs kötődésük korábban alapított társaságokhoz. Látható, hogy az olyan társaságok alapítása, amelyekben minden tulajdonos új résztvevő, döntéshozó növekvő tendenciát mutat. Ez más piaci magatartást követel meg a piaci versenyben, mint amikor már kialakult régi, partneri kötődésekkel is számolni kell a rivalizálás során.

A versenypiaci szolgáltatások potenciális vevőinek más szempontú vizsgálata is jelentős információkat hozhat arról a piacról, amelyen a verseny folyik nap, mint nap. Erre vonatkozóan szerzett ismeretek is hatással vannak a piaci magatartás kialakítására, valamint versenyre, amely a megbízásokért folyik a riválisok között.

A tulajdonosok és a hozzájuk közvetlenül köthető vállalkozások száma

Tulajdonolt, irányított cégek száma	2018	2019	2020	2021	
	Személyek	Személyek	Személyek	Személyek	Arány
1	635 364	615 057	594 369	599 556	78,95%
2	114 766	112 012	109 541	109 554	14,43%
3-5	45 172	44 431	43 901	44 418	5,85%
6-10	4 715	4 789	4 814	4 952	0,65%
10 felett	719	788	820	902	0,12%

Forrás OPTEN (4)

A társasági céghálózat szövevényesedését tapasztalhatjuk, mert annak ellenére, hogy az egy társaság irányításában résztvevők száma dinamikusan csökkent, az összes társaságon belül a részarány is mérséklődést mutat, ugyanakkor a több, mint 10 társaságot irányítók köre nem csak számszerűségében, de részarányát tekintve is nőtt. A megrendelők piacát még változatlanul az 1-2 társaságot irányító potenciális partnerképviselők uralják a korábban említett változások ellenére.

A tulajdonosok által irányított társaságok aránya 2018-2021 (%)

Tulajdonolt, irányított cégek száma	2018	2019	2020	2021
	aránya	aránya	aránya	aránya
1	79,35	79,15	78,89	78,95
2	14,33	14,41	14,54	14,43
3.-5.	5,64	5,72	5,83	5,85
6.-10.	0,59	0,62	0,64	0,65
10 felett	0,09	0,10	0,11	0,12

Forrás OPTEN (4. Saját számítás)

A potenciális megrendelők piacáról alkotott képet tovább pontosítja a vállalkozásokra vonatkozó tulajdonosi szerkezetet jellemző mintázat. Ez alapján az állapítható meg, hogy a vállalkozások 70%-a családi jellegű vállalkozásnak minősíthető (családi vállalkozásnak tekintve az egyéni vállalkozásokat is), de a társas vállalkozások 40% tekinthető annak.

A családi társas vállalkozásokat vizsgálva érdekes lehet a területi megoszlásuk, mert a szolgáltatás nyújtása során a potenciális piac jelentős hányadát képviselik.

Családi jellegű vállalkozások megoszlása Magyarországon 2021.

Megye	Családi jellegű társas vállalkozások száma	1000 lakosra jutó családi cégek száma
Főváros	19 368	11,05
Pest megye	10 052	7,86
Bács-Kiskun megye	2 850	5,66
Hajdú-Bihar megye	2 828	5,36
Borsod-Abaúj-Zemplén megye	2 680	4,17
Győr-Moson-Sopron megye	2 678	5,73
Baranya megye	2 302	6,38
Csongrád-Csanád megye	2 293	5,75
Fejér megye	2 221	5,32
Szabolcs-Szatmár-Bereg megye	2 199	3,98
Veszprém megye	1 836	5,38
Komárom-Esztergom megye	1 725	5,77
Somogy megye	1 584	5,25
Zala megye	1 554	5,78
Jász-Nagykun-Szolnok megye	1 522	4,11
Békés megye	1 377	4,12
Heves megye	1 356	4,60
Vas megye	1 259	4,97
Tolna megye	1 217	5,60
Nógrád megye	616	3,25

Forrás: OPTEN (5)

A tulajdonosi, vagy cégjegyzési jogosultságot és a családi kapcsolatokat figyelembe véve 64 ezer családi társas vállalkozás van bejegyezve. Figyelemre méltó tény, hogy 1285 társas családi vállalkozás rendelkezik 1 milliárd forint feletti nettó árbevétellel, amely az múlt évhez viszonyítva közel 20%-s növekedést jelent.

II. Vevők mint piaci versenyerő

A stratégia – függetlenül, hogy az ágazatra, iparágra, gazdasági területre vagy vállalkozásra vonatkozik – megalkotóinak feladata, hogy megértsék a belső versenyt és a felmerjék jellemzőit. A vizsgálatot, elemzést végzők gyakran túl szűken kezelik, vizsgálják, vagy határozzák meg a versenyt, mintha az csak a vizsgálat idején folya közvetlen versenytársak között. Pedig a verseny vizsgálata idején is tisztában kell lenni azzal, hogy az adott vizsgálat tárgyát képező versenyszituáció már hosszabb ideje tartó kapcsolatok eredményeként alakult ki, fejlődik tovább. A verseny nem statikus állapot, hanem dinamikus, állandóan változó, folyamatosan módosuló játékok összessége, amely térben és időben is zajlik.

A verseny a nyereségért túlmutat a meghatározott iparági riválisokon, és négy másik versenyerőt is magában foglalja: ügyfeleket (vevőket), beszállítókat, potenciális belépőket és helyettesítő termékeket,

szolgáltatásokat. A kiterjesztett rivalizálás vizsgálata, azt mutatja meg, hogy mind az öt versenyerő eredményeként létrejövő erőter milyen módon befolyásolja az iparágak, ágazatok és vállalkozások struktúráját és alakítja az adott iparágon belüli versengők magatartását, az interakcióik természetét.

Ugyanakkor résztvevő, rivalizáló szereplők független identitások és különböznek egymástól. A különbözőségeik megjelennek a piaci felszínen, de a mögöttes, a jövedelmezőségük mozgatórugói az öt főerőre vezethető vissza végső magyarázó erőként.

Miközben számtalan tényező befolyásolhatja a termékellátás, vagy szolgáltatások jövedelmezőségét rövid és hosszútávon egyaránt – beleértve a területi, földrajzi jellemzőket, az időjárást és klimatikus viszonyokat, vagy az üzleti és gazdasági ciklusokat – a versenyerőkben megnyilvánuló szerkezeti hatások beállítják az egyes iparágak, vállalkozások profitabilitását.

A befolyásoló említett versenyerők működésének megértése és mögöttes okaik feltárják a gyökereit egy vizsgált iparág vagy vállalkozás adott időpontban fennálló jövedelmezőségre hatást gyakorló tényezőknek, miközben meghatározza a jövőbeli magatartás kialakítását és a befolyással bír a verseny kereteire nézve is, hiszen a tevékenység jövedelmezősége idő múlásával változik és változhat.

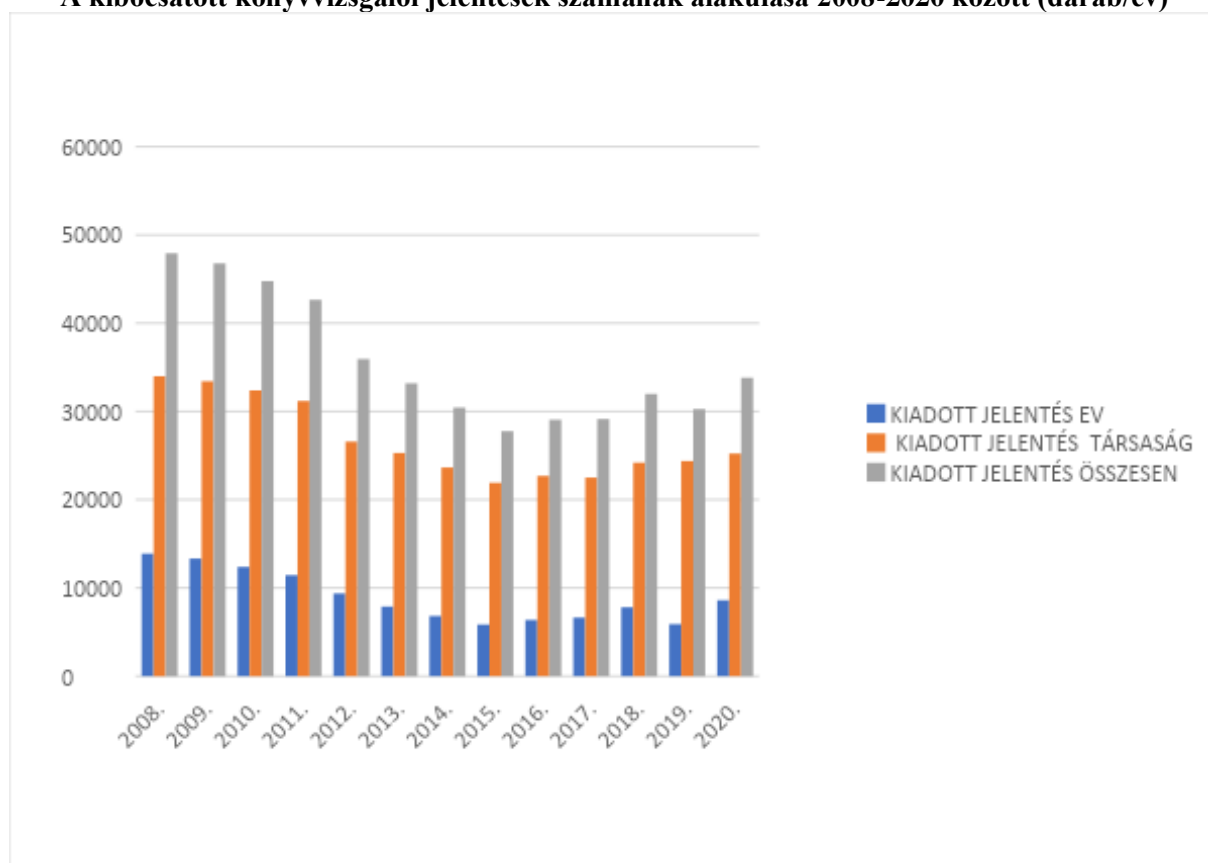
Az egészséges iparági, ágazati struktúra kialakítására is hatással van a piaci verseny, amely a stratégiát alkotók számára kihívást jelenthet, abból szempontból, hogy meghatározzák a változás milyen irányú, dinamikájú és milyen térbeli kiterjedésű lesz várhatóan.

A technológiai fejlődés tendenciájának felismerése és megértése a hatékony stratégia kialakításának olyan keretét adja, amelyhez elengedhetetlen a jelenlegi kiindulási helyzet helyes pozicionálása. A védekezés a versenyerők kedvezőtlen hatásaival szemben a vállalkozás kulcsfontosságú, stratégia előnyt szerezhethet.

A piaci verseny feltételei a könyvvizsgálói szolgáltatás példáján

A könyvvizsgálat olyan szolgáltatás, amelynek piacára nagy hatással van a megrendelő belépése a szolgáltatást igénybe vevők közé. Ezt a bővülést a jogszabályi előírási relevanciája teszi lehetővé az által, hogy a piacra lépő árbevétele meghaladta a törvényben előírt értékhatárt, vagy a társaság számára egyéb ok miatt válik kötelezővé a könyvvizsgálat. A könyvvizsgálói piacra való bekerülés önkéntes alapon, a tulajdonosi döntés alapján is bekövetkezhet. A piac bővülését alapvetően e két tényező határozza meg. A piac alakulást jellemzően a kibocsátott könyvvizsgálói jelentések számával lehet mérni.

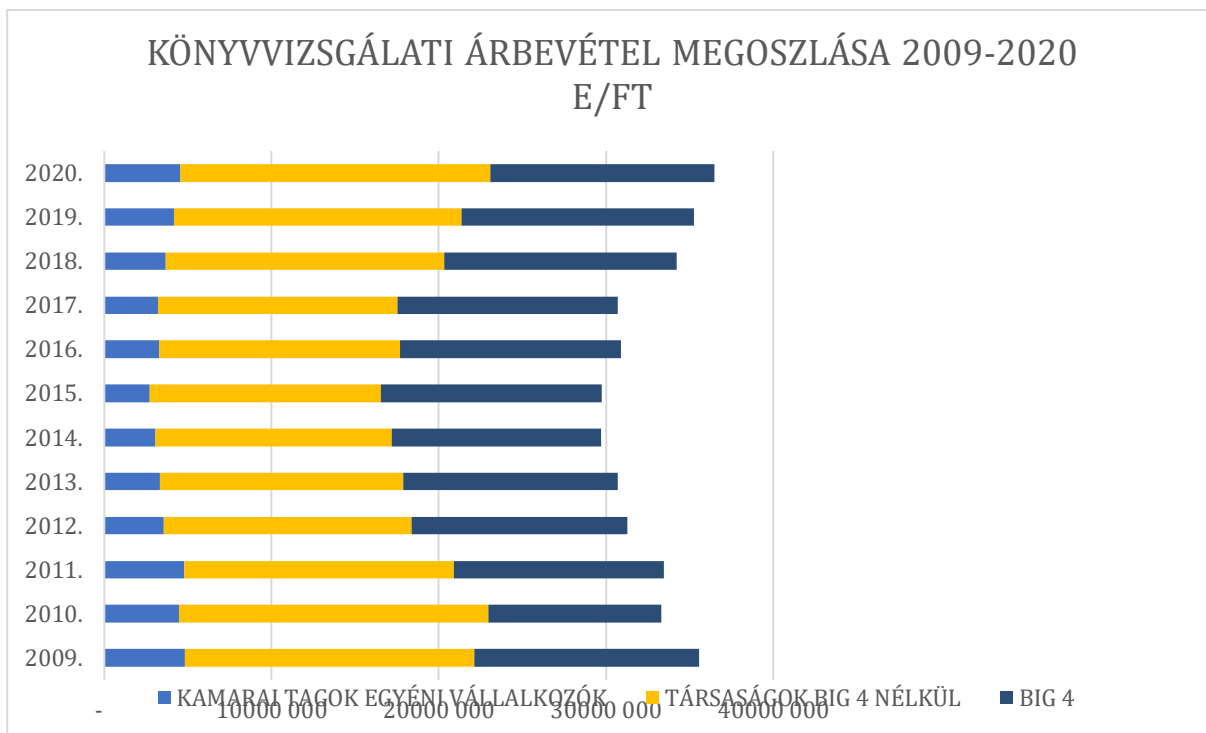
A kibocsátott könyvvizsgálói jelentések számának alakulása 2008-2020 között (darab/év)



Forrás (7. Saját feldolgozás)

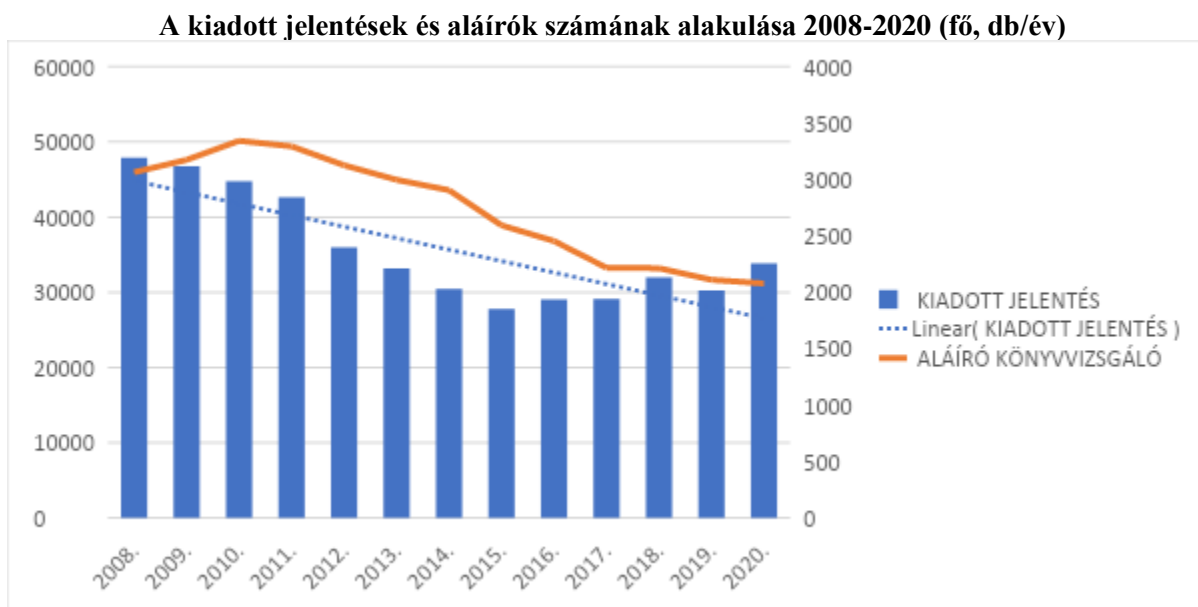
A könyvvizsgálói piac alakulását befolyásoló tényezők között számolni kell azzal, hogy az egyéni könyvvizsgálók is meghatározó szereplői a belső piacnak. A kiadott jelentések piaci jellemzőként történő számbavétele egyrészt függ attól, hogy az állami szabályozás milyen összegben határozza meg a könyvvizsgálói értékhatárokat. Ennek hatására a könyvvizsgálói jelentések száma csökkent, mivel a megbízók kiléptek a piacról. (6) Ezzel egyidőben megjelent a könyvvizsgálói piacot befolyásoló másik jellemző tényező változása is, ez pedig a könyvvizsgálók bevételeinek növekedése. A versenypiacot jellemző bevételt biztosító ellenérték tömeg tehát igazodott az értékhatár változásával kialakult helyzethez.

Az egyes könyvvizsgálókat (egyéni vállalkozók, társaságok, Big 4) nem azonos mértékben érintette a változás hatása. Az egyéni vállalkozók és a társasági formában könyvvizsgálók száma is évről évre változik. A piac szereplőinek magatartását befolyásoló versenypiaci erőter egy másik szegmense ez, amely a piaci versenyt meghatározza. A kormányzati jövedelemszabályozásra vonatkozó döntések is hatással vannak a piacra. Az egyéni vállalkozók tekintetében vitathatatlan hatással volt a tevékenységre az EVA bevezetésének, majd későbbi megszüntetésének, továbbá a KATA alkalmazásának lehetősége.



Forrás (7. Saját feldolgozás)

A piaci helyzet vizsgálatának meghatározó eleme olyan összefüggés feltárása, a következmények várható alakulásával való számolás, amely stratégiai jelentőségű lehet a piaci verseny szempontjából. A könyvvizsgálói aláírók száma jellemzi a piacon résztvevő versenyzők számát, a kiadott jelentések pedig a piaci részesedést mutatják. Az elmúlt tíz évben csökkent az aláíró könyvvizsgálók száma, amellyel együtt a kiadott jelentések száma is csökkenést mutat, bár ezt nem támasztja alá az a tény, amelyet az egy aláíróra jutó kibocsátott jelentések számának növekedése jellemez.

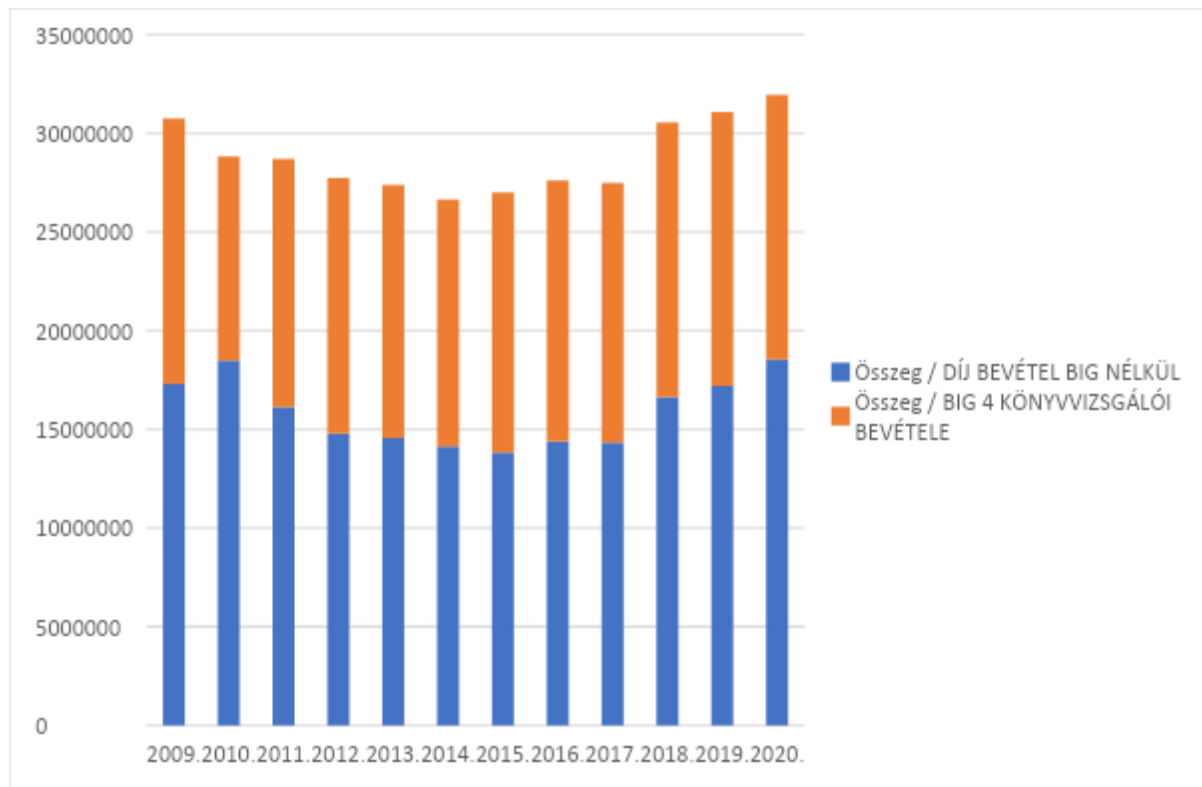


Forrás (7. Saját feldolgozás)

A rivalizálást a versenypiacon jelentős erők befolyásolhatják. Jelentős piac befolyásoló erő a BIG 4 versenypiaci ereje. Piacvezető társaságok piaci magatartása meghatározó befolyással bír. Hosszabb távon nem érintette ezeket a társaságokat a kormányzati beavatkozás hatására fellépett értékhatár

növekedés miatti piacvesztés kedvezőtlen hatása. A vevői piacból való részesedésük nagysága, valamint a vevők szerkezeti összetétele garantált részesedést biztosít számukra e szegmensben, csak az egymással rivalizálás piaci kockázatával kell számolniuk. Jellemzően olyan területekre nyújtanak szolgáltatást, amely zártnak nevezhető, az igazi verseny nem éri őket.

A társaságok könyvvizsgálati árbevételének alakulása 2009-2020 (E Ft/év)



Forrás (7. Saját Feldolgozás)

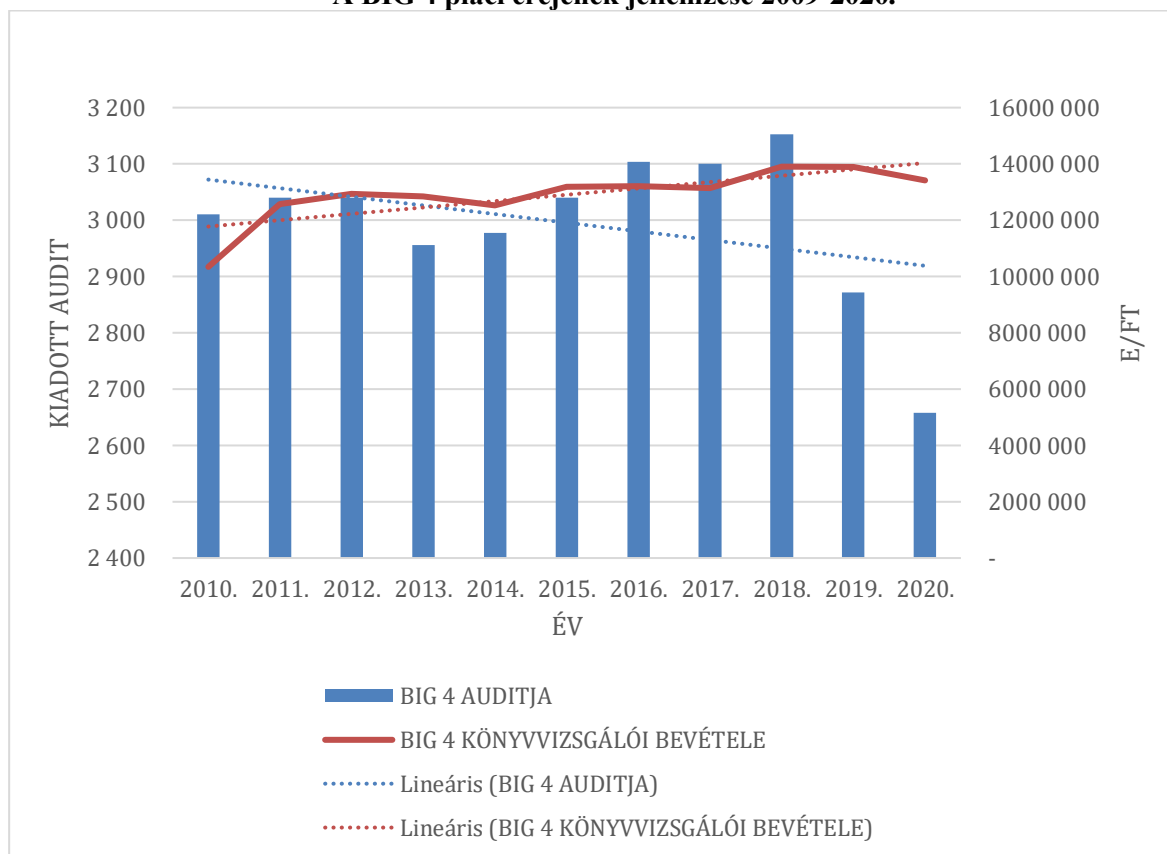
A versenyt befolyásoló erők felmérése

Az öt versenyerő konfigurációja iparáganként, ágazatonként, vállalkozásonként különbözik, annak ellenére, hogy egyes elemekben lehetségesek hasonlóságok.

A legerősebb és legnagyobb befolyással rendelkező versenyerő erők határozzák meg egy iparág, ágazat vagy egy vállalkozás jövedelmezőségének alakulását és azok a stratégiaalkotás legfontosabb elemeiként figyelembevételre kell kerülnenek. A legnagyobb befolyással bíró tényezők azok, amelyeknek a hatása a legjelentősebb, ez azonban nem mindig válik nyilvánvalóvá minden esetben.

Annak ellenére, hogy a rivalizálás gyakran heves egy versenypiacon legyen az szolgáltatás vagy termékértékesítés, nem biztos, hogy a jövedelmezőséget korlátozó tényezőként kell vele számolni. Alacsony hozamok nem biztos, hogy a közvetlen piaci versenyből következően jellemzik a tevékenységet. Az iparág szerkezete is okozhat olyan gazdasági és műszaki jellemzőkkel működő hatásokat, amelyek a szereplők játéktérét elég szűk keretek között határozzák meg az egyes versenyerők erősségét.

A BIG 4 piaci erejének jellemzése 2009-2020.



Forrás (7. Saját feldolgozás)

A közeljövőre vonatkozó várakozások szerint a BIG 4 piaci szerepe a társasági könyvvizsgálói versenypiacból való részesedése miatt továbbra is meghatározó lesz. Ennek a hatása lehet kedvező is, mert a piaci vezető szerep miatt az általuk birtokolt piaci szegmens nem nyílik meg a piac többi szereplője számára. Aktívabb piaci megjelenésüknek csak az a korlátja, hogy a szolgáltatásuk magasabb díját el tudja-e ismerni a piaci szereplők azon része, amelyek méretüknél fogva gazdaságosan nem képesek igénybe venni a BIG 4 szolgáltatását. Az eddigi tendencia azt vetíti előre, hogy az általuk kibocsátott könyvvizsgálatok száma enyhén mérséklődni fog, de a könyvvizsgálói díjbevételek összességében növekedni fog.

III. Beszállítók mint versenyerő

Az eddig említett Porteri modell versenyerőinek hatásait, befolyását mérlegelve nem tekinthetünk el a szállítók versenyerejétől sem. Különösen igaz ez a könyvvizsgálói szolgáltatás piacára is. A megbízók kiszolgálásához igénybe veendő szolgáltatások széles skálán mozoghatnak. A szolgáltatás nyújtásának helyéül szolgáló ingatlanpiacon kialakuló verseny, az ehhez kapcsolódó egyéb szolgáltatások piacának versenye, a könyvvizsgálói munkát segítő szoftverpiac alakulása, az adattranszferrel kapcsolatos piacon folyó verseny, az digitalizációval összefüggő piaci rivalizálással összefüggő versenyhelyzet alakulása mellett a számítástechnikai karbantartási piac némely esetben áttekinthetetlen körülményei meghatározóak lehetnek. Ezek a tényezők együttesen és külön-külön is befolyásolják a piaci szereplők profitabilitásán keresztül a jövőbeni pénzügyi helyzetét.

A piaci versenyt befolyásoló beszállítók a versenyre gyakorolt nyomással, a magasabb árak alkalmazásával, a minőség vagy a szolgáltatások nyújtásának korlátozásával, vagy a költségek áthárításában rejlő erővel hatással vannak az iparág, ágazat szereplőire.

A nagy teljesítménnyel rendelkező beszállítók le tudják szorítani az ágazati, iparági jövedelmezőséget az olyan tevékenységet folytató vállalkozások versenyében, amelyek nem képesek áthárítani a beszállítói költségnövekedést saját áraikon keresztül a vevőikre.

A vállalkozások a különböző beszállítói csoportjai széles skálán függenek a beszerzéseik tekintetében a saját beszállítóiktól, hiszen a verseny ezen beszállítók között is folyik. Minden beszállító egyben vevői is, amely egyszerre a saját eladói és vevői piacán rivalizál a versenyben résztvevő partnereivel. Ettől alakul ki a versenyhelyzet, ettől lesz a jövedelmezőség jellemzően a gazdaságosságot hosszú és rövid távon meghatározó eleme a kialakuló viszonyoknak.

Néhány szempont, amely arra utal, hogy a szállítócsoporthoz erős.

- Szállítóként szereplők koncentráltabb erőt képviselnek, mint azok az ipari terméket megvásárlók, szolgáltatást igénybe vevők, akik ipari terméküket, szolgáltatásukat saját versenypiaci körülményeket ismerve eladják. Ebben a helyzetben alakul ki és működik a olyan szállítók piaca, amely nem tartható fenn hosszútávon, mert ha így lenne, akkor az vevőpartner egy idő után nem találná meg terméke, vagy szolgáltatása megvásárlóját olyan jövedelmezőségen, amely számára a működést, fennmaradást biztosítaná.
- A beszállítói csoportok meghatározó befolyást gyakorolnak az iparág, ágazat bevételeinek alakulására azzal, hogy minden egyes gazdasági akcióból a maximális profitot kívánják kinyerni. Ha egy-egy adott iparág nagy részesedéssel bír egy beszállítói csoport teljes ipartermékének beszállításában, vagy a szolgáltatás volumenében és ezen keresztül a befolyása jelentős a tevékenységből származó nyereség alakulására, akkor ezen szállítók meg akarják majd védeni az iparuk meghatározó részesedését azzal, hogy az alkalmazott áraikon keresztül befolyásolják a termékeiket felhasználók, szolgáltatásaikat igénybe vevők profitabilitását, és ezen keresztül a fejlesztéseik irányára is meghatározóan hathatnak.
- Az iparági, ágazati szereplőknek számolni kell azokkal a költségekkel, amelyek akkor merülhetnek fel, ha beszállítóváltásban fognak. A váltás kivitelezése bonyolult, szerteágazó feladat, ha a vállalkozás jelenlegi tevékenységének folytatásához kapcsolódó befektetés erősen speciális eszközöket, feltételeket igényel mind alapberendezéseket, mind a kiegészítő berendezéseket vizsgálva, vagy a munkatársaknak el kell sajátítaniuk, hogyan kell kezelni, használni az új beszállító által eladott termékhez kapcsolódó berendezéseket. A vállalkozások felhasználhatják a szállító vállalkozás új eszközeit a termelési, szolgáltatási folyamatban. Ha a váltási költségek magasak az iparágban, ágazatban, akkor a szereplők nehezen tudják kijátszani a szállítókat az egymásközötti rivalizálásban. Nem szabad azonban elfelejteni, hogy a beszállítóknál is váltási költségek felmerülésével kell számolni. Ez korlátozhatja a piaci erejüket.
- A beszállítók különböző termékeket kínálnak. A versenytársak kínálatának szerves részét képezhetik olyan termékek, szolgáltatások, amelyek rendelkeznek minősítési tanúsítvánnyal. Piaci előnyt jelenthet azokkal a piacon szereplő más beszállítókkal szemben, amelyek termékei nem rendelkeznek ilyen tanúsítvánnyal még akkor is, ha az értékesítés során nem is lehet realizálni a két termék közötti árkülönbséget teljes egészében.
- Semmi sem helyettesítheti azt, amit a beszállítói csoporthálózat nyújt. A termék beszerzését biztosító hálózati rendszerek tipikusan ebbe a körbe tartozó feltételeket tartalmaznak. A hálózatokba történő tömörülés nem csak az értékesítési oldalon, de a beszerzési oldalon is jelenthet előnyöket. Az ilyen beszállítói hálózat erős befolyással rendelkezhet.
- A beszállítói csoport hihetően alakíthat ki olyan magatartást, amely fenyegethet azzal, hogy integrálódni kíván a közeljövőben az iparágba, ágazatba. Abban az esetben fordulhat ez elő, ha az iparági szereplők túl sokat keresnek beszállítókhöz képest, akkor vonzóvá tehetik a beszállítók belépését a versenypiacra. Ekkor a beszállító feltörekvő, behatoló, új belépő lesz és magatartását ez határozza meg.

A beszállítókhöz hasonlóan eltérő lehet egymástól a versenytérben szereplő riválisok versenyerejét, érdekérvényesítő feltételeit meghatározó tényezők súlya. Ez befolyásolja az alkudozást a piacverseny során az egyes vállalkozások, szereplők érdekérvényesítésének a képességét is. A riválisok tárgyalási feltételeit befolyásoló körülmények miatt az alkudozásban eltérő ügyfélcsoportok, eltérő versenyerőt képviselnek.

A rivalizáló partnerek eltérő versenyerővel rendelkeznek, ha

- kevés a vevő, vagy mindegyik piaci szereplő olyan mennyiségben vásárol, amely nem tér el jelentősen egyetlen eladó piaci méretének megfelelő nagyságtól. A nagy volumenű vásárlók különösen nagy erővel rendelkeznek azokban az iparágakban, ahol magas állandó költségekkel kell számolni. Ha a magas fix költségek alacsony határköltséggel párosulnak, akkor felerősíthetik a riválisokra nehezedő nyomást annak érdekében, hogy a kapacitások kihasználása érdekében feltöltésük készleteiket és ennek érdekében kedvezményeket érjenek el.
- az iparág termékei szabványosítottak vagy differenciálatlanok. Ha a vásárlók a versenytérben abban bízhatnak, hogy minden vásárlási szándékuk esetén mindig találnak megfelelő terméket, hajlamosak arra, hogy egyik eladót a másik ellen kijátsszák, és ezt az előnyüket a szállítók versenyében ki is használják.
- a vevőknek nem kell jelentős váltási költséggel szembenézniük a szállítók lecserélése során.
- a vásárlók a versenyben hitelesen fenyegetődzhetnek a vásárolt termékek, szolgáltatások vállalkozáson belüli integrációjával (azzal, hogy előállítják az iparág termékét saját maguk), ha azok megítélésük szerint túlzott nyereséget realizálnak.

Egy vásárlói csoport árérzékeny abban az esetben, ha

- a szállítótól beszerzett ipari termékek, szolgáltatások bekerülési költsége jelentős részét teszi ki az előállított termékek ráfordításainak. Ilyenkor a vásárlók valószínűleg más beszerzési források után néznek, és keményen alkudoznak az olcsóbb beszerzés érdekében. Egy olyan iparágban, ahol a beszerzési költségek az előállítás költségeinek kis részét képviselik, ott a vásárlók általában kevésbé árérzékenyek.
- a vásárlói csoport az átlagnál alacsonyabb jövedelmezőséggel működik, és magasabb forrásra van szükség a fejlesztések finanszírozására, akkor abban érdekelt, hogy csökkentse a beszerzési költségeit. Ezzel szemben nagy nyereséggel rendelkező és likvid pénzeszközt felhalmozó ügyfelek általában kevésbé árérzékenyek, illetve, ha a beszerzéssel kapcsolatos tételek nem képviselnek nagy hányadot a költségei, ráfordításai között.
- a piaci versenyben résztvevő egy oldalon vásárlók az általuk eladott termékeknek vagy nyújtott szolgáltatásainak minősége kevésbé befolyásolja az igénybe vett ipari termékek, szolgáltatások minőségét. Ahol a minőséget nagymértékben befolyásolja a beszerzett ipari termék, szolgáltatás minősége, ott a vásárlók általában kevésbé érzékenyek az árra.
- a szállítók ipari termékének bekerülési ára nagy hatással van a vevők egyéb költségeire, abban az esetben a vásárlók érzékenyek az árra. Ha egy iparág igénybe vett szolgáltatásai, beszerzett termékei garantáltan megtérülhetnek a kibocsátás növekedésével összefüggő alkalmazott árakban, vagy a munkaerő-, anyag- vagy egyéb költségek csökkentése miatt a vásárlók általában a magasabb minőségben érdekeltek.

IV. A helyettesítő termék és szolgáltatás mint versenyerő

A helyettesítő termék vagy szolgáltatás az, amely más vagy hasonló funkciót tölt be, mint az eredeti.

A helyettesítő termékek, szolgáltatások mindig jelen vannak a piac versenytérében, de figyelmen kívül hagyhatóak, ha nagyon különböznek az iparágban, ágazatban használatban levő termékektől.

Ha a helyettesítők igénybevétele veszélye magas, akkor az iparág, ágazat jövedelmezősége csorbát szenved. Helyettesítő termékek, illetve szolgáltatások korlátozzák az iparág, ágazat profitpotenciálját és az árak elérhető felső határát. Ha egy iparág, ágazat nem igen határolódik el a helyettesítőktől, akkor az azt jelentheti, hogy a piaci teljesítménye, marketing eredményessége vagy a jövedelmezősége szenvedheti el a helyettesítő termék vagy szolgáltatás és korábban használt termék vagy szolgáltatás minőségi különbségéből adódó piaci csökkenést azzal, hogy gyakran növekedési potenciálját korlátozza. A helyettesítők nemcsak a nyereséget korlátozzák, hanem csökkentik azt a jótékony hatást is, amelyet az iparág vagy ágazat a jövőben elérhet.

A helyettesítés veszélye akkor nagy, ha

- vonzó ár nagyobb jövedelmezőséget, vagy nagyobb versenypiaci részesedést kínál ellentételezéseként az iparág vagy ágazat korábban használt termékeivel szemben. Minél

alacsonyabb a helyettesítő termék, szolgáltatás relatív értéke, annál magasabb egy iparág, ágazat profitpotenciáljának felső szintje.

- a vevőnek a helyettesítő ipari termékekre vagy szolgáltatásokra való átállási költsége alacsony.

A stratégiát készítőknél különösen oda kell figyelniük más iparágakban esetlegesen bekövetkező változásokra, a vonzó helyettesítőkre történő váltásra, különösen az újdonságnak minősülő helyettesítő termékek, szolgáltatások bírnak jelentőséggel ebben az esetben.

Ilyen módon a technológiai változások vagy a piaci versenyben bekövetkező módosulások jelentős hatással vannak az iparág, ágazat jövedelmezőségére. A helyettesítési veszély is megváltozhat egy iparág, ágazat javára, amely kedvezően befolyásolhatja jövőbeli jövedelmezőséget és növekedési potenciált.

Rivalizálás a meglévő versenytársak között

A versengés a meglévő versenytársak között számos ismert formát ölt, beleértve az árendeményt, az új termékek, szolgáltatások bevezetését, reklámkampányokat és a szolgáltatások fejlesztéseit. Magas rivalizálási határokat egy iparágban, ágazatban, mint jövedelmezőséget befolyásoló tényezőt szükséges figyelembe venni. A rivalizálás intenzitása hatással van a riválisok profitabilitására és a piaci verseny feltételeinek alakulására.

A rivalizálás intenzitása akkor a legnagyobb, ha

- a versenytársak sokan vannak vagy méretükben és teljesítményben egyenlők. Ilyen helyzetekben a riválisoknak nehéz elkerülni az orvvadászatot.
- az iparág, ágazat növekedése lassú, ami kiváltja, fokozza a piaci részesedésért folytatott harcokat, küzdelmet,
- a kilépési korlátok (speciális feltételek, elkötelezettség, lekötött eszközök miatt) magasak az adott iparágból, ágazatból.
- a riválisok erősen elkötelezettek az üzleti tevékenység iránt, és a vezetői törekvések erősek, különösen akkor, ha olyan céljaik vannak, amelyek túlmutatnak az adott iparág gazdasági teljesítményén. A vállalkozás iránti nagy elkötelezettség többféle okból adódhat. Például az állami tulajdonú versenytársaknak lehetnek olyan céljaik, mint a foglalkoztatási vagy a presztízs érdekek. Nagyobb cégek egységei részt vehetnek egy iparágban imázs okokból vagy azért, mert a versenypiacon egy teljes terméksort kínálva szereztek részesedést. A vezetői személyiségek összecsapásai és az ego néha eltúlozott rivalizálást okoz, még akár a jövedelmezőség rovására is olyan területeken, amelyeket az érintettek jelentősnek ítélnék.
- a cégek nem tudják jól olvasni egymás jelzéseit, ami változatos versengéshez és célokhoz vezet vagy eltérő a célokat tekintve.

A rivalizálás erőssége nemcsak a verseny intenzitásától függ, hanem alapja is versenynek. A rivalizálás különösen romboló a jövedelmezőségre nézve, főleg akkor, ha kizárólag az árhoz kötődik. Az árcsökkentések általában a versenytársak számára könnyen láthatók, és gyakran megtorló intézkedésekkel is járhat. A tartós árverseny a riválisokat kedvezőtlenül befolyásolja, mert kevesebb figyelmet fordítanak a termékük, szolgáltatásuk minőségi jellemzőire.

Az árverseny akkor fordulhat elő leginkább, ha

- a riválisok termékei vagy szolgáltatásai majdnem azonosak és alacsony az átállási költség vásárlók számára a helyettesítő szolgáltatásra vagy ipari termékre. Ez árcsökkentésre ösztönzi a versenytársakat az új ügyfelek megnyerése érdekében. Több éves árháborúk kíméletlen módon rombolják az ágazat, iparág jövedelmezőségét. A tartalékokkal nem rendelkezők kipotyognak a versenypályáról és kilépnek a piacról.
- a fix költségek és a határköltségek magasak, a jövedelmezőség pedig alacsony. Ez intenzív nyomást gyakorol a versenytársakra, hogy a beszerzési árakat az átlagos költségeik alá csökkentsék, még a határköltségeik közelében lévőkét is. Cél, hogy elhódítsák a dinamikusan növekvő ügyfeleket, miközben ezzel továbbra is hozzájárulnak az állandó költségek fedezéséhez.
- az iparágban, ágazatban a kapacitást nagy lépésekben kell bővíteni a hatékonyság érdekében. A nagy kapacitásbővítések szükségessége megzavarhatja az iparági, ágazati kereslet-kínálat

alakulását. Az egyensúly megbontása gyakran vezet hosszú és visszatérő többletkapacitás létrejöttéhez, ami időszakos árcsökkentéshez vezethet.

- egy ágazatban, iparágban az előállított termék romlandó. Romlandóság erős kísértést jelent az árak csökkentésére és arra, hogy eladásra kerüljön egy terméket, amíg annak még értéke van. Több termék és szolgáltatás válik romlandóvá, mint ahogy azt általában gondolnánk. Ahogy a paradicsom is romlandó, mert megrothad, a számítógépmoделlek tönkre mennek, mert hamar elavulnak, és még az információ is romlandó lehet, ha elterjed gyorsan vagy elavulttá válik, és ezáltal elveszti értékét. Egy szállodai szolgáltatás is romlandó lehet abban az értelemben, hogy a kihasználatlan kapacitást soha nem lehet visszaszerezni.

Vannak olyan területek, ahol a jövedelmezőségre nem az ár, hanem a minőség, a támogatás mértéke, a szállítási határidő vagy a márka imázsa hat a leginkább. Az ilyen dimenziókra összpontosító rivalizálás javíthatja az értéket a helyettesítő termékekhez képest, vagy emelheti az új belépők előtt álló akadályokat. Akármennyire meghatározóak a rivalizálás méretei fontos kérdés annak mérlegelése, hogy a riválisok azonos dimenziókban versenyeznek-e. Amikor sok versenytárs arra törekszik, hogy ugyanazoknak az igényeknek feleljen meg, vagy ugyanazon verseny attribútumokat alkalmazza, akkor igazából nincs is verseny. Az egyik cég nyeresége gyakran okoz a másik cégnél veszteséget, amelynek eredményeként csökken az ágazati, iparági jövedelmezőség.

A rivalizálás lehet pozitív kihatású, vagy ténylegesen növelheti egy iparág, ágazat átlagos jövedelmezőségét, ha minden versenyző célja az igények kielégítése különböző ügyfélszegmensekből, különböző árak, termékek, szolgáltatások, jellemzők keverékeivel, illetve márkaidentitásokkal. Ilyen verseny nemcsak támogathatja a magasabb átlagos jövedelmezőséget, hanem bővítheti is az iparágat, ágazatot azért, hogy az igények kielégítése több ügyfélcsoportoknak jobban megfeleljen.

V. Új feltörekvő belépők mint versenyerő

Az új belépők egy iparágba, ágazatba vagy szolgáltatási szektorba új kapacitást és nyereség realizálásával kapcsolatos vágyat hoznak magukkal a piaci részesedés megszerzésével együtt, amely nyomást gyakorol az árakra, költségekre. A jövedelem eléréséhez szükséges beruházás mértékének növelése minden korábbi rivális számára új helyzetet teremt.

Főleg új belépők esetében a korábban megszerzett piacfelosztási részesedési arányok további diverzifikálása történik, a meglévő szakmai versenyképességeket és pénzáramlásokat felborítja az új szereplő, és ezzel módosítja a korábban kialakult versenyfeltételeket, amelyek konszenzuson alapult még akkor is, ha arról a korábbi szereplők nem is állapodtak meg.

Amikor nagy a belépés veszélyéből eredő fenyegetés, akkor a piacon levőknek meg kell tartaniuk a kialakított, érvényesíthető árait, vagy meg kell növelniük a befektetéseikre fordított forrásaikat, annak érdekében, hogy elriasszák a behatoló új versenytársakat a belépéstől, és növeljék termékeik piaci részesedését a megnövekedett kibocsátással összhangban.

Egy iparágba, ágazatba való belépést befolyásolja a belépési korlátok magassága, nagysága, valamint a piaci versenyben már részvevő riválisok belépőkkel szemben várható magatartása. A belépési korlát magasságán olyan anyagi, pénzügyi követelményszint teljesítését kell érteni, amely magában foglalja mind azokat a anyagi eszközöket, valamint szellemi tudást, ismereteket és humán erőforrás követelményeket teljesítését, amely nélkül az adott tevékenység nem folytatható.

Ha alacsony a belépési korlát, és az újonnan érkezők csekély ellenállásra számítanak a piacon már működő versenytársaktól, akkor a belépés veszélye magas, és az iparág jövedelmezőségre vonatkozó jövőbeni várakozások kedvezőtlen alakulásával kell számolni. A belépés veszélye nem az, hogy rivális jelenik meg, hanem az, hogy a versenytársak számának bővülése miatt ténylegesen megtörténik-e a jövedelmezőség csökkenése.

A belépési korlátok olyan előnyöket jelentenek, amelyekkel a már résztvevők rendelkeznek az új belépőkkel szemben. Az előnyök az alábbi okok eredőjeként határozható meg.

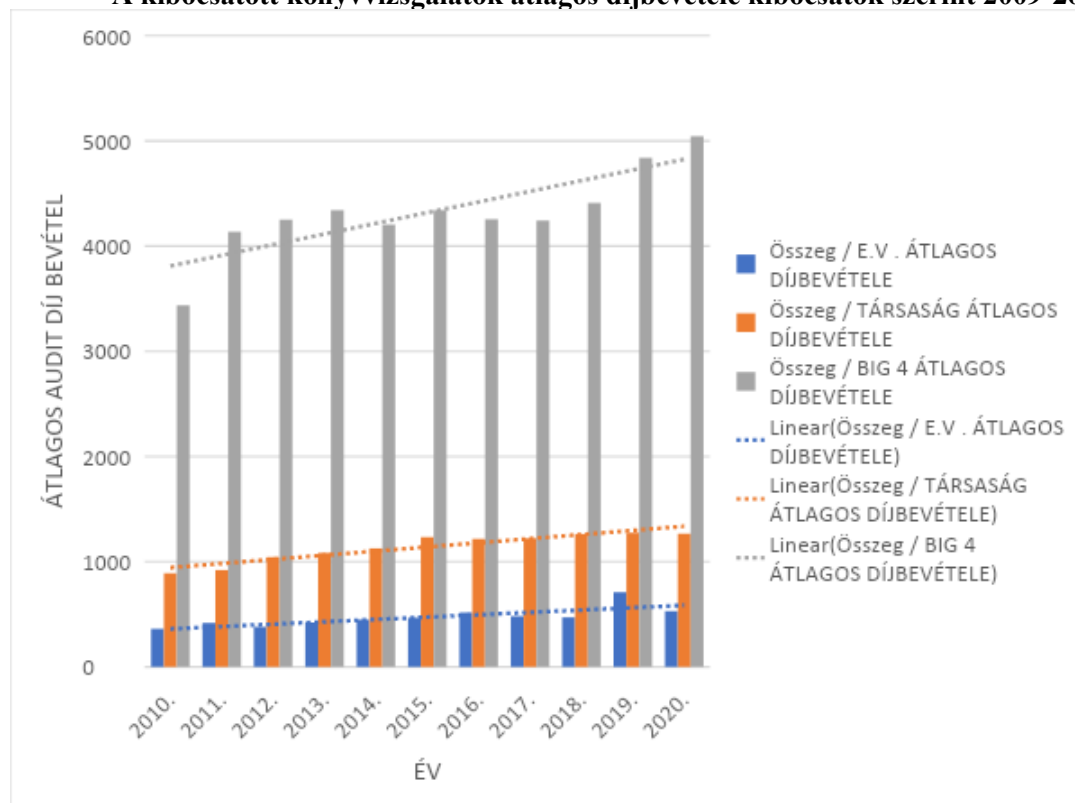
Belépési korlátok a könyvvizsgálati versenypiacra

A könyvvizsgálati versenypiac a belépők számára elég magas korlátot emelt. A korlátok egyrészt a jogszabályok által meghatározott szakmai képességekkel rendelkezés, másrészt megfelelő pénzügyi finanszírozással megvalósított eszközök megléte. A könyvvizsgálói szolgáltatás megkezdése után még a szakmai kompetencia fejlesztése is követelményként megjelenő akadályt képez a már belépett új rivalizáló számára. Az új versenytárs fogadtatása a piaci partnerek magatartástól függ. A könyvvizsgáló piac bővülése egyrészt elindítja a versenyt az új megbízásokért, de a szolgáltatás minősége sem közömbös a piacszerzés szempontjából. A könyvvizsgáló piacon történő versenyzés, rivalizálás sikere a nagyfokú szakmai képzettség, sokoldalú tapasztalat, a szakmai kérdések kezelésének gyakorlata, a megbízó igényeihez igazodás követelményei szerint meghatározott. A belépési korlátoknak való megfelelés során számolni kell azzal, hogy az egyszer leküzdött akadályok újra feltámadhatnak, mert a kormányzati szabályozás változtathatja a feltételeket.

1. A kínálati méretgazdaságosság

A szolgáltatásnyújtáshoz vagy termékértékesítéshez kapcsolódó méretgazdaságossági feltétel akkor jön létre, amikor a vállalkozások nagyobb mértékben állítanak elő terméket vagy nyújtanak szolgáltatást, és így alacsonyabb egységköltséget tudnak kialakítani, mert több egységre tudják szétosztani a fix költségeket. Ehhez hatékonyabb technológiát kell alkalmazniuk vagy a piaci versenyben jobb feltételeket – alacsonyabb bekerülési költséggel – kell elérniük a beszállítóktól. A kínálati oldali méretgazdaságosság kényszere akadályozza meg a piacra betörni törekvő belépőket. A méretgazdaságosság követelménye gyakorlatilag megtalálható az értéklánc minden szakaszában, de az iparáganként, ágazatonként változik. Könyvvizsgálat esetén a méretgazdaságosságra vonatkozó kalkuláció elvégzéséhez szükséges felhasználni a kamara által ajánlott óradíjakat, amelyek a szolgáltatást igénybe vevő társaság árbevételéhez igazodva mutatja az óradíjakat, és ezzel meghatározta a kibocsátott könyvvizsgálati díj átlagos értékét is. (8)

A kibocsátott könyvvizsgálatok átlagos díjbevétele kibocsátók szerint 2009-2020.



Forrás (7. Saját feldolgozás)

2. A méretarány keresleti oldali előnyei

A keresleti oldalon megjelenő előnyök azokkal a hálózati hatásokkal áll összefüggésben, amely olyan iparágakban, szolgáltatási ágazatokban jelentkezik, ahol a vevők hajlandóak megfizetni azt a vállalászati többlettermék kibocsátásból eredő többletköltséget, melynek felhasználásával a kibocsátók eladott terméke növekszik a vásárlók számának növekedésével. A vásárlók jobban megbízhatnak nagyobb cégekben, amelyek nagyobb mennyiséget bocsátanak ki egy meghatározott kulcsfontosságú termékből, vagy szélesebb spektrumú szolgáltatást nyújtanak. A vásárlók azt is értékelhetik, hogy a „hálózat” nagyobb számú ügyfél-tárral nagyobb biztonságot jelent, mert a riválisok ismertek, a piaci magatartásuk megismerhető, a versenyelőnyök hosszútávon kiegyenlítődnek, egyensúly közeli állapot uralkodik a piacon. A méretarány keresleti oldali előnyei elriasztják az új vásárlók belépését azáltal, hogy korlátozzák az új belépő vásárlók vásárlási hajlandóságát, mert az a belépési korlát csökkentésében való érdekeltség okán, az ár csökkentésével járhat, és az új jövevény befolyásolhatja a piacon érvényesülő korábban kialakult értékesítési árat addig, ameddig fel nem épül az új méretarányos ügyfélbázishoz igazodó, bővült kínálati struktúra.

A könyvvizsgálati szolgáltatás ellenértékének fedezetet kell nyújtania a társaság működési (bérek és járuléka, bérleti díjak, biztosítás, kamarai tagdíj) költségeire, valamint a folyamatos digitalizációból fakadó fejlesztési költségekre.

3. Ügyfélváltási költségek

Átállási költségek olyan fix költségek, amelyekkel a vevők akkor szembesülnek, amikor a régi szállítót cserélni szeretnék, amely éppen a piaci viszonyok közé belépő új rivális. Ilyen költségek azért merülhetnek fel, mert a szállítót váltó vásárlónak át kell képeznie az alkalmazottakat, munkatársakat egy új termék használatára, alkalmazására, vagy módosítania kell az előállítási folyamatokat, vagy információs rendszereket és meg kell változtatnia az addig alkalmazott termékleírásokat. Minél nagyobbak a váltási költségek, annál nehezebb lesz olyan vásárlókat elhódítani a már létező versenypiacon, amelyen a belépő vevőket kíván szerezni.

Könyvvizsgáló váltásra a megbízó részéről akkor kerül sor, ha a megbízási szerződés lejár, vagy ha megbízó év közben vált könyvvizsgálót. A könyvvizsgálatról szóló törvény alapján kötelező a könyvvizsgáló rotációja a közérdeklődésre számot tartó társaságoknál. (9) A könyvvizsgáló váltás üzleti év végéhez kötötten lehetséges, de a könyvvizsgáló elhalálása esetén is előáll olyan körülmény, amely szükségessé teszi a könyvvizsgáló váltást. A könyvvizsgálati szolgáltatás változására a könyvvizsgáló kezdeményezésére is létrejöhet, abban az esetben, ha könyvvizsgáló úgy ítéli meg, hogy a könyvvizsgálati szolgáltatás akadályozására került sor.

4. Tőkeszükséglet

A már működő piacra történő belépéshez szükséges befektetés pénzügyi erőforrásokat igényelhet, amely elriaszthatja az új belépőket a versenyben való részvételtől. Tőkére nemcsak az állandó anyagi, tárgyi feltételek megteremtése miatt lehet szükség, hanem amiatt is, hogy a belépő a számára új ügyfelek bizalmát megszerezze és azt folyamatosan erősítse, a felmerülő igények kielégítését szolgáló készletek biztosítása és alap indulási veszteségeket finanszírozza. Az akadály különösen magas lehet, ha a befektetett tőke megtérülése alacsony és ezért nehezebben finanszírozhatóak a felmerülő kiadások, mert előzetesen reklámozni, vagy kutatás szükséges a fejlesztéshez. Míg a már a piacon levő vállalkozások számára megvannak a pénzügyi források ahhoz, hogy szinte megtámadják bármely iparág számukra vonzó piacait, addig az induló vállalkozások a jelentős tőkeigények miatt csak bizonyos termékek és szolgáltatások piacaira történő belépésre korlátozhatják belépési szándékukat és kerülhetnek a valószínű belépők közé.

Ezzel szemben olyan területeken, ahol a piacra való belépés tőkeszükséglete viszonylag alacsony, vagy elhanyagolható és az előzőekben említett költségek és ráfordítások nem jelentenek túl nagy anyagi megterhelést a piacra történő belépés előkészítése, szolgáltatások vagy egyéb szállítások igénybevétele a tőkeigény minimális volta miatt a potenciális belépők lehetséges száma bőséges lehet.

Fontos, hogy ne becsüljük túl a tőkekövetelményekre vonatkozó mértéket, mert ez önmagában is visszatartja a belépési szándék indítását.

A könyvvizsgáló piacra nem egyszerű belépni. A szolgáltatók piacán folyó konkurencia inkább a képzett munkaerőért folyó küzdelemben csúcsosodik ki, mert a munka jellegéből következően a szakmát jól művelő munkatársak foglalkoztatása függ össze leginkább a nyújtott szolgáltatás minőségével. Erre utaló jeleket minden gyakran tapasztalhatunk a foglalkoztatásra vonatkozó álláshirdetések tanulmányozása során. A kisebb könyvvizsgáló társaságok hátrányosabb helyzetben vannak a munkaerő megszerzésért folytatott konkurencia harcban. Mindez összefügg azzal, hogy a jövedelmezőség eltérően alakul a szolgáltatóknak piaci szegmenseiben. Ez összefüggésben van a piaci szereplők által elérhető auditálási átlagárak különbözőségeiben is. A piaci szegmensek szolgáltatásért fizetett díjai jórészt a vevők finanszírozási, profitabilitási helyzetével van összefüggésbe. Abban az esetben, ha egy erősen piaci meghatározó versenytárs jelenik meg az alacsonyabb jövedelmezőségű piaci szegmensben, akkor az piaci zavarokat okozhat. A szakképzett, magasán kvalifikált munkatársak magasabb jövedelemhez juttatása, a jó munkaerő elcsábítása is rivalizálásnak minősül, és tovább növeli a piaci versenyt.

Ha az iparág, vagy az ágazat hozama vonzónak tűnik a belépni szándékozó számára és várhatóan az is marad hosszabb távon a várakozása szerint, és a rendelkezésre álló szabad befektetésre váró tőke hatékonyan működtethető még a jövedelmezőség változatlan szintjét feltételezve, illetve a belépőket nem fogadják ellenségesen, akkor sikeres lehet belépők piaci ostroma.

5. A már piaci riválisok előnyei és a méretgazdaságosság

A már működő piacon nem számít mekkora - a rivalizálásban résztvevők szempontjából – a belépők potenciális riválisok költség- vagy minőségi előnyök hányada. A már piacon számára az előnyök olyan forrásokból származnak, amelyek a piacon realizált, szabadalmaztatott technológia használatából, a legjobb nyersanyagforrásokhoz való preferenciális hozzáférésekből, a legkedvezőbbek elővásárlás előnyéből, az egy hálózathoz tartozás földrajzi elhelyezkedéséhez kötődik, a megszerzett márkaidentitás vagy felhalmozott eljárási tapasztalathoz kapcsolódik. Mindezt lehetővé teszik a rivalizálók számára, hogy elsajátítsák azt, hogy hogyan lehet hatékonyabban termelni, szolgáltatni. A belépők megpróbálják megkerülni az ilyen előnyökből származó hatásokat.

6. Egyenlőtlen hozzáférés az elosztási csatornákhöz

Az új belépőknek biztosítania kell az előállított termékük vagy szolgáltatásuk piaci megjelenését a versenytérben. Egy új termék, vagy szolgáltatás egymás mellett kell megjelenjen a versenytársakéval együtt, vagy ki kell szorítania a rivalizálásból azokat, illetve a velük folyó rivalizálással együtt kell piaci részesedést megszerezni. Ezt árak letörésével, vásárlást ösztönző promóciókkal, intenzív értékesítési erőfeszítésekkel, vagy más módon lehet elérni. Minél korlátozottabbak a termék és szolgáltatás piacra juttatásának csatornái annál inkább szembe kell nézni a versenytársak agresszív ellenállásával, annál keményebb lesz egy iparági, ágazati piacára belépés. Ebben az esetben a piachoz való hozzáférés olyan jelentős akadályt jelent, amely során az új belépőknek egyszerre kell megkerülniük a már létező termék és szolgáltatáselosztási csatornákat működtető rivalizálókat, a maguk által létesítendő új csatornák létrehozásának kiépítésével egyidőben. Így egyszerre jelenik meg a piaci riválisokkal versenyzés és az új piaci elosztási csatornák létesítésének finanszírozásával összefüggő erőforrás igény a feltörekvők oldalán. A könyvvizsgáló szolgáltatás piacán történő átrendeződés főleg a nagyobb jövedelmezőséget, nagyobb profitot biztosító rész piacokba történő belépés nehezen kivitelezhető, mert finanszírozási, a megbízók limitált számának, a modern technológia alkalmazásának, a piaci és hálózati rendszerekbe való belépés nehézségeinek, területi elhelyezkedésből eredő hátrány korlátjába ütközik

7. Befolyásoló kormányzati politika

A kormány politikai eszközével közvetlenül akadályozhatja, vagy elősegítheti az új versenyzők belépését. Ennek során felemelheti, felerősítheti, vagy ledöntheti, leépítheti a belépéssel kapcsolatos

korábban érvényesülő korlátokat azzal, hogy a piacot erősítő vagy éppen azokat megkerülését segítő szabályokat léptet életbe. A kormány közvetlenül korlátozhatja, vagy akár meg is akadályozhatja a egyes iparágakba, üzletágakba, ágazatokba belépést az engedélyezési követelmények és korlátozások korábbinál szigorúbb szabályok előírásával, ugyanakkor elősegítheti a belépést a szabályok, követelmények enyhítésével, vagy támogatások célzott juttatása révén. Ez távol tarthatja a rivalizálásban részt venni kívánók előre meghatározott körét. Az így szabályozott iparágak, ágazatok versenypiaci helyzete jelentősen módosulhat, amely alapvetően befolyásolhatja a már rivalizáló versenytársak magatartását is, valamint hatással lehet a jövőben kialakuló jövedelmezőségi viszonyokra. A kormány politikája képes más belépési korlátokat emelni, ezeken keresztül kiterjedt vállalkozási környezetet befolyásoló tényezőket megalkotni, amelyek védhetik vagy éppen akadályozhatják a már versenyben levőket a feltörekvőkkel szemben. Ezen szabályok hatással vannak a versenypiaci viszonyokra, megvédhetik a meglévő értékesítési csatornákat, alkalmazott technológiát, egyes termékek és szolgáltatások nyújtását az utánzástól, vagy környezetvédelmi és új biztonsági előírások teljesítését követelhetik meg, amelyek felvetik az újonnan érkezőkkel szembeni méretgazdaságossági követelményeknek való megfelelés kényszerét.

Mindezek alapján a kormányzati politikák hozzájárulhatnak ahhoz, hogy megkönnyítsék a feltörekvőknek a belépést egyes üzletágakba, ágazatokba közvetlenül támogatásokon keresztül, vagy közvetve az egyes ágazatok tevékenységéhez, szolgáltatásához igazodva elősegítheti az esetleges kutatás finanszírozásának külső biztosításával és az összes – új és régi – vállalat számára elérhetővé tételével, csökkentve a méretgazdaságosságot.

A belépési korlátokat annak méretétől- milyen magas vagy alacsony – függően szükséges mérlegelni, megítélni, és ennek megfelelően kell értékelni a potenciális belépők képességét, adottságait, feltételeit, amely ágazatoktól, iparágaktól függő.

A kormányzati intézkedések hatása sem negligálható a könyvvizsgálati piacon. Az értékhatár felemelésével kapcsolatosan időnként előkerülő híresztelések bizonytalanságot keltenek mind a megbízók piacán, mind pedig a könyvvizsgálók között. Ez a kis könyvvizsgálókra nézve hátrányosabb, mint a nagyobb méretű vállalkozások esetében.

8. Belépőkkel szemben alkalmazható megtorlás

A feltörekvő vállalkozások, belépők számára mérlegelendő kérdések közé tartozik, hogy miként vélekednek a már piacon levők reakciójáról és ez hogyan befolyásolja döntésüket a belépésükkel kapcsolatosan, vagy kimaradnak egy meghatározott ipaágból, ágazatból. Ha a piaci szereplők reakcióját erőteljesnek ítélik és ennek hatására a belépés elhúzódik, amely megakadályozza az aktív piaci részvételt, akkor az hatással lehet az iparág, ágazat profitpotenciáljára és hatással lehet a belépés tőkeköltségének alakulására is.

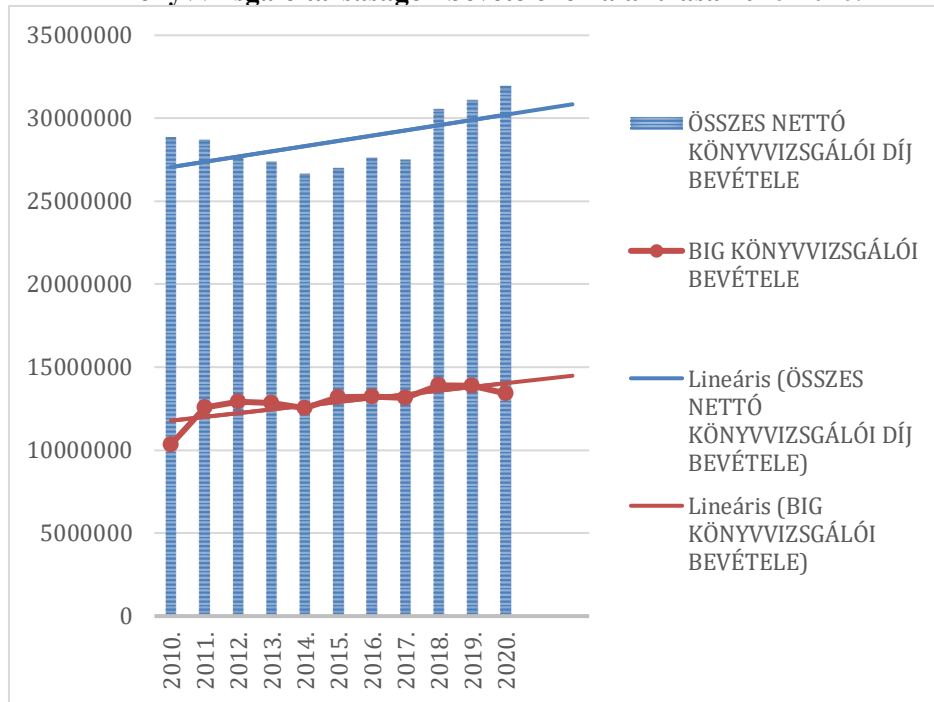
A már piaci riválisok gyakran alkalmaznak nyilvános nyilatkozatokat, közleményeket, üzeneteket küldenek egy belépni szándékozónak, amely felhívja a figyelmét a rivalizálni szándékozónak a már megszerzett részesedés megvédése iránti elkötelezettségükre.

Az új, piaci ostromlók valószínűleg mérlegelik a várható megtorlást, abban az esetben, ha

- a korábbi piaci résztvevők megnyilatkozásaikban erőteljes jelzéseket küldtek az új belépőknek,
- a működő riválisok - a megtámadni készült versenypályán - jelentős erőforrásokkal rendelkeznek ahhoz, hogy visszaszorítsák a feltörekvőket, felhasználva likvid tartalékokat, fel nem használt külső forrásokat (hiteleket), rendelkezésre álló szabad, eddig ki nem használt termelési kapacitást vagy az elosztási csatornákra vonatkozó erős befolyásukat és az ügyfelekre gyakorolt erős nyomásukat, valamint a működtetett hálózati rendszerükből eredő előnyük érvényesítését.
- nagy az esély arra, hogy a régi piaci versenyzők lehetőség szerint csökkentik az értékesítési árakat, mert egyrészt minden áron elkötelezettek a megszerzett piac megtartása mellett, másrészt meg van a piaci képességük arra, hogy a nagyobb beszerzéshez kapcsolódó költségeiket – régi üzleti kapcsolataikra való tekintettel - mérsékeljék, ezzel egyidőben erősen motiválva vevőiket a többlet kapacitás mozgósításával előállított többlet termék megvásárlására, hogy az ágazati, iparági jövedelmezőség megtartható legyen.
- az iparág, ágazat növekedése lassú, akkor az újonnan érkező, feltörekvő, piacot támadó vállalkozás csak a már piacon levő leendő versenytársak, szolgáltatók piaci részesedését

csökkentve juthat megrendeléshez, vevőhöz. A belépési korlátok, a nyilvános és nem nyilvános piaci elvárások elemzése, a piacon már működő versenyzők megtorlással kapcsolatos várható magatartása nyilvánvalóan kulcsfontosságú minden olyan betolakodó számára, amely egy új iparágba való belépést fontolgatja. A kihívás abban áll, hogy a feltörekvő versenytárs megtalálja annak módját, hogy leküzdje a belépési korlátot jelentős beruházás, befektetés nélkül, abban a reményben, hogy az iparágba bekerülése nem rontja a jövedelmezőséget.

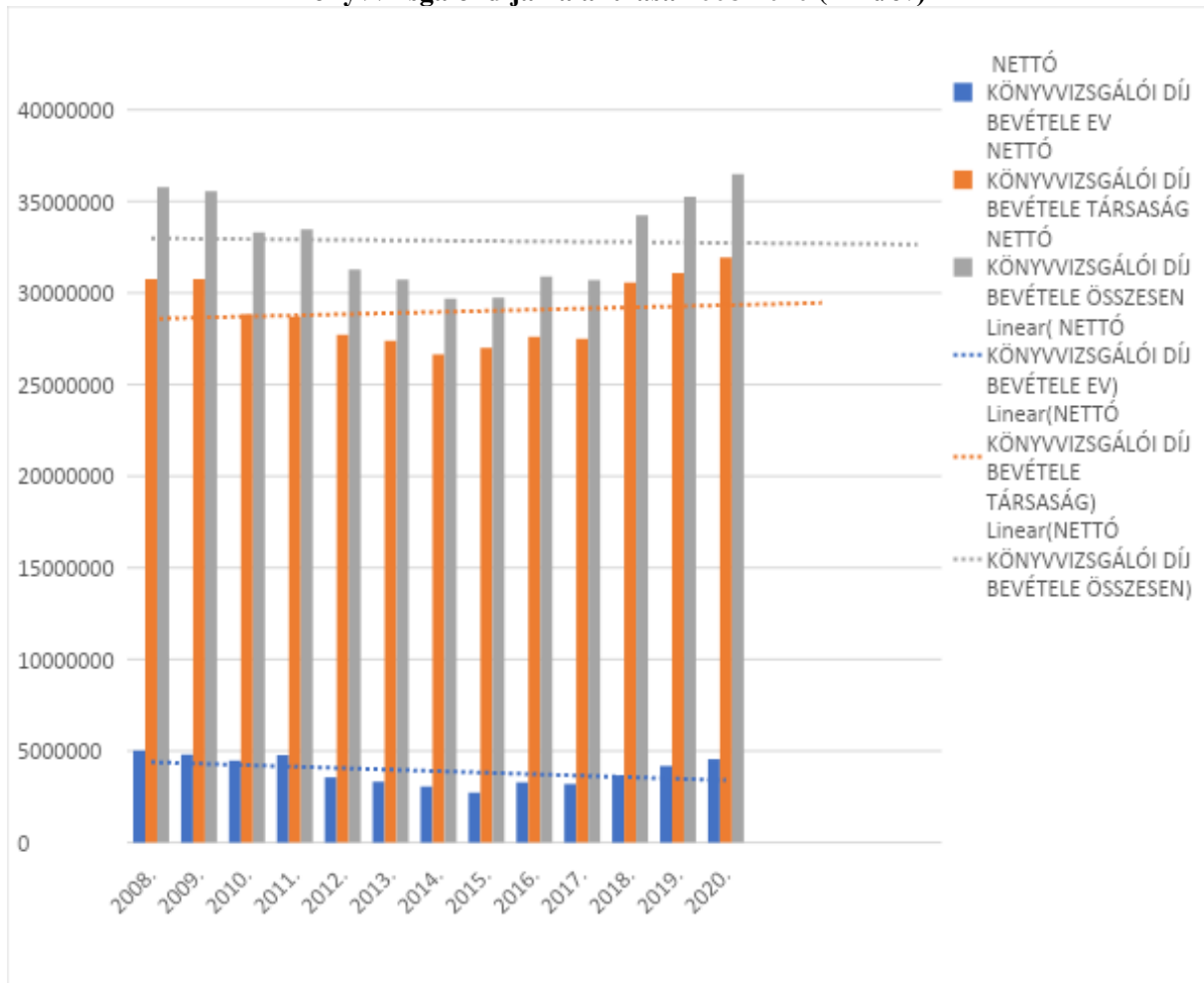
A könyvvizsgáló társaságok bevételének alakulása 2010-2020.



Forrás (7. Saját feldolgozás)

A könyvvizsgálati versenypiac által biztosított jövedelem a piaci helyzet várhatóan kedvező alakulását mutató tendenciát vázol fel. Ezen ok miatt vonzó mind a társasági formában működő, mind az egyéni vállalkozást választó szolgáltatók számára. A Big 4 hosszú távon a megtudja őrizni piaci befolyását, és részesedését. A rivalizálásban a várhatóan a nem kerül sor arra, hogy a kis és közepes könyvvizsgálók piacára veszélyt jelentsen, mert nem talál fizetőképes keresletet. Ugyanakkor rövidtávon azzal sem kell számolnia, hogy versenytárs megjelenésével kelljen számoljon, bár ennek lehetőségét nem zárhatjuk ki. A kisebb könyvvizsgáló társaságok esetében viszont számolni kell a verseny élesedésével, de e területen azonban jelentősebb szerepet kaphatnak az egyéb szolgáltatások nyújtása a partnereknek, illetve nem könyvvizsgálattal összefüggő más számviteli szolgáltatások is jelenthetnek megoldást.

Könyvvizsgálói díjak alakulása 2008-2020 (E Ft/év)



Forrás (7. Saját feldolgozás)

A könyvvizsgálói piacon rivalizáló partnerek működési formájára vonatkozó árbevételi várakozásokat áttekintve látható, hogy a társasági forma jelenthet előnyt, mert az egyéni vállalkozás piaci részesedését jellemző trend csökkenése nagyobb mértékű. Még a társasági formában történő szolgáltatás nyújtás növekedése ellensúlyozza az előző csökkentő tendenciáját is.

A stratégia meghatározásának dilemmái

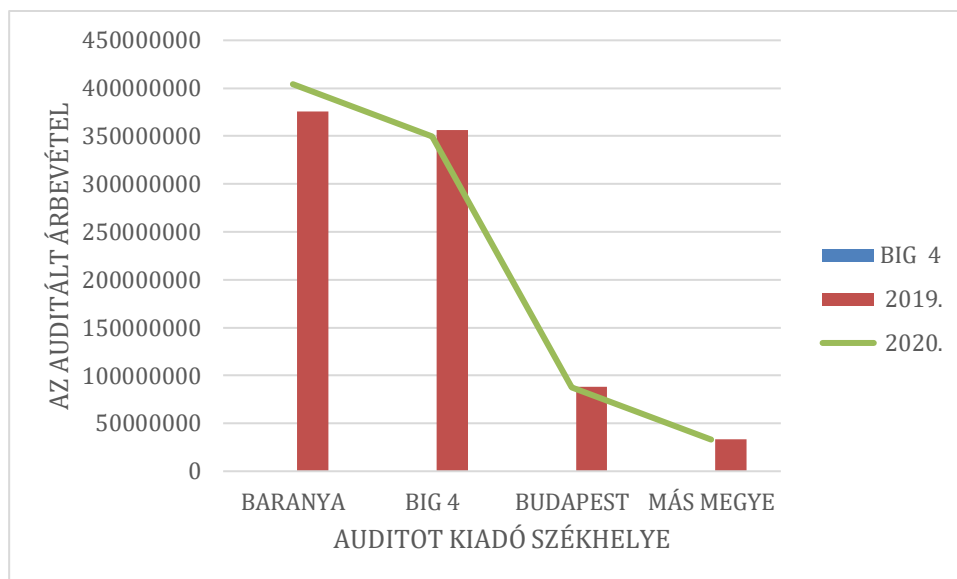
Lehetőség van a pozitív összegű versenykimenet elérésére több, sokszínű ügyfelet kiszolgáló iparágakban, ágazatokban levő csoportokra vonatkozóan. Világosan érteni szükséges, hogy a rivalizálás szerkezeti alapjai, stratégiák kialakítása néha elősegíthetik a természetes verseny pozitív irányba történő megváltoztatását.

1. Iparági szerkezet mint versenyre ható tényező

Iparági szerkezetet, valamint az öt versenyerő befolyásolja az iparág, ágazat hosszú távú profitpotenciálját, mert ez határozza meg, hogy a gazdaságban az iparág által létrehozott érték, hogyan oszlik meg, annak érdekében, hogy megtartsák az iparág, ágazat vállalkozásai a vevőkkel és a beszállítókkal szemben kialakított árakat, helyettesítő termékeket, szolgáltatásokat korlátozva vagy elriasztva a potenciális új belépőket. Mind az öt versenyerőt figyelembe véve a stratégia megtartja az általános struktúrát ahelyett, hogy bármely elemhez igazodna. Ráadásul a stratégia figyelembevétele továbbra is inkább a strukturális feltételekre irányul, mint mulandó tényezőkre.

Különösen fontos elkerülni azt a gyakori csapdát, hogy egy iparág, ágazat bizonyos, látszólagos előnyeit összetévesztik az alapstruktúrájával.

Könyvvizsgálattól származó bevételek változása 2019-2020 (E Ft)



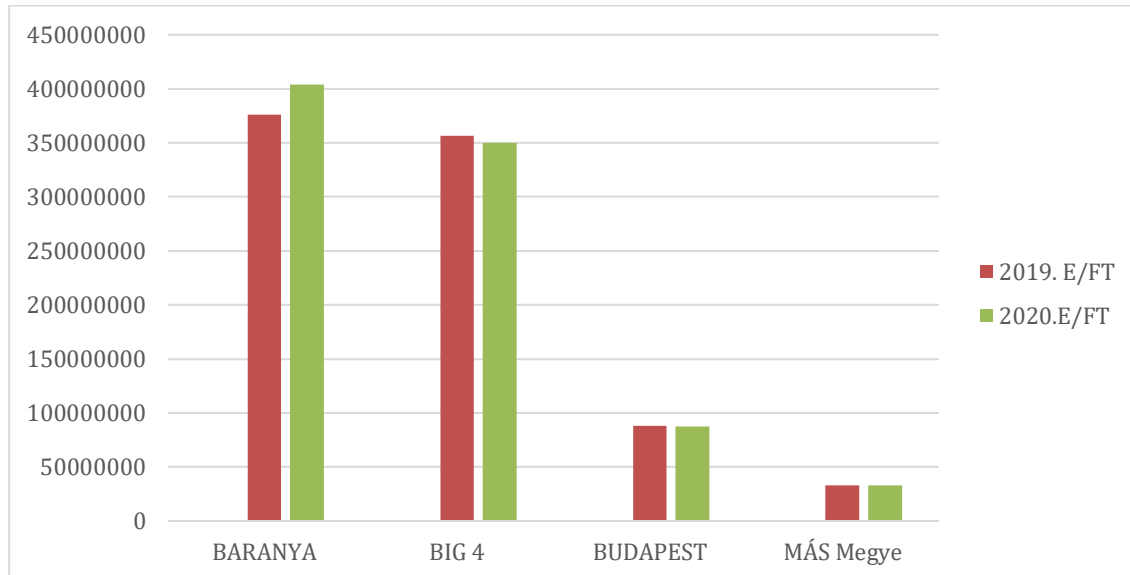
FORRÁS (10. Saját feldolgozás)

A Baranya megyében 2019-ben és 2020-ban működő 162 legnagyobb társaság (a továbbiakban: TOP 162) árbevétel adataival jellemzett könyvvizsgálati megbízási piac a megyei és a BIG 4 súlya azonos nagyságú, de a két adat mögött nyilvánvalóan generálisan eltérő számú versenytárs résztvevő áll. A BIG 4 jellemzően ugyanakkora árbevételű piacot birtokol, mint a baranyai bejegyzésű társaságok és egyéni vállalkozók. Ha azt is figyelembe vesszük, hogy a budapesti és más megyei auditorok piaci részesedése mekkora, akkor az adódik, hogy a „hazai” könyvvizsgálók részesedése már kisebb, mint az előbb említetteké. Ez a szerkezet meghatározza a versenyerő alakulását, mind a belső versenypiacon, mind a vállalkozások megbízásaiért folyó versenyerő érvényesítésében, a szállítókkal folytatott rivalizálásban és a feltörekvő, új versenytársakkal fenálló versenyben is.

2. Az ipar növekedési üteme

Gyakori probléma azt feltételezni, hogy a gyorsan növekvő iparágak minden szempontból vonzóak. A növekedés hajlamos elnémitani a versenyt, mert a bővülő torta minden versenytárs számára lehetőséget kínál. De, a gyors növekedés erős pozícióba emelheti a beszállítókat, és a magas növekedés alacsony belépési korlátokkal vonzó lesz majd az új belépők számára. Új belépők nélkül is magas növekedési ütem nem garantálja a kielégítő jövedelmezőséget, ha a partnerek, riválisok erősek, vagy a helyettesítők vonzóak. Az egyoldalú fókuszálás a növekedésre az egyike a legrosszabb stratégiai döntések okainak.

A könyvvizsgált társaságok árbevételének változása 2019-2020 (E Ft)



Forrás (10. Saját feldolgozás)

A könyvvizsgálati piac növekedése potenciális növekedést jelenthet a szolgáltatást nyújtók számára is. A mintázat azt mutatja, hogy a változás a Baranya megyei könyvvizsgáló vállalkozások által könyvvizsgált társaságok árbevétele növekedett. Az összes többi piaci résztvevő által könyvvizsgált társaság árbevétele nem változott szignifikánsan. A vizsgálatba bevont érintett társaságok adatai éves letétbe helyezett beszámolóiból származik, az auditot kibocsátók pedig társaságok és egyéni vállalkozók székelyük szerint kerültek besorolásra. A BIG 4 adatai külön kerültek bemutatásra.

3. Technológia és innováció

A fejlett technológia alkalmazása, vagy az innovációk önmagukban nem elegendőek ahhoz, hogy egy iparágat, ágazatot szerkezetileg vonzóvá ne tegyenek, illetve azzá tegyenek. Hétköznapi, alacsony technológiájú iparágak, ágazatok árra érzéketlen vásárlókkal, magas váltási költségekkel vagy magas belépési korlátokkal a méretgazdaságosságból eredő megtakarításokkal gyakran messze vannak a jövedelmezőbb iparágaktól, amelyek mérlegelés tárgyát kell képezze.

A könyvvizsgálati szolgáltatást és a hozzá kapcsolódó szolgáltatásokat is elérte a digitalizáció és BIGDATA feldolgozás hatása. E technológiai forradalom feltartóztathatatlan és annak könyvvizsgálat technológiájára is hatással van, lesz. A versenyerő abban jelenik meg, hogy a versenyző partnerek milyen digitális feldolgozási fejlesztéseket hajtanak végre, milyen informatikai fejlettség elérést tűzik ki célul, hogyan gondolkodnak a partnerekkel való kapcsolattartás módjáról, milyen módon készülnek fel arra, hogy felhasználják a digitális adattömegből rendelkezésre álló információkat. Nyilvánvalóan látható, hogy az adatok elemzésének technológiai szintjének emelkedése a szakmai számítástechnikai színvonal emelését követeli meg, amelynek informatikai kultúrával kell párosulnia. Ez pedig a könyvvizsgálattal foglalkozó társaságok jövedelmezőségének növekedése nélkül elképzelhetetlen. A nyilvántartási hibák, tévedések feltárának hatékonysága a nagytömegű adatelemzéssel összefüggésben megkívánja új technológiák alkalmazást is és az eredményekből származó következtetések elemzését. (Benford analízis, véletlen mintavételi technológiák beépítése stb.)

4. A kormány

A kormányt nem célszerű a legjobb hatodik erőként értelmezni, mert a kormány érintettsége eredendően sem nem jó, sem rossz az iparág jövedelmezősége szempontjából. A legjobb módja, ha arra törekszünk, hogy megértsük a kormányzati döntések célját.

A versenyhelyzet felmérésének célja annak elemzése, hogy az egyes kormányzati politikák hogyan befolyásolják az öt versenyképességi erőt. A szabadalmak akadályokat állítanak fel belépést illetően, növelve az iparági profitpotenciált. Ezzel szemben a szakszervezeteket előnyben részesítő kormányzati politika növelheti a beszállítói teljesítményt és csökkentheti a profit elérhető szintjét. A vállalkozási reorganizációs szabályok alkalmazása, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalkozásokat inkább átszervezzék, mint kilépjenek a versenyszférából és fennmaradásukkal a kapacitástöbblethez igazodóan mérsékeljék heves rivalizálást. A kormányzat több szinten befolyásolja és bonyolult politikák rendszerén keresztül, differenciált módon befolyásolja a piaci verseny szerkezetet.

5. Kiegészítő termékek és szolgáltatások

Kiegészítő termékek azok a termékek vagy szolgáltatások, amelyeket egy iparág, ágazat főtermékével együtt használnak. Kiegészítők akkor keletkeznek, ha az ügyfél nagyobb előnyhöz jut versenytársainál a felhasználót kiszolgálva a kiegészítő termékkel, és az együttes használat értékibocsátásnak összege nagyobb, mint két termékek által képviselt piaci értékét külön-külön.

Az utóbbi években a stratégiakutatók hangsúlyozták a kiegészítők szerepét, különösen azokban a csúcstechnológiás iparágakban, ahol azok a legnyilvánvalóbbá váltak.

A kiegészítő ipari termékek, szolgáltatások jelentősekké válhatnak, ha befolyásolják az iparág általános keresletét az előállított termék, szolgáltatás piacán. Az előzőekben említett alkalmazott kormányzati politikájához hasonlóan azonban a komplementerek nem egy hatodik erőt képviselő tényezőként kezelendő elem, amely az iparág jövedelmezőségét befolyásoló erő, hiszen az alkalmazott kiegészítések nem feltétlenül rosszak, vagy jók az iparág profitabilitása szempontjából. Kiegészítők a jövedelmezőséget azáltal befolyásolják, ahogyan az öt versenyerőt együttesen hat.

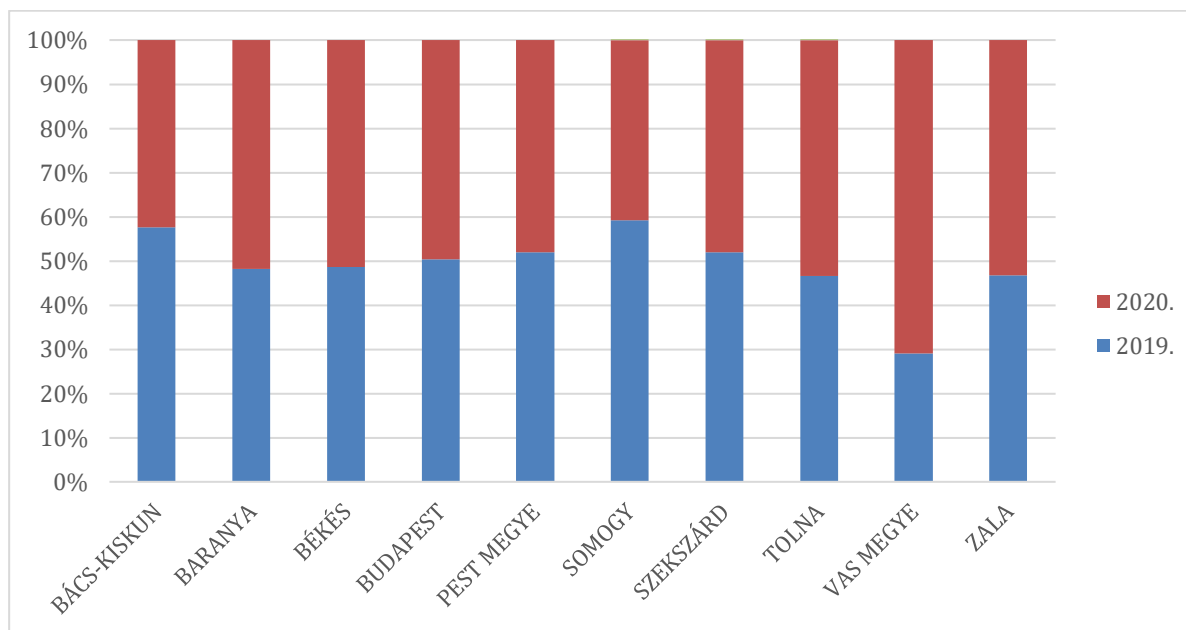
A stratégiának nyomon kell követnie a kiegészítők pozitív vagy negatív hatását mind az öt versenyerőre vonatkozóan, annak érdekében, hogy számításba vételre kerüljön a jövedelmezőségre gyakorolt hatása. A kiegészítők jelenléte emelheti, illetve alacsonyabb szinten határozhatja meg belépési korlátokat, jelenléte is befolyásolhatja a helyettesítőkkel fenyegetettség alakulását a verseny piacon.

A kiegészítő termékek, szolgáltatások akár pozitívan is hathatnak az iparági, ágazati rivalizálására, abban az esetben, ha a versenytársak vevőkkel, vagy szállítókkal kapcsolatos váltását befolyásoló versenyerő érvényesítésére kerül sor.

A komplementerek azonosítása a piacverseny elemzéssel kapcsolatos munka fontos része. Akárcsak a kormányzati politikák, vagy a fontos technológiák esetében, a stratégiai jelentőségű a kiegészítő termékek, szolgáltatások befolyásoló hatását kell a legjobban megérteni az öt piaci versenyerő lencséjén keresztül.

Az egyes megyékhez tartozó könyvvizsgálók által auditált társaságok realizált árbevétel változásából levonható következtetés arra világít rá, hogy nem került sor nagy átrendeződésre abba a piaci szegmensben, amely a TOP 162 piacát jellemezte. Természetesen két év nem tekinthető a változások tendenciájára vonatkozó következtetés alapjául, de alapot adhat arra, hogy hirtelen, gyors, alapvetően generális változásokra ezen a piacon nem kell számolni.

A könyvvizsgálati társaságok területi megoszlás szerinti részesedése 2019-2020 %

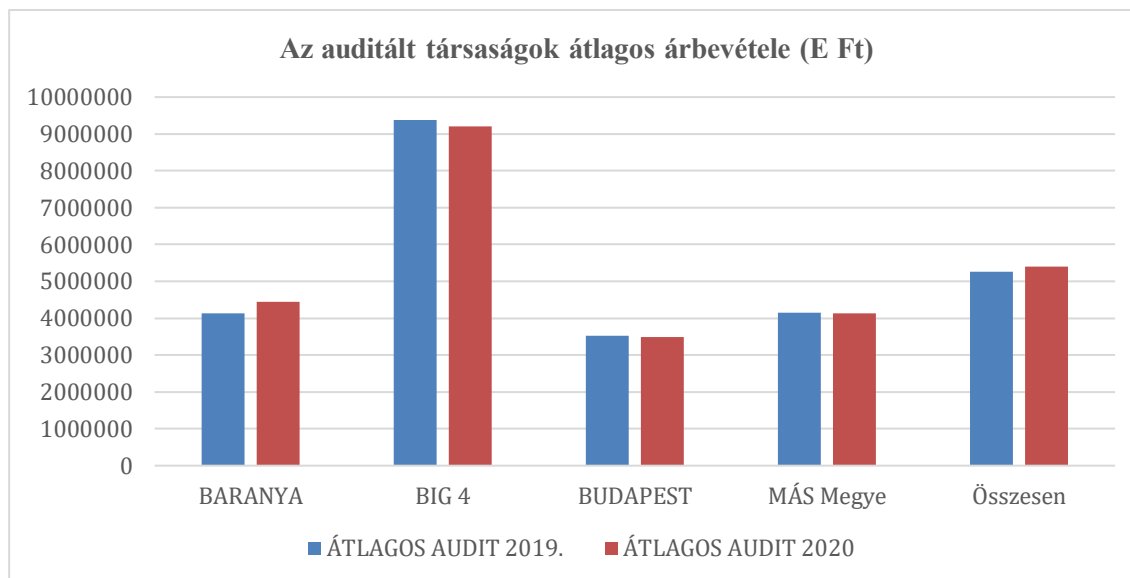


Forrás (10. Saját feldolgozás)

6. Változások az ipar szerkezetében

Eddig a piaci versenyről főleg, mint statikus állapotú, pillanatfelvétellel regisztrált képről tárgyaltunk, a versenyipiaci erők egyetlen időpontban vizsgált hatásaként. Az iparági struktúra viszonylag stabilnak bizonyulhat egy adott időpillanatban, és az iparági, ágazati jövedelmezőségi különbségek mégis figyelemreméltóak lehetnek a gyakorlatban, akár hosszabb időtávon is. Az iparágakban, ágazatokban azonban a riválisok, piaci szereplők szerkezete folyamatosan változik, zajlik valamilyen szerény, kisebb mértékű egyensúlyi állapothoz közelítő kiigazítás – és alkalmanként ez az állapot képes azonban hirtelen megváltozni, és egyensúlytalansági állapotot mutatni.

A szerkezeti változások származhatnak egy iparágon, ágazaton kívülről vagy belülről, amelyek növelni vagy csökkenteni képesek az iparág, ágazat profitpotenciálját. Ennek okai lehetnek a technológiai változások, a vásárlói igények változása vagy egyéb versenyipiaci eseményeket. Az öt versenyerő biztosítja azt a keretet, amely fontosabb a befolyásoló tényezők azonosításához az iparági, ágazati fejlemények, változások előre jelzéséhez, a várható hatásukat mérlegeléséhez az iparág, ágazat vonzerejére.



Forrás (10. Saját feldolgozás)

A könyvvizsgálati versenyhelyzet jellemzésére felhasználható az egy auditálási megbízásra jutó átlagos árbevétel nagysága. A piaci részesedés méréséül is felhasználható e mérőszám, különösen akkor, ha a társaságok piaci részesedése az auditok számából hasonló mintázatot követ.

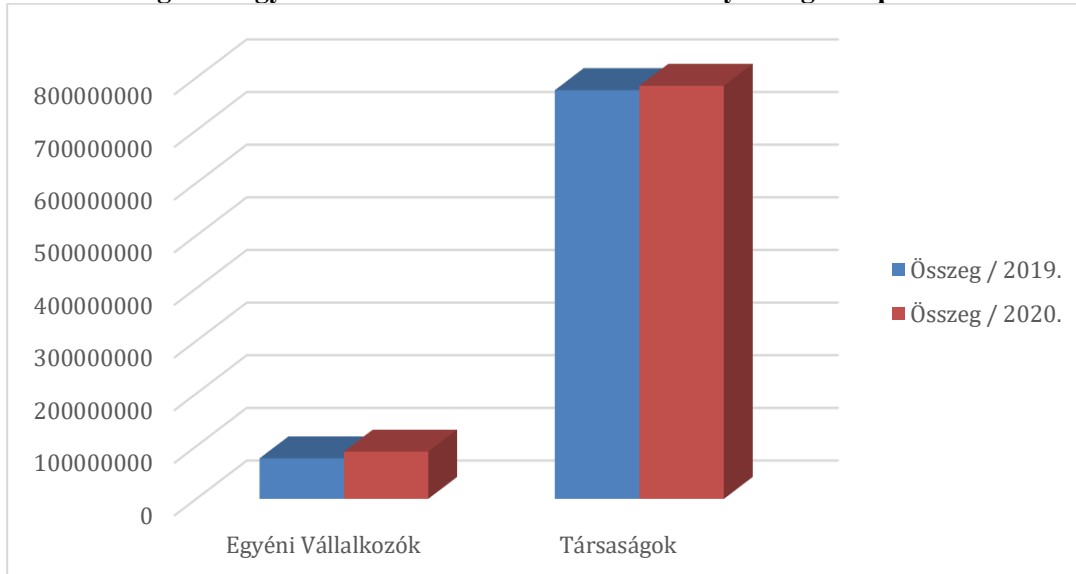
A Baranya megye TOP 162 vállalkozói piac bemutatására alkalmazott mintázatból látható, hogy a legnagyobb árbevétellel rendelkező társaságok nem „hazai” vállalkozókat bízták meg a könyvvizsgálati feladatok ellátásával. Az is látható, hogy BIG 4 piaci részesedésének jellemzését mutató versenyerő messze meghaladja az összes többi könyvvizsgáló vállalkozás versenyerejét.

7. Az új belépési veszély eltolódása

Az előzőekben leírt valamennyi akadály tekintetében beálló módosulás, változás emelheti vagy csökkentheti az új belépés veszélyét. Egy iparágban egy szabadalmi védettség lejáratára ösztönözheti új belépő versenytársak megjelenését. Az iparág, ágazat vezető versenytársainak stratégiai döntései gyakran jelentős hatást gyakorolnak a feltörekvőkre.

Ezek a döntések hatással lehetnek a termékek, szolgáltatások előállításával kapcsolatos beruházások megvalósításhoz szükséges források növekedésére, a méretgazdaságosságot befolyásoló kibocsátások mértékére, bonyolultabbá tehetik versenypiaci helyzetet a már rivalizáló partnerek között és megnehezíthetik az új versenytársak belépését az üzletágba. Nem is beszélve arról, hogy meglévő, már működő piacon szereplők túlélésére is hatással lehet.

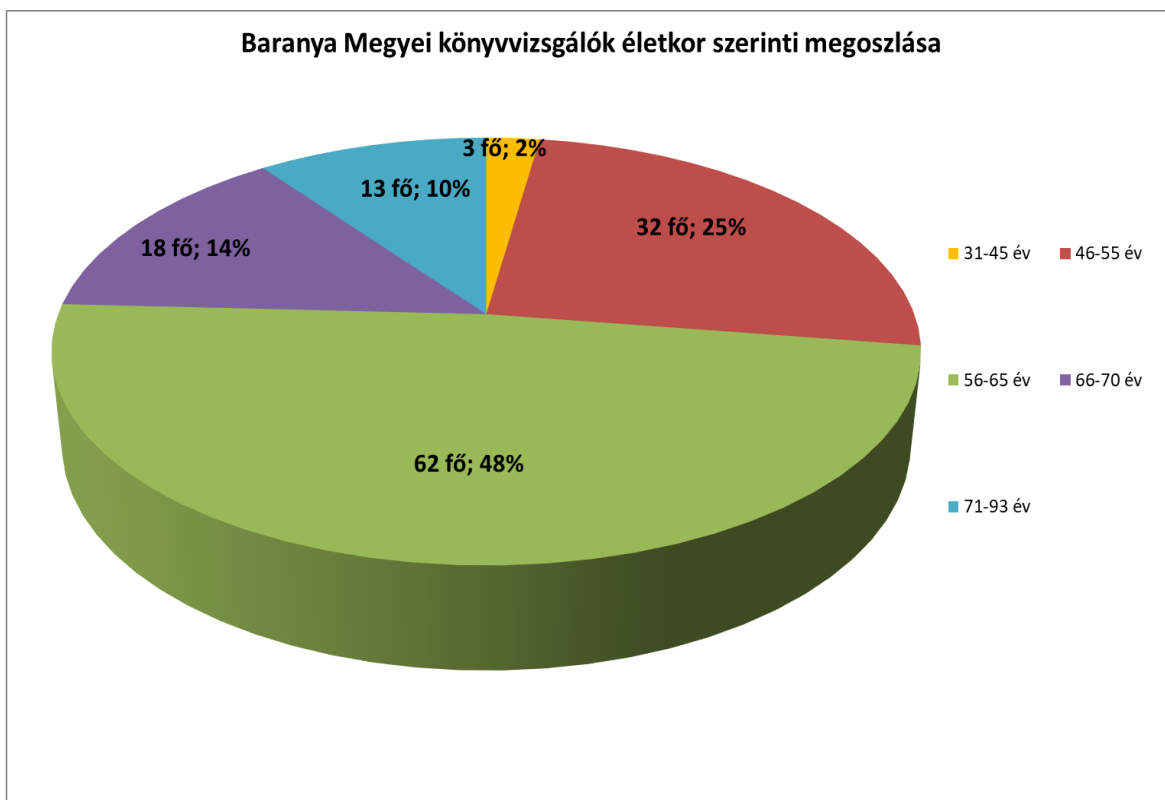
A társaságok és egyéni vállalkozások részesedése a könyvvizsgálati piacból 2019-2020 (E Ft)



Forrás (10. saját feldolgozás)

A társaságok és egyéni könyvvizsgálók piaci részesedése nem változott a mintául szolgáló piaci szegmensben. A stabilitást nem veszélyeztetik az piacra törekvő új belépők, amennyiben átrendezésre kerül sor az a piacról való kilépés miatt következnek be. Előfordulhat a tulajdonosváltással összefüggő könyvvizsgáló váltás, abban az esetben, ha az új tulajdonos váltani kíván ezen a téren. Ez a mozgás azonban nem befolyásolja alapvetően kialakult szerkezetet. A könyvvizsgálat mellett az egyéb szolgáltatások nyújtása is stabilizálja a piacot.

A piacon egyre nagyobb jelentőségre tesz szert a folyamatos könyvvizsgálati szolgáltatás nyújtása, a számviteli munka konzultációs segítése. Ez hozzájárul a megszerzett piac megtartásához, megőrzéséhez. A piaci jellemzők vizsgálatánál vizsgálandó és mérlegelendő szempontot hordozhat a könyvvizsgálói tevékenység folytatásával kapcsolatos körülmények vizsgálata. Erről a szerzett információt bővíti a korosztály megoszlása. A megyei korösszetételre vonatkozó információ szerkezetében nem tér el az országos adatoktól, de természetesen tükröz olyan sajátosságokat, amelyek jelentőséggel bírhatnak. Az újonnan belépő könyvvizsgálók számának alakulása hatással van egyes területi szervezetek korösszetételi alakulására, valamint a kivonulók is befolyásolják a piaci körülményeket.



Forrás (11)

8. Változó szállító vagy vásárlói hatalom

Ahogy a beszállítók erejének háttérében álló tényezők és a vásárlók piaci versenyereje idővel változnak, befolyásuk módosul, nő, illetve visszaesik.

9. A helyettesítés veszélyének hatása

A leggyakoribb ok, hogy a helyettesítők csak többé-kevésbé válnak be. Idővel fenyegetővé válhat, hogy a technológia fejlődése új helyettesítőket hoz létre, vagy az árakkal kapcsolatos teljesítmény eltérés az összehasonlításokat a helyettesítés gazdasági mérlegelésekor a szóba jöhető termékek, szolgáltatások tekintetében egyik vagy másik irányba tolja el.

A könyvvizsgálati szolgáltatásban a helyettesítés köznapi értelemben vett fogalma szerint értelmezett veszély nem áll fenn. A helyettesítés veszélye inkább a belső piacon folyó egymással folytatott rivalizálásként előálló megbízás váltás esetére vonatkozhat. Ebben az esetben beálló könyvvizsgáló váltás lebonyolításának kockázatával is számolni kell, valamint a törvényi előírások betartása kap prioritást.

A szolgáltatás igénybevételének helyettesítésével összefüggő kérdéssel is foglalkozni szükséges, abban az esetben, ha a szolgáltatásban a fő szolgáltató mögött alvállalkozók állnak és a valós szolgáltatást azok nyújtják. Ebben az esetben az eredeti szolgáltatási minőség csorbát szenvedhet, amely akadályozhatja az igénybe vevő munkáját. Ilyen fordulhat elő abban az esetben, ha a könyvvizsgálatban partnerként részvevő számviteli szolgáltató helyett annak alvállalkozója teljesíti a szolgáltatást és az minőségi kívánivalókat hagy maga után.

KÖVETKEZTETÉSEK, ÖSSZEFOGLALÓ

A rivalizálás gyakran természetes módon erősödik az idő múlásával. Ahogy az egyik iparág fejlődik, úgy egy másik növekedés lelassulhat. A piacon részvevő versenyzők az iparági konvenciók megjelenésével egyre jobban hasonlítanak egymásra, a technológiák széles körben elterjednek, és a fogyasztók ízlése közeledik egymáshoz. Az iparág jövedelmezősége csökken, és a gyengébb versenytársakat kiszorítják az üzletből.

A rivalizálás természetét egy iparágban megváltoztathatják az összeolvadások és felvásárlások, amelyek új képességeket és versenyzési módokat hozhatnak, vagy a technológiai innováció átformálhatja a rivalizálást.

Egyes iparágokban, ágazatokban a vállalkozások az együttműködések, a költségcsökkentések és a minőség javítás helyett megpróbálják megállítani, mérsékelni az intenzív versenyt. A riválisok kiiktatása azonban kockázatos stratégia. Az öt versenyerő arra világít rá, hogy a mai versenytársak eltávolításából származó váratlan profitelőny gyakran új versenytársakat vonz, és visszatarthatja a vásárlókat, a beszállítókat.

Az iparágat, ágazatot alakító piaci erők versenyt befolyásoló hatásainak megértése, az ágazat és a vállalkozási stratégia kidolgozásának kiindulópontjával szolgál. A piacon működő minden társaságnak tudnia kellene, hogy mekkora az átlagos jövedelmezősége az iparágban, ágazatban, és az hogyan változik hosszabb időtávon. Az öt versenyerő felfedi, hogy miért olyan az iparág, ágazat profitabilitása, amilyen. Csak ekkor képes vállalkozás integrálódni és megfelelni az iparági, ágazati feltételeknek és a maga számára hatékony, megvalósítható stratégiát kidolgozni.

A piaci erők feltárják a legjelentősebb szempontokat az érvényesülő verseny környezetben. Ez kiindulási alapot ad az erősségek és gyengeségek felméréséhez, a vállalkozás helyének meghatározásához a vevőkkel, beszállítókkal, riválisokkal és helyettesítőkkal folytatott versenyben. A legfontosabb az iparág szerkezetének megértése, amely a sikeres lehetőségek felé tereli a vállalkozási döntéshozókat a stratégiai cselekvés meghatározásakor. Ez magában foglalhatja az alábbiak közül bármelyiket:

- a cég pozicionálása, hogy jobban megbirkózzon a jelenlegi versenyhelyzettel;
- a változások előrejelzése és kihasználása;
- az erőviszonyok olyan kialakítása a vállalkozás számára, amely kedvezőbb új iparági, ágazati struktúra kialakítását eredményezheti.

A legjobb stratégia az, hogy ezek közül a lehetőségek közül többet is kihasználjanak a vállalkozás döntéshozói.

Stratégiára lehet úgy tekinteni, mint védelem kiépítésére a rivalizáló társak ellen, vagy olyan pozíció megtalálására az iparban, iparágban, ahol az versenyerők a leggyengébbek. Tőkeintenzitás heves rivalizálást okozhat különösen, ha közben visszatérő gazdasági, piaci ciklikus visszaesések befolyásolják a vállalkozást.

A kilépés az iparágból, ágazatból azt jelezheti, hogy rossz vagy hanyatló az iparág szerkezete, a vállalkozásoknak nincs kilátása arra, hogy jobb piaci versenyhelyzetet teremtsenek a maguk számára. Amikor egy vállalkozás azt fontolgatja, hogy egy új iparágba lép be, akkor kreatív stratégiákat kell kialakítania annak érdekében, hogy egy jelenleginél kedvezőbb jövővel rendelkező iparág, ágazat tevékenységébe kapcsolódjon be. Az öt piaci versenyerő elemzésével, olyan iparágakat is találhatnak, amelyek nem feltétlenül vonzóak az átlagos belépő számára, de ha egy vállalkozásnak alapos oka van hinni abban, hogy alacsonyabb szinten képes leküzdeni a belépési korlátokat jelentő akadályokat, mint a legtöbb cég, vagy egyedi képességgel rendelkezik arra, hogy megbirkózzon az iparág versenyerőivel, akkor sikeres lehet.

A változások az iparágban, ágazatban lehetőséget adnak arra, hogy új, ígéretes stratégiai pozíciókat fedezzenek fel és kövessenek, ha a döntéshozó jól ismeri a versenyerőket és azok alapjait.

A szerkezeti változások új igényeket nyithatnak, és a meglévő igények kiszolgálásának új módjait teremthetik meg. A stratégiai megalkotása során a vezetők figyelmen kívül hagyhatják ezeket, vagy korlátozottan vehetik figyelembe, de mindenképpen számolni kell velük. Kisebb iparágban vagy piaci szegmensben működő versenytársak kihasználhatják ilyen változtatásokat, különben az őr pótolhatják az új belépők.

A piaci magatartásban az iparági struktúra átalakításnak hatására akkor következik be változás, amikor egy vállalkozás kihasználja a strukturális változást, felismeri az elkerülhetetlent és reagál rá. A vállalkozásoknak is megvan azonban az a képessége, hogy alakítsák az iparág, ágazat szerkezetét. Egy vállalkozás is vezetheti iparágát, ágazatát a versengés új módjai felé, amely megváltoztathatja annak struktúráját.

A struktúra átalakításához a vállalkozás azt szeretné elérni, ha versenytársai követnék, annak érdekében, hogy az egész iparág, ágazat átalakuljon. Míg sok iparági, ágazati résztvevő számára előnyös lehet a folyamat, addig az újító lehet a legnagyobb hasznot húzó, ha a versenyt olyan irányba képes terelni, ahol saját maga kiváló lehet.

Egy iparág, ágazat szerkezet átalakítása kétféleképpen történhet: az egyik mód a jövedelmezőség alapján történő újraelosztás a versenyben már résztvevőkkel együttműködve zajlik, vagy a másik lehetséges mód a teljes nyereség növelésével történő átalakítás.

Az iparági, ágazati jövedelmezőségi torta újrafelosztása azt a célt szolgálja, hogy a beszállítók, vevők, helyettesítők helyett az iparági versenytársak profithányada növekedjen, és tartsa távol a potenciális belépőket korlátok felállításával. Bővülő a profithányad magában foglalja az iparág által generált teljes gazdasági értéknövekedést, amelyben a riválisok, a vevők és a beszállítók mind részesülhetnek.

A jövedelmezőség újrafelosztása annak érdekében történhet, hogy az iparági, ágazati riválisok még nyereségesebbek legyenek. A kiindulópont annak meghatározása, hogy melyik versenyerő vagy -erők vannak hatással, amelyek korlátozzák az iparág jövedelmezőségének növekedését. Egy vállalkozás potenciálisan súlyánál fogva mindent befolyásolhat a versenyerők alakítása szempontjából. A stratégia kialakításának célja ebben az esetben, hogy csökkenjen az iparági, ágazati nyereségből kiszivárgó részesedést a beszállítóknak, vevőknek és helyettesítőknek, és megújítsák a korlátokat a belépők elrettentésére. A szállítói teljesítmény semlegesítésére a társaságok szabványosíthatják az ipari termékek specifikációit, ami megkönnyíti a beszállítók közötti váltást. Ennek hatására további szállítók léphetnek a piacra, jelenhetnek meg, vagy megváltoztathatja a termelési technológiát, annak érdekében elkerülhető legyen az erős beszállítói csoportok létrejötte. A vevői erő ellensúlyozására a vállalkozások kiterjeszthetik a szolgáltatások körét, amellyel növelhetik a vevők partnerváltási költségeit, vagy a szolgáltatások igénybevételére alternatív elérési módokat találhat az ügyfelek számára, hogy semlegesítsenek más hatékony csatornákat. Fő vizsgálati célként kell mérlegelni annak lehetőségét, miként mérsékeli a profitot erodáló ár-rivalizálást.

A belépni szándékozók elriasztására a piacon már rivalizálók megemelhetik a fix költséget ezzel növelve a versenyt, ennek hatására emelkedik a termék, szolgáltatásfejlesztés költsége, vagy marketing kiadás. Mérsékelné szükséges a helyettesítő termékek, szolgáltatások igénybevételének veszélyét azzal, a már versenyben résztvevő vállalkozások értékesebb terméket, szolgáltatást kínálhatnak új funkciókkal, vagy a termékek, szolgáltatások szélesebb körű hozzáférhetősége révén.

Az iparágban, ágazatban vezető vállalkozásoknak különleges felelősségük van az ágazat, iparág szerkezetének javítására irányuló fejlesztéseiket tekintve. Ez gyakran olyan erőforrásokat igényel, amelyek csak a versenyben résztvevő nagy játékosok számára adatik meg. Ezenkívül a továbbfejlesztett iparági struktúra közjót is szolgálja, mert mindenki számára előnyös az iparágban, ágazatban nem csak annak, amely elindította a változást.

Az iparág vagy ágazat fejlesztése valóban a vezető vállalkozások számára teremti meg legjövödelmezőbb stratégia kialakításának lehetőségét, részben azért is, mert a további piaci részesedés megszerzésére tett kísérletek erőteljes reakciókat válthatnak ki a riválisokból, a vevőkből, sőt a beszállítók részéről is.

Az iparági, ágazati struktúra alakításának van egy kedvezőtlen oldala is. A piaci versenyben a pozícióban levők működési gyakorlatot érintő megdöntő változtatásai alááshatják iparági, ágazati szerkezetet. A piaci nyomással szembesülve nem megalapozott piaci részesedést szerezni, vagy saját kedvtelésből innovációba fogni azzal járhat, hogy ezek a vállalkozások olyan új típusú piaci rivalizálás létrejöttét válthatják ki, amelyet nem az érintett piacon már működő vállalkozások nyerhetnek meg. Amikor ilyen piaci lépésre kerül sor, és ez a vállalkozás saját piaci versenyelőnyének realizálását célozza, akkor a stratégia megválasztásakor mérlegelni szükséges, hogy a létrejövő piaci versenyhelyzet, a rivalizálás hosszú távon aláássa-e az iparág, ágazat kialakult szerkezetét.

A teljes profit tömeg növelése esetben, amikor az iparágban, ágazatban a termékek, szolgáltatások iránti általános kereslet nő, az iparág, ágazat termékeinek, szolgáltatásának minőségi szintje emelkedik, csökkennek a belső költségek, vagy nő a hatékonyság a torta mérete változik. A teljes értéknövekedés

elérhetővé válik a versenytársak, beszállítók és vásárlók számára is. A teljes profitnövekmény akkor bővül, amikor a csatornák versenyképesebbé válnak az ágazatban, iparágban, vagy amikor egy iparág, ágazat addig látens vásárlókat fedez fel termékéhez, szolgáltatásához.

Az összes profit akkor is bővülhet az iparágban, ágazatban, ha a vállalkozások együttműködnek a beszállítókkal és ez javítja a koordinációkat és korlátozza az indokolatlan költségek felmerülését az ellátási láncban. Ez kedvezően hat az iparág, ágazat költségszerkezetére, ami magasabb profitot, nagyobb keresletet tesz lehetővé kedvezőbb árak mellett. Megegyezés jöhet létre a minőségben - szabványok által meghatározott állandó minőséget biztosítva -és ezáltal az árak is előnyösekké válhatnak a riválisok, a beszállítók és a vásárlók számára egyaránt.

A teljes nyereségszint növekedése létrehozza win-win esélyét minden iparágban, ágazatban résztvevő számára. Csökkentheti a pusztító rivalizálás kockázatát is, amely a versenypiacon már működő szolgáltatóknál jelentkezik, megpróbálja megváltoztatni az alkupozíciókat vagy megragadni nagyobb piaci részesedést. A profit-torta bővítése azonban nem csökkenti az ipari, ágazati szerkezet meghatározó jelentőségét. Az, hogy a kibővített profit-torta hogyan kerül felosztásra a riválisok, a adott ágazati, iparági versenypiacon résztvevők között, azt végső soron az öt versenyerő határozza meg. A legsikeresebb cégek azok, amelyek bővíteni képesek az iparági profit-tömeget oly módon, hogy a verseny lehetővé teszi számukra, hogy piacarányosan részesedjenek az előnyökből.

Az versenyerőknek meghatározó szerepe van annak a releváns iparágban, ágazatoknak meghatározásában is, amelyekben a vállalkozások rivalizálnak. Iparági határok helyes meghúzása a verseny játéktere körül tisztázni fogja az okokat, amelyek hatnak a jövedelmezőségre és az elősegíti a sikeres vállalkozási stratégia alkalmazását. Ha egy cég több iparágában is érdekelt, akkor külön stratégiát kell kialakítania minden egyes iparágra, ágazatra vonatkozóan.

A versenyerők felmérése feltárja az iparági, ágazati verseny mozgatórugóit. A vállalkozási stratégia, amely megfelel annak, hogy ne terjeszkedjen azon túl, hogy a felmérje a meglévő riválisokkal való szélesebb értelemben észlelt verseny veszélyeit, jobban felkészül arra, hogy helyesen kezelje riválisait. Ugyanakkor egy iparág, ágazat szerkezetének széleskörű átgondolkodása feltárhatja a lehetőségeket: a vevők közötti különbségeket, beszállítók, helyettesítők, potenciális belépők és riválisok tekintetében, amelyek a választás alapjává válhatnak kiváló eredményt biztosító stratégiák között. Az nyitottabb verseny világában, és a szándékainknak kevésbé engedelmessé válások között, fontos annak tudomásul vétele -mint bármikor gondolnánk-, hogy a verseny strukturált.

Az iparági szerkezet megértése egyformán fontos a befektetők és a menedzserek számára. Az öt versenyerő megmutatja, hogy egy adott iparág, ágazat valóban vonzó-e, és segítenek a befektetőknek abban, hogy előre jelezzék az iparág, ágazat szerkezetében bekövetkező pozitív vagy negatív változásokat, mielőtt azok nyilvánvalóvá válnának. Az öt versenyerő különbözteti meg a hosszú távú strukturális változásokat egymástól, és lehetővé teszi a befektetők számára az indokolatlan pesszimizmus elkerülését, vagy a túlzott optimizmusból eredő látszólagos csalfa előny követését.

A versenyről való mélyebb gondolkodás a hatékonyabb módja az olyan valódi befektetési siker elérésének, mint ami a pénzügyi előrejelzések és a manapság uralkodó trendextrapolációs befektetések elemzésével elérhető.

Felhasznált irodalom

1. Michael E. Porter: Versenystratégia Iparágak és versenytársak elemzési módszerei Akadémiai Kiadó 1993
2. Michael E. Porter: The Five Competitive Forces That Shape Strategy Harvard Business Review 1979. Reprint R0801E
3. 9 éves cégalapítási rekorddal, közel 34 ezer újonnan bejegyzett társas vállalkozással zárult a 2021-es év OPTEN sajtóközlemény 2022.01.03.
4. 2021-ben is nőtt a szövevényes cégbirodalmak száma Opten sajtóközlemény 2022.01.10.
5. Egyre több a milliárdos családi vállalkozás Opten sajtóközlemény 2021.06.02
6. Értékhatar emelés kronológiája 2011.07.08 MKVK Honlapja
7. MKVK tájékoztatások és jelentések a minőségellenőrzési adatszolgáltatásról 2009-2021

8. A Magyar Könyvvizsgálói Kamara ajánlása a jogszabályi kötelezettségen alapuló könyvvizsgálói tevékenység ellátásáért járó díjak meghatározásának elveire és szempontjaira, valamint a díjtételek alsó határait
9. Interjú Gion Gáborral Deloitte Magyarország elnök-vezérigazgatójával Szak-ma 2017. január
10. Dunántúli Napló Top 100 2021. Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara
11. Könyvvizsgálói Kamara Banya Megyei Szervezetének 2020. évi beszámolója
12. Jósvai Tamás Digitalizáció a könyvelésben és könyvvizsgálatban SZAK-ma 2018/9
13. Füredi-Fülöp Judit-Pál Tibor-Várkonyiné Juhász Márta A könyvvizsgálók szerepe és feladatai a vállalkozások működése során
14. Magyarország Első Nagy Könyvelési Felmérése 2019. Március MKOE
15. Tóth Gábor: A könyvvizsgálat és a számviteli beszámolók minősége között fennálló összefüggések elemzése DOI: <https://doi.org/10.18515/dBEM.M2020.n01.ch18>
16. The Future for Accounting IFAC <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/discussion/future-accounting>
17. Technológiai forradalom jön , a metaverzum hamarosan több milliárd embert szippant magába Portfólió 2022. január 11. <https://www.portfolio.hu/uzlet/20220111/technologiai-forradalom-jon-a-metaverzum-hamarosan-tobb-milliard-embert-szippant-magaba-520404>
18. Lukács János Könyvvizsgálat rendszere 2017 MKVKOK
19. Dani Rodric A közgazdaságtan a menő A „ lehangoló tudomány „ erényei és gyengéi Napvilág kiadó 2020.
20. Martin Ford: A Robotok kora
21. Albert Hirschman: Kivonulás, tiltakozás, hűség
22. Richard Thaler: Rendbontók
23. George A.Akerlof Robert J. Schiller: Animal Spirit
24. Hannah Fry: Emberek és gépek Hogyan tartjuk kezünkben az irányítást a MI korában?