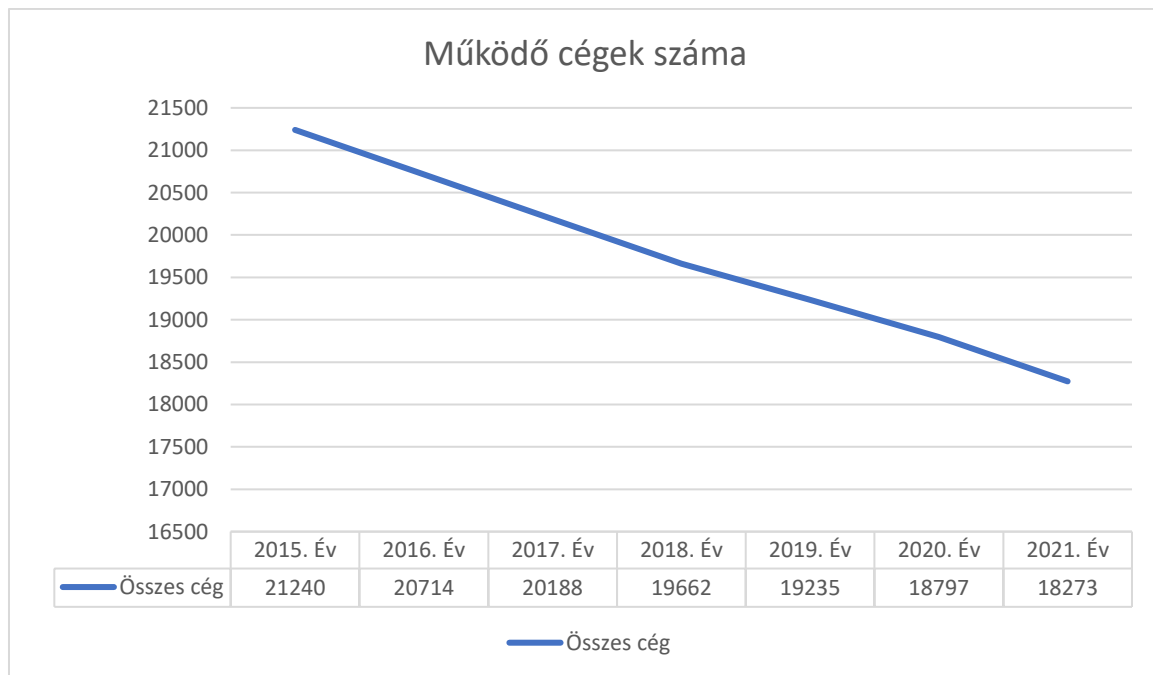


Könyvelői munka trendjei, avagy mit hozhat a jövő

Horváth Ilona szakmai tájékoztatási alelnök írása

Az elmúlt években az elektronikus ügyintézés és a könyvelést segítő elektronikus szolgáltatások széles körben való megjelenésének köszönhetően a könyvelői szakma jelentős átalakulása indult el. Ezt a folyamatot felerősítette a pandémia hatása, ami egyúttal új kihívásokat is hozott mind az ügyfelek, mind a könyvelési szolgáltatók számára. Mielőtt a jövő lehetőségeivel foglalkoznánk, tekintsük át, hogy milyen statisztikai adatok szemléltetik az elmúlt időszakot.

2020. év végével 30.000 számviteli, könyvvizsgálói és adószakértői főtevékenységű vállalkozót tartottak nyilván, ebből kb. 19.000 cég és 11.000 egyéni vállalkozás volt. A Nemzeti cégtár adatai alapján a főtevékenységet a 6920 TEÁOR szám alatt folytató vállalkozások száma nem kiugróan nagy mértékben, de folyamatosan csökken. Míg 2015. évben 21.240 db céget tartottak nyilván, addig 2020. év végével már csak 18.797 db-ot. Az egyéni vállalkozások alakulásáról sajnos nem áll rendelkezésre hasonló idősor, de a tendencia rájuk is igaz lehet.

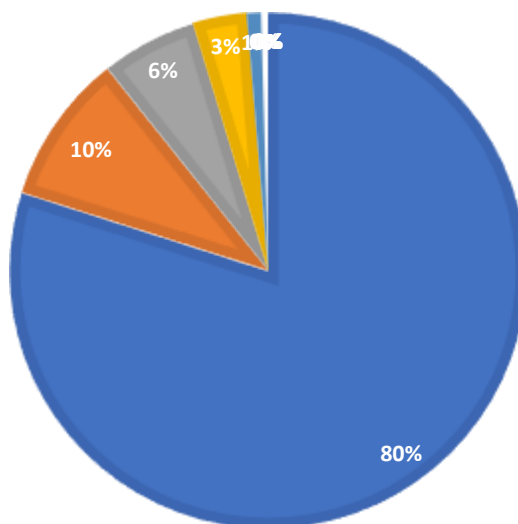


Forrás: Nemzeti Cégtár, 2021. 10. 01. (2021. Év nem lezárt időszak!)

Az Opten adatai szerint a cégek 96 %-ában maximum 4 főt foglalkoztatnak, az alkalmazott nélkül dolgozók döntő többsége a saját lakásában végzi a tevékenységét.

MUNKÁTVÉGZŐK SZÁMA A CÉGEKNÉL

■ Egyedül ■ 2 ■ 3-4 ■ 5-9 ■ 10-19 ■ 20-49 ■ 50-99 ■ 100-149
■ 150-199 ■ 200-249 ■ 250-299 ■ 300-499 ■ 500-999 ■ 1000-1999 ■ 2000-5000



Forrás: Opten, 2021. 10. 01.

A könyvviteli szolgáltatással foglalkozó vállalkozások működése során sok olyan kihívás vagy változó folyamat együttes hatásával kell számolni, amik hol erősítik, hol gyengítik az átalakulás, a megújulás igényét és lehetőségét.

A szakma erősen nőiesnek mondható, döntő többségben nők vezetik a cégeket, női alkalmazottakkal. A monoton, sokszor ismétlődő feladatok elvégzése a nők számára jobban elviselhető, a közvélekedés szerint gyerek mellett is kényelmesen végezhető. Nem igényel nagy beruházást, a legnagyobb költséget a szakmai tudás megszerzése és fenttartása teszi ki.

Ma már mindenki érzi és látja, nincs olyan szakmai fórum, ahol ne kerülne szóba a szakmát érintő munkaerőhiány. A könyvelők nagy része a nyugdíj korhatár körül van, a fiatalok egyre kisebb számban jelentkeznek továbbtanulásra, de ha el is végzik az iskolát, akkor sem akarnak a szakmában elhelyezkedni. Nagyon nehéz a kieső munkaerőt szakképzett munkavállalókkal pótolni. Sokan a megváltozott munkakörülmények miatt hagyják el a pályát.

A fenti két jellemző együttes hatása olyan változásokat okozhat, melyek trendje ma még nehezen határozható meg. Az automatizálási folyamatok a monotonia csökkentésével és az időráfordítás racionalizálásával segíthetik a kreativitást kereső fiatalok beáramlását a szakmába, az elnőiesedést pedig az informatikai eszközök használatának erősödése, a digitalizáció csökkentheti.

Gyorsan változik a jogszabályi környezet is, sőt a változás üteme is nő. Az elmúlt években a jogszabályok már nem csak január 1-jével változnak, de év közben is többször jelentősen átalakulnak. Új adónemek jönnek – mennek, adómértékek változnak, és a koronavírus okozta korlátozó intézkedések miatt egy sor speciális és ideiglenes rendelkezés lépett életbe.

Ezek lekövetése, a naprakész tudás megszerzése állandó kihívások elé állítja a szakmát, egyre gyorsuló alkalmazkodási tempót követelve meg. Ez nem lehetséges a folyamatok digitalizációja nélkül.

Jelentősen változik az ügyfelek igénye is. Már nem elég a fizetendő áfa összegét huszadika előtt bemondani. Már arra is kíváncsiak, hogyan jött az ki. Egyre több és több irányú információs hatás éri őket is, amelyek megértése és feldolgozása meghaladja a korábban elegendő tudás szintjét, ezért szeretnék kérdezni, szeretnék tudatosan követni a változásokat. Szeretnék már év közben folyamatosan látni, hogyan alakul az eredmény, van-e kintlévőségük, és az mekkora. A főkönyvet, a beszámolót nem értik, az nekik túl szakmai, de szeretnék, ha saját nyelvükön is kapnának információt a vállalkozás helyzetéről.

A digitalizáció érint mindenkit, a gyerekeket, időseket, a vállalkozókat, a hivatalokat. Felgyorsult világunk lekezelésében is segíthet a digitalizáció, amely új kompetenciákat kíván, a megszokott munkamenetek itt már nem alkalmazhatók. Ezeket viszont még nem tanultuk meg, nekünk kell megtalálnunk és kialakítanunk úgy, hogy a hatékonyságunkat még növelni is tudjuk. Jelenleg a kormányzati intézkedések húzzák a gazdaság digitalizációját, a hírekben újabb és újabb intézkedéseket jelentenek be, amelyek mind azt eredményezik, hogy a hivatalok birtokába egyre gyorsabban, egyre több adat kerül be. Ezek feldolgozása már csak számítógépes kapacitás kérdése. Ahogy egy szakmai fórumon a NAV-os előadó említette analógiaként a digitális fényképezőgépek esetét, amik mára teljesen kiszorították a hagyományos fényképezőgépet. Ma már senki sem használ hagyományos fényképezőgépet, ezek egy pár év alatt észrevétlenül eltűntek a piacról.

A digitalizáció a szakmánkban nem az adatok letöltését, betöltését jelenti, attól sokkal többet. Ez egy lehetőség, amivel az adatrögzítés pontosabb, gyorsabb, hatékonyabb lehet. Ez nem egy eszközt jelent, hanem eszközök csoportját és körük szervezett folyamatokat, amelyek együttműködve érik el, hogy a mi hatékonyságunk növekedhessen.

Aki könyvelőnek készül, annak az iskolába való beiratkozástól a pályája legvégéig jogszabályok irányítják a munkáját. A naprakészség és a jogszabályok széles körű ismerete elvárás. Míg autószerelőhöz akkor megyünk, ha probléma van a járművel, ügyvédet akkor keresünk, ha peres ügyünk van, cukrászdába pedig, ha finom sütit szeretnénk enni, a mi munkánk nem ér véget a járulék- vagy áfa bevallás beadásával, a beszámoló elkészítésével. Mi folyamatosan tartjuk a kapcsolatot ügyfeleinkkel. Partnereink döntő többsége nem ért a joghoz, de rajtunk látja, hogy ha muszájból is, de naprakészek vagyunk (vagy annak látszunk). Előfordul az is, hogy az ő nyelvén már többször el is magyaráztunk neki fontos dolgokat, ami növeli a bizalmát, de elvárásokat is támaszt a szolgáltatással szemben. Ezen túlmenően rendszeresen a rendelkezésére is állunk személyesen vagy online, mint egy személyi asszisztens. Mindez oda vezet, hogy sok vállalkozó, nem csak könyvelői feladatokkal, de más munkákkal is megbízna bennünket, mivel egyes ügyekben a jogszabályok sűrűjében elveszettek érzik magukat. Az már más kérdés és megér egy külön misét, hogy ezt a könyvelői szerződés és díjazás keretében, vagy külön díjért (estleg ingyen?) kívánja igénybe venni.

Sokszor hallani, hogy aki a digitalizációban nem vesz részt, az lemarad, de jelentősen. Előbb-utóbb már nem fogja tudni követni a jogszabályok diktálta, egyre gyorsabb ütemű változását. A szakma elhagyására fog kényszerülni.

A nagy kérdés: Milyen lehetőségeink vannak, illetve látszanak a jövőben, amivel az előzőekben bemutatott kihívásokkal megküzdhetünk?

Hosszabb távon az tud talpon maradni, aki tudomásul veszi és nem kihívásként éli meg a **digitalizációt**. Ebben a lehetőséget látja. A digitalizációt kihasználva az adatrögzítés pontosabban, gyorsabban, ezáltal hatékonyan elvégezhető. Ma már a különféle rögzítési tevékenységekre különféle szoftverek állnak rendelkezésre. Egyre több szoftver között már kapcsolat is létesül, így az adatokat nem kell egyik programból a másikba importálni, azok egy gombnyomásra megjelennek. A NAV Online Számla oldalról letöltött számlák adatait automatikusan összehasonlíthatjuk a könyvelésben szereplő

adatokkal, így a kinyomtatott papíron való egyeztetés is programozottan elvégezhető. Lehetőség van pdf fájlokra való jegyzetelésre is, így a listák nyomtatása feleslegessé válik. Az automatikus adatrögzítés mellett vannak programok, amelyek a könyvelésből automatikus elemző/riportáló funkcióval rendelkeznek, ezekkel gyorsan kiszűrhető, ha valami szokatlan tétel került lekönyvelésre. Segítségükkel nemcsak az ügyfél kap gyors, automatikus tájékoztatást cége helyzetéről, de mi is szembesülhetünk vele, ha az adatbeolvasás/konvertálás során hiba csúszott a folyamatba.

Mindemellett a digitalizáció sok problémát is okoz. Az egyre több digitális megoldás közül alkalmanként egy-egy biztos nem fog működni, vagy nem elérhető, amikor mi éppen azzal szeretnénk dolgozni. Ezt érteni kell mind az állam által rendelkezésünkre bocsátott, mind a piacon megvásárolt szoftverekkel kapcsolatban is. Sajnos nagyon sok (állami és piaci) program nem üzemképes állapotban kerül a nyilvánosság elé. Sokszor hiányzik a felhasználók bevonásával végzett, széles körű tesztelés, így működés során derülnek ki a hiányosságok, problémák. Ha nincs is hiba, az egyik alkalmazást épp frissíteni kell, amihez vagy ami után le kell tölteni egy segédprogramot. És a számítógép újraindítása sem hoz mindig megoldást.

A jogszabályok rendszeres változása, és a vállalkozók egyre bonyolultabb működési struktúrája azt jelenti, hogy érdemes a **specializáció** irányába elmozdulni. Ma már követhetetlen és könyvelőként felvállalhatatlan az összes jogszabály naprakész ismerete. A legkisebb vállalkozóknál is figyelni kell a speciális előírásokra, rengeteg kivétel szabály vonatkozhat rájuk, a nagyobb cégek működése pedig még nagyobb figyelmet igényel. Ezért célszerű néhány jogszabály vagy vállalkozás típus mélyebb megismerése, és ennek megfelelően a kitanult ágazat könyviteli / ügyviteli feladatának elvállalása. Későbbi képzések során is elég ezen ágazatra vonatkozó szabályok nyomon követésére figyelni, ezen tudást naprakészen tartani. De a digitalizációnak köszönhető adatrögzítési munka csökkenése miatti kapacitásnövekedésünket a választott ágazatnak szóló tanácsadási tevékenységgel is kipótolhatjuk, mivel az érintett iparágban szakértőkké váltunk, magasabb szolgáltatási minőséget és komplexebb értékajánlatot nyújtva.

A specializációnak hátránya is van. Ha mi valamibe nagyon jól beledolgozzuk magunkat, akkor lesznek olyan területek, melyekhez kevésbé vagy egyáltalán nem fogunk érteni. Ezért szükséges, hogy **együttműködések** építsünk ki. Ha mi KATA-s vállalkozókkal akarunk foglalkozni, akkor legyen a körünkben valaki, aki ért a KIVA-hoz, vagy esetleg az ÁFA speciális kérdéseivel van tisztában. De ne csak kollégákkal építsünk ki együttműködést, hanem próbáljuk felölelni a vállalkozói lét minden szegmensét. Együttműködő partnerünk lehet egy ügyvéd, egy ügyvédi iroda, termékdíj-, vám ügyintéző, IT szakember. Ha az ügyfelünk valamilyen problémával vagy kérdéssel hozzánk fordul, nem kell őt elküldeni, hanem a megfelelő szakemberhez tovább lehet irányítani. Saját bizalmi pozíciókat tudjuk erősíteni azzal, hogy „házon belül” kérdésére választ kap.

Mindennapos, hogy a közösségi oldalakon könyvelők vitatkoznak arról, hogy mi könyvelési feladat vagy mi nem az. A számviteli törvény 150.§(2) bekezdése írja le, hogy mi tartozik a könyvviteli szolgáltatások körébe. De a könyvelői feladatok nincsenek tételesen felsorolva, ez jellemzően a vállalkozóval kötött szerződésben kerül részletezésre. Ezen túlmenően feladatok elvállalása az iroda saját döntése, kapacitása, szakmai képességei alapján kerülhet sor. De miért is ne vállalhatna el egy könyvelő nem szorosan a könyveléssel összefüggő feladatot? „Van az a pénz”. – szokták mondani. Egy könyvelőiroda kompetenciájába simán beleférhet az adótanácsadás, adótervezés, követelések kezelése, likviditás tervezése, a hitel ügyintézés vagy pályázati tanácsadás. És a ma egyre nagyobb népszerűségnek örvendő virtuális asszisztensi tevékenység is.

Számunka anyagilag is előnyös lehet, ha az infrastruktúrát osztjuk meg. A közösen bérelt iroda, közösen fenttartott irodatechnika (fénymásoló, szkennel) lehetővé teszi, hogy anyagi képességeinken felüli

minőséget bevállaljunk Egy közösen fenttartott titkárság pedig a szolgáltatásunk minőségén is nagyot lendíthet. És sok „nem szeretem” munkát levehet a vállunkról, átveheti a postát, vagy akár a szkennelést is rábízhatjuk. Elintézhethet telefonokat. És nagyon sok apró részterületen segítséget tud nyújtani. Egy titkárnőt alkalmazni luxus, de ha költsége többfelé oszlik, akkor az általa nyújtott szolgáltatások miatt bőven megtérülhet.

Fontosnak tartom tehát a specializációt, amely a teljes körű szolgáltatások nyújtása érdekében magával hozza az együttműködési kényszert. De honnan is fogja megtudni leendő ügyfelünk, hogy mi miben vagyunk jók, és milyen szolgáltatásokat várhat el tőlünk? Írjunk cikkeket, blogot, **hozzunk létre tudásbázisokat**. Ma már a technika lehetővé teszi, hogy chatbot-okat hozzunk létre, aki az egyszerű sablon kérdéseket meg tudja válaszolni.

Nagyon fontos, hogy az előzőekben leírt - specializáció és együttműködés más specialistákkal, tudásbázis létrehozása – a mi munkánkat nagy mértékben megkönnyítheti, de nagyon fontos, hogy figyeljünk az ügyfeleinkre is. Az általunk bevezetett szolgáltatások az **ügyfél elégedettségének növekedését** is hozzák magukkal. Törekedjünk olyan digitális megoldásra, amellyel, igény szerint akár az ügyféltájékoztatót is automatikusan meg tudjuk oldani.

Világunk átalakulásának még nem látszik a tényleges hatása, vagy a felmerülő kérdések megoldása. Évek óta érezzük és tudjuk azonban, hogy a szakma nagy kihívás előtt áll. A változás elindult, abban már benne vagyunk. A folyamat azonban nem ma kezdődött, hiszen évekkel ezelőtt is egyre több felmérés eredménye jelent meg, amely az elöregedő korfára hívta fel a figyelmet. Majd megjelent a digitalizáció, mint cél és elvárás, aminek meg kell felelnünk és gyorsan a mindennapi munkánk és életünk részévé vált. A 2020. tavaszán kezdődött pandémia e változásokat felgyorsította. Egyes szakemberek szerint az átalakuláshoz 3 évre van szükség, és ebből 1 év már letelt. És még mindig sokan utópiaként tekintenek a digitalizációra, ragaszkodnak a papírhoz, a nyomtatáshoz. De lehet, csak a számukra megfelelő megoldást nem találták még meg?

De van más út is. Nagyon sokszor találom magamat szembe azzal, hogy egy-egy kolléga elég extrém hobbival rendelkezik, sőt ez már-már nem is hobbi, hanem a könyveléstől gyökeresen eltérő másik szakma, amit rendszeresen gyakorol, akár végzettséget is szerez. A **több lábbon állás** is egy lehetséges megoldás a könyvelési munka monotonitása ellen, a jogszabályok/hivatalok/ügyfelek okozta stressz kezelésére. Hosszabb távon az örömmel, szívesen végzett munka lesz kifizetődő. A feszült, ideges, stresszes vállalkozót ügyfelei elhagyják, újabb megrendelésekre nem számíthat.

Hogy ki melyiket választja? Én például időnként bonbonokat készítek!