

Debreceni Egyetem
Gazdaságtudományi Kar
Számviteli és Pénzügyi Intézet
Kontrolling nem önálló Tanszék

A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. jövedelmezőségének vizsgálata, és összehasonlítása a PÉTÁV Kft. és a MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft. gazdasági helyzetével

Examination of the profitability of Debreceni Hőszolgáltató Zrt. and comparison with the economic situation of PÉTÁV Kft. and MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft.

Lengyel Viktória
Vezetés és szervezés mesterképzési szak

Konzulens:
Dr. Tömöri Gergő
adjunktus

Debrecen
2025

Tartalomjegyzék

Bevezetés	4
1. Szakirodalmi áttekintés	6
1.1. Energiaválság és annak hatásai.....	6
1.1.1. Energiaválság kezelése az EU-ban.....	6
1.1.2. A Magyarországon kialakult helyzet szemléltetése.....	8
1.2. Távhőszolgáltatás Magyarországon.....	11
1.2.1. MEKH és MaTáSzSz szerepe.....	11
1.2.2. Központi támogatási rendszer – MEKH és MAVIR.....	15
1.3. Cash-pool rendszer	18
1.4. Jövedelmezőségvizsgálat és adatelemzés	22
1.5. DuPont mutatószámrendszer.....	24
2. Anyag és módszertan.....	29
2.1. Alkalmazott mutatószámok	30
2.1.1. Árbevétel arányos jövedelmezőség.....	30
2.1.2. Összes eszköz arányos jövedelmezőség	30
2.1.3. Saját tőke arányos jövedelmezőség.....	31
2.1.4. Saját tőke multiplikátor	31
2.1.5. Összes eszköz forgási sebesség	31
2.2. A vizsgált cégek bemutatása.....	32
2.2.1. Debreceni Hőszolgáltató Zrt.	32
2.2.2. PÉTÁV Pécsi Távfűtő Kft.....	33
2.2.3. MIHŐ Miskolci Távhőszolgáltató Kft.....	34
3. Eredmények és azok értékelése	36
3.1. A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. hozamainak és ráfordításainak vizsgálata.....	36
3.2. A MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft. hozamainak és ráfordításainak vizsgálata.....	39
3.3. A PÉTÁV Pécsi Távfűtő Kft. hozamainak és ráfordításainak vizsgálata.....	43
3.4. Du-Pont mutatószámrendszer szerinti elemzés.....	46
3.4.1. Összes eszköz forgási sebességének vizsgálata	46
3.4.2. Árbevétel arányos jövedelmezőség vizsgálata.....	48
3.4.3. Eszköz arányos jövedelmezőség	50
3.4.4. Saját tőke multiplikátor vizsgálata.....	52
3.4.5. Saját tőke arányos jövedelmezőség vizsgálata	54
4. Következtetések és javaslatok	58

Összefoglalás	61
Irodalomjegyzék	63
Melléletek.....	66

Bevezetés

A 2025-ös évben a globális gazdaság összetett és változékony környezetet tükröz, amelyet több tényező alakít. A fejlett gazdaságokban a gazdasági növekedés mérsékelt, de stabil. Az infláció a korábbi évek magas szintjeiről ugyan csökkent, de továbbra is magasnak mondható a COVID-19 járvány előtti időszakhoz képest. A kamatlábak továbbra is viszonylag magasak, ami korlátozza a hitelfelvételt és a beruházásokat. A fejlődő piacokon a gazdasági teljesítmény eltérő: egyes országok jelentős növekedést mutatnak az exportorientált iparágak és a nyersanyag-kereslet miatt, míg mások a globális kereskedelem lassulása és az energiaárak ingadozása miatt nehézségekkel szembesülhetnek.

A jelenleg kialakult gazdasági helyzethez a feszült politikai légkör is hozzájárul: a második világháború óta a legmagasabbra emelkedett 2025-ben a fegyveres konfliktusok száma: az orosz-ukrán háború hatásai ugyan mérséklődtek, de még mindig érezhetőek, valamint 2025 júniusában kialakult az Egyesült Államok, Irán és Izrael között is a már korábban észlelhető feszültségből a háború.

Ezek a geopolitikai feszültségek továbbra is kockázatot jelentenek a globális ellátási láncokra, növelve a költségeket és lassítva a gazdasági integrációt. Ezzel párhuzamosan a zöld átállás és a fenntarthatóság iránti elkötelezettség világszerte ösztönzi a megújuló energiaforrásokba és környezetbarát technológiákba való beruházásokat, ami új növekedési lehetőségeket teremt.

Gazdaságunk jelenlegi helyzetét tekintve a bizonytalanságok és lehetőségek keveréke, ahol a technológiai fejlődés és a fenntarthatóság iránti elkötelezettség pozitív irányba mozdíthatja a globális piacokat, de a strukturális kihívások és a geopolitikai kockázatok óvatosságra intenek.

Mindezen tényező hatással van a lakosságra és a vállalatokra egyaránt. A közműszolgáltatási szektorra különösen nagy hatással volt az energiaárak emelkedése 2022 őszén, illetve minden nagyobb fegyveres konfliktus megnöveli valamilyen szinten az árfolyamokat, ezáltal a szakértők számára is nehezebbé téve az előrejelzéseket.

Az én dolgozatomban a Debreceni Hőszolgáltató Zrt. (továbbiakban Hőszolgáltató), mint távhőszolgáltató vállalat bevételeinek alakulását és jövedelmezőségét fogom vizsgálni az elmúlt 5 év távlatában. Kitérek a cég likviditásának vizsgálatára, illetve a Du-Pont mutatószámrendszer segítségével fogom szemléltetni ezeket az adatokat.

A vizsgálatom második felében összehasonlítom a Hőszolgáltató adatait további 2 cég, a PÉ-TÁV Pécsi Távfűtő Kft. és a MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft. jövedelmezőségi adataival és vagyoni helyzetével. Azért esett ezen két cégre a választásom, mivel ezek a vállalatok azok, akik nagyságrendileg megközelítik a Hőszolgáltatót mind ellátott fogyasztók számában, mind árbevételben, valamint ezek is megyeszékhelyen működő távhőszolgáltató vállalatok.

Szó lesz a tagvállalatokról, a cash-pool rendszerről, amelyben a Debreceni Hőszolgáltató működik, az energiaválság hatásairól, valamint a MaTáSzSz (Magyar Távhőszolgáltatók Szakmai Szövetsége) és a MEKH (Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal) tevékenységéről és befolyásáról ezek vállalatok életében.

Személyes kötődésem a témához, hogy 2024 februárja óta dolgozom junior kereskedelmi kontroller pozícióban a Debreceni Hőszolgáltató Zrt.-nél, így első kézből tapasztalom a céget érő külső környezeti változásokat, a holding elvárásait a tagvállalat felé, illetve hozzáférésem van azokhoz az adatokhoz, amelyekből átfogó elemzés készíthető a cég jövedelmezőségéről. A GDPR okokra hivatkozva diplomadolgozatomban titkosított formában kerül majd publikálásra, amelyhez a Hőszolgáltató hozzájárulását megkaptam.

1. Szakirodalmi áttekintés

1.1. Energiaválság és annak hatásai

1.1.1. Energiaválság kezelése az EU-ban

Gazdaságunk nem csak hazai, hanem globális szinten küzd olyan átfogó, komplex problémákkal, amelyek több válságos helyzetet teremtettek a 2020-as évek eddigi felében. Gondoljunk csak a COVID-19 járvány világszintű negatív behatására, ami rég látott gazdasági válsághoz vezetett a fejlett országok többségében is. Kiugróan magas infláció, erős monetáris és fiskális politikai óvintézkedések sora, munkaerőpiaci válság jellemezte a gazdaság helyzetét, amiből ugyan már kilábalni látszik hazánk és a világ többi része is, hosszú még az út addig, hogy egy hasonló stabilitást elérjen, mint ami a járvány előtt volt megfigyelhető.

Ezen nem segít az sem, hogy 2022 februárjában, amikor már lassan, de biztosan előre jelezhető volt a stabilitás visszanyerése, szomszédos országunk és Oroszország között totális háborúvá fajult a Krím-félsziget fennhatóságáért folytatott, évek óta tartó harc és kiterjedt az egész ország területére. Soha nem látott szintre emelkedtek az energiaárak, mind a gázt, mind a villamosáramot tekintve (bár ezek emelkedésének mértéke nem volt azonos arányú). „A háború kezdetekor Oroszország leállította a gázszállítást a Jamal vezetéken, majd az Északi Áramlat 1-en keresztüli szállítást 2022 szeptemberében ért véget, miután két víz alatti vezeték és az Északi Áramlat 2 egyik vezetékét több helyen felrobbantották, a mai napig tisztázatlan körülmények között.” (Lovas, 2025).

Az ellátásiláncbeli problémáknak köszönhetően, valamint annak, hogy a hirtelen, egyik hónapról másikra bekövetkező drágulást nem volt képes se az állam, se a lakosság teljes mértékben finanszírozni, hatalmas tartozások halmozódtak fel. Mind vállalati, mind lakossági szinten érezhető volt ennek a súlya: iskolákat, óvodákat, egyetemeket kellett bezárni a fűtési időszak (szeptembertől májusig tartó időszak) kellős közepén, épületeket kellett lezárni, a vállalatok több helyen – ahol korábban nem volt jellemző – bevezették a home office jellegű munkavégzést, hogy minél kevesebb irodában kelljen fűteniük. De vajon hogyan kapcsolódik ehhez az Európai Unió, milyen intézkedéseket vezetett be, és hogyan reagált a kialakult válsághelyzetre?

„Az Unió hosszú távú klíma- és energiapolitikai céljai között 2001 óta szerepel a megújuló energiaforrások arányának növelése az energiamixen belül, az energiahatékonyság javítása, valamint az üvegházhatást okozó gázok kibocsátásának csökkentése (EU 2001, 2009). E célok

közül az első kettő különösen hangsúlyossá vált Oroszország 2022. februári, Ukrajna elleni invázióját követően. Az orosz-ukrán háború számos kihívás elé állította a világot és azon belül a két ország közvetlen szomszédságában fekvő Európai Uniót is. E kihívások közül – az ukrainai menekültáradat befogadása mellett – az orosz szénhidrogén-importtól történő függés csökkentése, illetve az energiaellátás biztosítása a legjelentősebb. Ugyanakkor a folyamatosan változó geopolitikai kihívások és az Európai Unió azokra adott – részben – energiapolitikai választai nagyban befolyásolják Magyarország energiapiacának alakulását.

Az Ukrajna elleni inváziót követően a biztonságos energiaellátás jelentősége drámaian megnőtt az Európai Unióban. 2022. március 8-án az Európai Bizottság számos intézkedésre tett javaslatot az orosz olaj és gáz fegyverként történő felhasználása ellen. E javaslatok egyik, az EU egészét érintő eleme a tagállamokba irányuló orosz gázszállítások leállítása. Ugyanakkor e téren nem született korlátozó intézkedés az EU részéről a vizsgált időszakban. Oroszország - az Európai Unió szankcióira válaszul - azzal fenyegetőzött, hogy azon országok irányába elzárja a gázcsapot, amelyek nem hajlandóak rubelben fizetni a gázfogyasztásukat (*Szabó Gy. 2022*). 2022 márciusában az EU-tagállamok miniszterei megállapodtak az oroszországi földgáz, kőolaj és szén importjától való függés fokozatos megszüntetéséről. Ez az alábbi lépéseket tartalmazta (EU 2022a):

- a fosszilis tüzelőanyagok felhasználásának gyorsított csökkentése;
- a beszerzési források és útvonalak diverzifikálása;
- az Európai Unió hidrogénpiacának továbbfejlesztése;
- a megújulóenergia-felhasználás fejlesztésének felgyorsítása;
- az európai gáz- és villamosenergia-hálózatok összekapcsoltságának javítása;
- az EU ellátásbiztonsági vészhelyzeti tervezésének megerősítése;
- az energiahatékonyság javítása, valamint a körforgásos jelleg előmozdítása.

A tagállamok felkérték az Európai Bizottságot, hogy dolgozzon ki tervet az Európai Unió oroszországi gáz-, olaj- és szénbehozataltól tapasztalható túlzott mértékű függésének csökkentésére. 2022. május 18-án az Európai Bizottság az Ukrajna Oroszország általi lerohanása miatt kialakult ellátási nehézségekre és a globális energiapiaci zavarokra válaszul előterjesztette a REPowerEU tervet, amely kettős célt fogalmazott meg (EU 2022a):

- az Európai Unió orosz fosszilis tüzelőanyagoktól történő függésének megszüntetését;

- további előrelépést a klímaválság kezelése terén.” (Brucker et al., 2024)

Mi is pontosan a REPowerEU terv? Az Európai Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, az Európai Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának. Célja az volt, 2022 végére kétharmaddal csökkenti az orosz gázimportot, és 2030 előtt megszünteti a függőséget. A terv a Zöld Megállapodáshoz kapcsolódó „Irány az 55%!” javaslatainak végrehajtására épül, azaz, hogy az EU 2030-ra legalább 55%-kal csökkentse a nettó üvegházhatású gáz-kibocsátást, 2050-re pedig klímasemlegességet érjen el.

E célok elérése érdekében a REPowerEU terv kiemelten fontos feladatként jelölte meg az energiamegtakarítást, az energiaellátás diverzifikálását és a megújuló energia használatának fokozását.

Az Európai Unió szankciós csomagjai kulcsfontosságú eszközei lettek az Oroszországtól való energiafüggetlenség elérésének. A 2022. április 8-án kiadott ötödik szankciós csomag (2022. augusztus 1-től hatályos) megtiltotta az orosz szén importját. A hatodik csomag (2022. június 3.) teljes tilalmat vezetett be az orosz tengeri nyersolaj behozatalára, ami az olajimport közel 90%-át érintette. Bár ezek az intézkedések erősítették az EU közös energiapolitikáját, Magyarország, Bulgária és Horvátország kivételeket kapott az Oroszországtól való erőteljes energiafüggőségük miatt. Az EU a szankciók kijátszásának megakadályozására a tizedik (2023. február) és tizenegyedik (2023. augusztus) csomagot is bevezette. 2025 januárjában az Oroszország elleni gazdasági szankciókat 2025. július 31-ig meghosszabbították: az orosz földgázra, kőolajtermékekre és szénre vonatkozó korlátozások hosszú távúak.

1.1.2. A Magyarországon kialakult helyzet szemléltetése

Magyarországon a háztartások energiahasználatának kontextusát sokáig a 2013–14-es hatósági árszabályozás („rezsicsökkentés”) határozta meg, amely a támogatási rendszer korlátozottságával és kiszámíthatatlanságával együtt csökkentette a háztartások motivációját a hatékonyabb energiahasználatra, illetve az energiahatékonyt szolgáló beruházásokra.

Azonban Weiner & Szép (2022) vizsgálata szerint korábban sem volt fényesebb a helyzet. A háztartások gáz- és villamosenergia-árait tekintve Magyarország 2010-ben az EU-országok és az OECD-országok középmezőnyébe tartozott. 2010-ben a legmagasabb gáz- és villamosenergia-árakat Magyarországon regisztrálták, de a másik három visegrádi ország is a lista első felében szerepelt. 2010-ben a közüzemi díjak aránya a magyar háztartások teljes éves kiadásainak

23,7%-át, az energiakiadásoké pedig 7,4%-át tette ki. Az energiakiadások magas aránya azonban nem egyedülálló az Európai Unióban. 2010-ben ez az arány a visegrádi országokban jóval magasabb volt, mint Nyugat-Európában vagy az EU átlagához képest. A 2010-es évek elején Magyarországon magas volt a munkanélküliségi ráta, és sok háztartást terhel a 2007–2009-es globális gazdasági válság előtt nagyon népszerű devizahitel, amelynek törlesztése az árfolyamok jelentős gyengülése után nehezen teljesíthetővé vált.

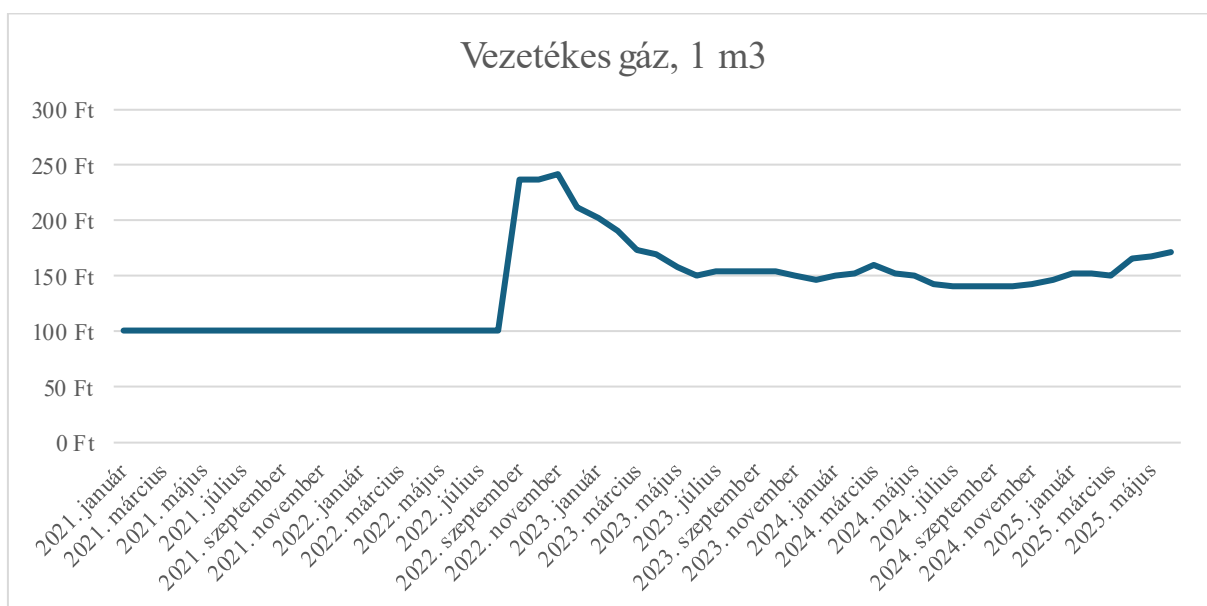
A társadalom nagy részének a közüzemi számlák fizetése mindennapi kihívássá vált. 2013-ban a háztartások 25%-ának voltak hátralékai a közüzemi számlák be nem fizetése miatt. A szegénység kockázatának kitett népesség, amelynek hátralékai voltak a közüzemi számlákkal, abban az évben elérte a 60,7%-ot. A 2010-es években Magyarország az uniós finanszírozás és a kedvező nemzetközi pénzügyi piaci környezet támogatásával pozitív társadalmi és gazdasági eredményeket ért el. 2010 és 2018 között a gazdaság átlagos GDP-növekedési rátája 2,6% volt, beleértve a 2012-es 1,4%-os csökkenést és a 2018-as 5,4%-os növekedést, ami segített elérni az egy főre jutó GDP-t az EU-átlag 71%-ának megfelelő szintre, bár ez csak 11 százalékponttal magasabb, mint 2007-ben. Habár a javulás tükröződött a béremelésekben, a szegénység csökkenésében és az egy főre jutó tényleges egyéni fogyasztás növekedésében.

Magyarországon a lakossági szektorban a legnagyobb a végső energiaigény, és itt rejlik a legnagyobb energiamegtakarítási potenciál, ezért az energiahatékonyságot és az energiatakarékosságot nagyon magas prioritásnak kell tekinteni. Az EU-n belüli, sőt a visegrádi országok közötti összehasonlításban is gyenge társadalmi-gazdasági mutatói ellenére, illetve éppen azok miatt Magyarország az EU-ban az egyik legmagasabb háztartási energiafogyasztással rendelkezik lakásonként, az éghajlati korrekciót követően, és az energiahatékonyság terén a 2000–2014-es és a 2014–2019-es időszakban a legrosszabb eredményeket érte el. Az energiahatékonyság az utóbbi időszakban alig javult. A szénhidrogének által dominált energiamix miatt Magyarország energiaimport-függőségi rátája magas. Ezért a hazai energiaárak nagy mértékben függenek a magyar határon kívül meghatározott tényezőktől.

Ez a helyzet változott meg lényegesen 2022 augusztusától az energiaár-szabályozás felülvizsgálatával („rezsicsökkentés-csökkentés”), amelyet követően egy előre meghatározott fogyasztási szint felett egy ún. „lakossági piaciár” került bevezetésre a lakossági fogyasztók számára (259/2022. (VII. 21.)) Korm. rendelet egyes egyetemes szolgáltatási árszabások meghatározásáról). *(Kőszeghy, 2025).*

A magyar szakirodalom (*Bajomi–Feldmár–Kőszeghy 2020, Feldmár 2020, Gerőházi et al. 2022*) szerint a háztartások energiaforrás-használata jelentős társadalmi és területi különbségeket mutat. A magasabb jövedelmű háztartások gyakrabban használnak vezetékes gázt és távfűtést, míg az alacsonyabb jövedelműek körében a szilárd tüzelőanyagok dominálnak. Budapesten és a megyei jogú városokban a távfűtés, majd a vezetékes gáz a legjellemzőbb energiaforrás, a kisebb városokban a vezetékes gáz, míg a falvakban a szilárd tüzelőanyagok használata a legelterjedtebb.

Magyarországon a gázárak a Központi Statisztikai Hivatal (továbbiakban KSH) adatai szerint 2022-ben 121%-kal növekedtek az előző évhez képest. (1.ábra)



1.ábra: A vezetékes gáz árának változása 2021. januárjától 2025. májusáig (1 m³)

(Forrás: KSH STADAT, 2025)

Ahogy a diagrammon megfigyelhető, hosszú hónapokig (évekig) stagnált a gáz ára 101 Ft/m³ áron, ami hirtelen, egyik hónapról a másikra emelkedett meg 238 Ft/m³-re 2022. szeptemberében. A lakosság nehezen tudott adaptálódni a hirtelen kialakult helyzethez, ami társadalmi szintű elégedetlenséghez és frusztrációhoz vezetett.

Kőszeghy 2025-ös kutatása szerint a legrosszabb szubjektív anyagi helyzetű háztartások átlagosan bevételeik 15,5 százalékát költötték energiára (medián: 12,7 százalék), a legjobb anyagi helyzetű háztartások pedig átlagosan 7,1 százalékát (medián: 5,6 százalék), miközben a teljes népességben az energiakiadások aránya átlagosan 10,7 százalék volt (medián: 8,4 százalék).

Az eltérő arányokat például az is indokolhatja, hogy az alacsonyabb jövedelmű háztartások már nem tudnak jobban takarékoskodni, és nincs lehetőségük alternatív tüzelőanyagra váltani, a magasabb jövedelműek pedig jövedelmük relatíve kisebb részét fordítják energiára, és nem érdekeltek abban, hogy csökkentsék a már korábban megszokott komfortszintjüket, hiszen az árak emelkedése nem hat rájuk akkora mértékben, hogy ezt mérlegelniük kellene.

1.2. Távhőszolgáltatás Magyarországon

1.2.1. MEKH és MaTáSzSz szerepe

A magyarországi távhőszolgáltatás egy komplex, többszintű jogi keretrendszerben működik, amelynek célja, hogy egyensúlyt teremtsen a közszolgáltatási kötelezettségek, a fogyasztói érdekek, a piaci működés és az uniós stratégiai célok között. Hazánkban a távhőszolgáltatás intézményét több törvény és kormányrendelet is szabályozza:

-2005. évi XVIII. törvény a távhőszolgáltatásról,

-157/2005 (VIII.15.) Korm. rendelet a távhőszolgáltatásról szóló 2005. évi XVIII. törvény végrehajtásáról,

-50/2011 (IX.30.) NFM rendelet a távhőszolgáltatónak értékesített távhő árának, valamint a lakossági felhasználóknak és a külön kezelt intézményeknek nyújtott távhőszolgáltatás díjának megállapításáról,

-51/2011 (IX.30.) NFM rendelet a távhőszolgáltatási támogatásról,

-illetve minden távhővel (is) ellátott városnak külön önkormányzati rendelkezései vannak a távhőszolgáltatási díjak megállapításáról és alkalmazásáról.

A szabályozási hierarchia csúcán a 2005. évi XVIII. törvény a távhőszolgáltatásról (a továbbiakban: *Tszt.*) áll, amely lefekteti a szektor működésének alapelveit, meghatározza a szereplők alapvető jogait és kötelezettségeit, valamint rögzíti az engedélyezés és felügyelet kereteit.

A törvény gyakorlati végrehajtását a 157/2005. (VIII. 15.) Korm. rendelet (a továbbiakban: *Vhr.*) biztosítja, amely részletesen szabályozza többek között az engedélyezési eljárásokat, a szerződések tartalmi elemeit és a felhasználókat leginkább foglalkoztató kérdést, a fűtési költségek megosztásának módszertanát. A rendszer pénzügyi alapjait két, egymással szorosan összefüggő rendelet adja.

Az 50/2011. (IX. 30.) NFM rendelet (a továbbiakban: *Árrendelet*) felelős a hatósági árak és a díjképzés elveinek meghatározásáért, rögzítve a lakossági és intézményi fogyasztók által fizetendő díjakat, valamint a termelők és szolgáltatók közötti elszámolás árait.

Ezt egészíti ki az 51/2011. (IX. 30.) NFM rendelet (a továbbiakban: *Támogatási rendelet*) ami lefekteti a szektor működését biztosító állami támogatások kereteit, kompenzálva a szolgáltatókat a hatóságilag alacsonyan tartott árak és a piaci költségek közötti különbségért. E négy jogszabály együttesen alkot egy koherens, bár rendkívül összetett rendszert.

A szabályozás elsődleges célkitűzése a felhasználók – különösen a lakosság – biztonságos, folyamatos, megfelelő minőségű és megfizethető árú távhőellátásának biztosítása. Ezen alapvető közszolgáltatási cél mellett a jogszabályi keretrendszer az elmúlt évtizedben egyre nagyobb hangsúlyt fektet az energiahatékonyság javítására, az energiatakarékosság ösztönzésére és a környezetvédelemre. A legújabb, 2024-2025-ös módosítások egyértelműen a karbonsemlegesség felé mutatnak, előtérbe helyezve a megújuló energiaforrásokat, főként a geotermikus energia és a maradék hő fokozottabb hasznosítását, amelyet a Magyarország Nemzeti Energia- és Klímaterv (NEKT) is megfogalmaz.

A rendszer működését a kulcsszereplők közötti kapcsolatrendszer határozza meg. A Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal (MEKH) az ágazat elsődleges felügyeleti szerve, amely felel az engedélyezésért, az árak szakmai előkészítéséért és a szabályok betartatásáért. Az Energiaügyi Minisztérium a szakpolitikai irányító szerv, amely a MEKH javaslatai alapján rendeletben állapítja meg a végleges hatósági árakat és a támogatások mértékét. A települési önkormányzatok szerepe az idők során változott, napjainkban elsősorban a helyi ellátásbiztonságért felelnek és a csatlakozási díjakról rendelkezhetnek. A termelési-szolgáltatási láncban a távhőtermelő (értékesítő fél) állítja elő a hőt, amelyet a távhőszolgáltató vásárol meg és juttat el a hálózaton keresztül a végfelhasználókhoz. A felhasználók három fő csoportra oszthatók: a lakossági felhasználók, a védett, szabályozott díjakat fizető külön kezelt intézmények (KKI), valamint a piaci árakkal szembesülő egyéb felhasználók.

A magyar távhőszabályozás egyfajta hibrid, kvázi-piaci modellt működtet. Bár a rendszer formálisan piaci szereplőkből áll, akiket engedélyezési eljárások, számviteli szétválasztási kötelezettségek és nyereségkorlátozási szabályok kötnek, a lakossági és intézményi szegmensben a bevételeiket nem a piaci viszonyok, hanem a központilag, politikai szempontok alapján meghatározott hatósági árak szabják meg. A hatósági ár és a valós költségek közötti pénzügyi

szakadékot az állam a Támogatási rendeleten keresztül, költségvetési forrásból finanszírozott szubvenciókkal hidalja át. Ez a felépítés a rendszert krónikusan állami támogatás-függővé teszi, ahol a hosszú távú fenntarthatóság nem a piaci hatékonyságtól, hanem elsősorban az állami támogatások rendelkezésre állásától és fenntarthatóságától függ. A rendszer főbb szereplői, azok feladatai és az ezekhez kapcsolódó jogszabályi rendelkezések az alábbi táblázatban láthatóak összefoglaltn (1.táblázat):

1.táblázat: A távhőszolgáltatás magyarországi rendszerének főbb szereplői és feladataik

Szereplő	Fő feladatok	Jogszabályi alap
Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal (MEKH)	Engedélyezés (létesítés, működés, megszüntetés), árelőkészítés, a szolgáltatók és termelők felügyelete, bírságolás, vitarendezés, fejlesztési tervek jóváhagyása.	Tszt. 4-11. §, 12-17. §; Vhr. 3-9. §; Árendelet 4. §
Energiaügyi Minisztérium	A hatósági árak és díjak rendeletben történő megállapítása, a távhőszolgáltatási támogatás mértékének rendeleti szabályozása, az ágazati stratégiaalkotás.	Tszt. 57/D. §, 60. §; Árendelet; Támogatási rendelet
Települési Önkormányzat	Csatlakozási díjak rendeletben történő megállapítása, ellátásbiztonsági felelősség, együttműködés a szolgáltatóval, helyi rendeletalkotás a szolgáltatás egyes feltételeiről.	Tszt. 33. §, 57. § (3) bekezdés
Távhőtermelő/Értékesítő	A távhő előállítása, a szolgáltató részére történő értékesítése a hatósági áron, a működési engedélyben foglaltak betartása, adatszolgáltatás a MEKH felé.	Tszt. 12. §; Árendelet 2. §
Távhőszolgáltató	A távhő eljuttatása a felhasználókhoz, a hálózat üzemeltetése, karbantartása, fejlesztése, közszolgáltatási szerződés kötése, számlázás, ügyfélszolgálat működtetése, költségmegosztás.	Tszt. 34-47. §; Vhr. 11-20. §
Felhasználó (Lakossági, KKI, Egyéb)	A szolgáltatás díjának megfizetése, a felhasználói berendezések rendeltetésszerű használata és karbantartása, a szolgáltatóval való együttműködés (pl. mérés, leolvasás biztosítása).	Tszt. 48-57. §; Vhr.

Forrás: saját szerkesztés

A Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal (MEKH) a magyar távhőszektor legfőbb állami szabályozó és felügyeleti szerve. Működése többirányú, célja a jogszabályoknak megfelelő, átlátható és a fogyasztók számára is méltányos piaci környezet biztosítása. Főbb feladatai és hatáskörei a következők:

A MEKH egyik legfontosabb feladata a hatósági árak előkészítése. Részletes módszertan alapján javaslatot tesz az energiaügyi miniszternek a lakossági és intézményi fogyasztók által fizetendő díjakra, valamint a hőtermelők és a szolgáltatók közötti elszámolási árakra. A Hivatal határozza meg a távhőszektor számára elismert földgáz referenciaárat, ami alapvetően befolyásolja a nem lakossági díjakat is. Emellett felügyeli a szolgáltatók nyereségkorlátjának betartását, biztosítva, hogy az extraprofitot hatékonyságnövelő beruházásokra fordítsák.

A Hivatal hatáskörébe tartozik a távhőtermelő és -szolgáltató létesítmények létesítési, működési és megszüntetési engedélyeinek kiadása, módosítása és visszavonása. Folyamatosan felügyeli az engedélyesek tevékenységét, ellenőrzi a jogszabályoknak és a szolgáltatási minőségnek való megfelelést, és jogsértés esetén bírságot szabhat ki.

A MEKH fontos fogyasztóvédelmi szerepet is betölt. A fogyasztók a szolgáltatóval fennálló vitás ügyekkel (pl. számlázás, szolgáltatás minősége) a Hivatalhoz fordulhatnak jogorvoslatért. A MEKH emellett előírja és felügyeli az egységes Felhasználói Elégedettség Felmérések (FEF) elvégzését, amelyek visszajelzést adnak a szolgáltatás színvonaláról.

A Hivatal jóváhagyja a szolgáltatók hosszú távú fejlesztési terveit, különös tekintettel a megújuló energiaforrások integrálására. A szektor átláthatóságának növelése érdekében szorosan együttműködik a MaTáSzSz-szal, és közösen adnak ki éves statisztikai kiadványokat a távhőágazat működési adatairól.

A Magyar Távhőszolgáltatók Szakmai Szövetsége (MaTáSzSz) a hazai távhőszolgáltató vállalatok legfontosabb szakmai érdekképviseleti szervezete. Működésének középpontjában a szektor fejlesztése, a szakmai érdekek képviselete és a jövőbeli kihívásokra való felkészülés áll.

Egyik legfontosabb feladata a szakmai érdekképviselet. A MaTáSzSz aktívan képviseli a távhőszektor érdekeit a hazai és európai uniós döntéshozók felé. Stratégiai javaslatokat fogalmaz meg a szektor zöld átállásával kapcsolatban, szorgalmazva a földgázfüggőség csökkentését és

a megújuló energiaforrások, mint a geotermikus energia és a biomassza, fokozottabb kihasználását. E célból külön Geotermikus Albizottságot is működtet a szakmai munka koordinálására.

A Szövetség rendszeresen szervez konferenciákat, szakmai fórumokat és online akadémiát, ahol a tagvállalatok szakemberei megvitathatják az aktuális jogszabályi változásokat, a technológiai újdonságokat és a legjobb gyakorlatokat. Ezek a rendezvények kulcsfontosságúak a tudásmegosztás és a szakmai fejlődés szempontjából.

A MaTáSzSz egyik legfontosabb tevékenysége a MEKH-el való partnerség. A két szervezet közösen készíti és publikálja az éves statisztikai kiadványokat, amelyek átfogó képet adnak a magyar távhőszektor helyzetéről, a hőfelhasználásról, az energiamix alakulásáról és a legfontosabb műszaki adatokról. A Szövetség adja ki a "Távhő Ökocímjét", amely a környezetbarát és hatékony távhőszolgáltatást tanúsítja, ezzel is ösztönözve a szolgáltatókat a fenntartható működésre.

Összességében a MEKH és a MaTáSzSz két, egymást kiegészítő szereplője a magyar távhőszektornak. Míg a MEKH a pártatlan hatósági szabályozó és felügyelő, amely a jogszabályi keretek betartását, a méltányos árképzést és a fogyasztói érdekek védelmét biztosítja, addig a MaTáSzSz a szektor szakmai érdekképviseletére koncentrál, amely az innovációt, a stratégiai gondolkodást és a közös fellépést mozditja elő. Együttműködésük elengedhetetlen az ágazat átlátható működéséhez és jövőbeli fejlődéséhez.

1.2.2. Központi támogatási rendszer – MEKH és MAVIR

A központi támogatási rendszeren keresztül a távhőszolgáltató és távhőtermelő vállalatok részesülnek támogatásban, amit a MEKH folyósít az érintett vállalatok számára. A MEKH csupán az alaptevékenységet, azon belül is annak költségeit támogatja meg, amelyhez minden vállalatnál egy adatszolgáltatási jelentésen keresztül (573/B) kell eljuttatni a megfelelő adatokat.

Ez a jelentés másfajta megbontást tartalmaz, mint amit a mérlegben és eredménykimutatásban láthatunk. A MEKH minden évben (általában szeptember végén/október elején, de mindenképpen a fűtési szezon kezdete előtt) megküldi a vállalatok részére az általa kiszámolt levezetést, amely tartalmazza, hogy mely költségeket mekkora mértékben ismer el és támogat meg. Vanek egyszéri tételek, amelyeket általában nem ismer el a Hivatal, ezek általában kampányoknak a marketingköltségei, amelyek csak időszakosan fordulnak elő. Egyes tételeknél az összeget felszorozza egy általa megállapított inflációs rátával, de vannak olyan költségek, ahol nem

szerepel ez a szorzó. Erre azért van szükség, mivel a támogatás folyósítása a pénzösszeg elköl-tésétől számítva 1,5-2 év múlva érkezik meg a vállalatokhoz. Tehát példának okáért egy 2024 januárjában kifizetett személyi jellegű ráfordítást (jellemzően csak a munkabért) a MEKH 2025 októbere és 2026 januárja között ismer el és fogja megtámogatni.

Az *50/2011-es NFM. rendelet (IX.30.)* értelmében a korábbi 2% helyett 4,25%-át támogatja meg a bruttó eszközértéknek, ha a távhőszolgáltató olyan beruházást végez, ami a Hivatal által kiadott kritériumoknak megfelelő energiahatékonyt növelő vagy a távhőszolgáltatás költségeit csökkentő céllal lett végrehajtva. Ha a Hivatal az ellenőrzés során azt állapítja meg, hogy a tervezett beruházás nem, vagy csak részben valósult meg, akkor a nyereségkorlát feletti eredmény beruházásra fel nem használt mértékét a soron következő árelőkészítés (következő év szeptember vége/október eleje) során, mint indokolt költséget csökkentő tételt fogja figyelembe venni.

Az értékcsökkenést vagy az előző év eredménykimutatása alapján, vagy összehasonlító gazdasági elemzéssel olyan mértékben kell meghatározni, amely biztosítja az eszközök hosszú távú, folyamatos működőképességét. Ha a pénzügyi ráfordítások és a hiteltörlesztés egyedileg elismertek, akkor az értékcsökkenést is e logika szerint kell kezelni. Megtérülésként az indokoltan figyelembe vett eszközérték és a jogszabályban meghatározott nyereségtényező (a fentebb említett 4,25%) szorzata ismerhető el, amely a tőke költség jellegű hozamot fejezi ki. A támogatások közül a vissza nem térítendő forrásból finanszírozott beruházási hányadra sem értékcsökkenés, sem megtérülés nem számolható el, a Hivatal ezt nem támogatja meg.

A szabályozás lényege, hogy a távhő díját az indokolt éves költségek és az értékesítésre előre jelzett éves hőmennyiség hányadosaként kell meghatározni, miközben minden esetben a legkisebb költség elvét kell érvényesíteni. Ennek megfelelően azt a hőtermelési megoldást kell alapul venni, amely a legalacsonyabb költséggel biztosítja az ellátást, a kapacitások hatékony allokálását és a helyettesíthetőséget is figyelembe véve. Ha a hőt villamosenergia-termeléssel kapcsolatosan állítják elő, és az így termelt villamos energia támogatott, kötelező átvételi áron kerül értékesítésre, a befolyó árbevétel a távhőtermelés negatív költségeként, vagyis költségcsökkentő tételként szerepel a számításban.

Indokolt költségnek az tekinthető, amely összehasonlító gazdasági elemzéseken alapuló szokásos értékekhez igazodik, vagy amely a tárgyévben kivételesen merült fel de dokumentálva volt, illetve amelyet a vállalkozás előző évi eredménykimutatásának adatai alátámasztanak. A

működési költségeken belül a földgáz alapú tüzelőanyag-költséget vagy a Hivatal által előzetesen meghirdetett referencia-költségszinten, vagy az engedélyes adatszolgáltatásában megadott, mennyiséggel együtt értett értéken kell figyelembe venni.

Az egyedi vizsgálat célja annak megállapítása, hogy egy beruházás finanszírozási terhei indokolt költségként beépíthetők-e. A MEKH a beruházás számított tőkeköltsége részeként figyelembe veszi a hitel éves tőketörlesztését és kamatát, a visszatérítendő támogatás éves törlesztőrészletét és esetleges kamatát, a saját forrásból finanszírozott részre jutó értékcsökkenést, valamint ugyanennek a résznek a jogszabály szerinti, megtérülésként elszámolható összegét, és ezeket hasonlítja össze a beruházás eredményeként elérhető éves költségcsökkenéssel. Csak akkor ismerhetők el ezek a ráfordítások indokolt költségként, ha a költségcsökkenés meghaladja a számított tőkeköltséget. Emellett vizsgálják, hogy a beruházás összértéke és a hitel kamata megfelel-e a legkisebb költség elvének és az aktuális piaci viszonyoknak.

Ez a támogatás tehát a cégek elfogadott költségeinek fedezésére vonatkozik, azonban egyéb támogatásra is jogosultak a távhőszolgáltatók. A rezsicsökkentés értelmében az állam 2013-ban befagyasztotta a lakossági gázár összegét, amely azóta nem emelkedett, ennek alkalmazását pedig a 2013. évi LIV. törvény mondja ki.

Ennek értelmében a lakossági díj 2755 Ft/GJ. A külön kezelt intézmények viszont magasabb, piaci árat lekövető hődíj és alapidíj fizetésére kötelesek, ami minden szolgáltató esetében más díjszabást von maga után. A külön kezelt intézmények díjából kivonásra kerül a fix 2755 Ft/GJ, és ezt a különbséget támogatja meg a MAVÍR (Magyar Villamosenergia-ipari Rendszerirányító Zrt.) 51/2011 (IX.30.) NFM. rendelet meghatározza minden távhőszolgáltató esetében a díjakat, a táblázatban csak a 2025.10.01.-től hatályos támogatási mértékeket sorolom fel, és csak a megyeszékhelyen lévő szolgáltatókat mutatom be (2.táblázat).

2.táblázat: A hatályos támogatások mértéke megyeszékhelyenként

Település	Távhőszolgáltató	Fix összegű támogatás (Ft/hó)	Lakosságnak nyújtott távhő után kapott fajlagos támogatás (Ft/GJ)
Budapest	BKM Nonprofit Zrt.	1 930 762 148	5 919
Debrecen	Debreceni Hőszolgáltató Zrt.	353 465 146	5 779
Eger	EVAT Zrt.	35 731 563	5 934

Győr	GYŐR-SZOL Zrt.	506 277 737	1 816
Kaposvár	Kaposvári Vagyonkezelő Zrt.	105 666 555	2 189
Kecskemét	Kecskeméti Termostar Hőszolgáltató Kft.	131 256 639	3 270
Miskolc	MIHŐ Kft.	670 289 253	1 220
Nyíregyháza	NYÍRTÁVHŐ Kft.	242 796 489	6 234
Pécs	PÉTÁV Kft.	442 146 602	3 484
Salgótarján	Salgó Vagyon Kft.	71 613 839	5 541
Szeged	Szegedi Távfűtő Kft.	232 088 049	4 795
Szekszárd	Szekszárdi Távhőszolgáltató Nonprofit Kft.	73 656 977	5 601
Székesfehérvár	SZÉPHŐ Székesfehérvári Épületfenntartó és Hőszolgáltató Zrt.	219 653 675	5 267
Szolnok	MVM OTSZ Zrt.	149 086 604	5 986
Szombathely	Szombathelyi Távhőszolgáltató Kft.	172 947 731	5 773
Tatabánya	T-Szol Zrt.	518 595 959	1 387
Veszprém	„VKSZ” Veszprémi Közüzem Szolgáltató Zrt.	84 932 763	5 293

Forrás: saját szerkesztés az 51/2011 (IX.30.) NFM rendelet alapján

A tárgyhavi támogatási igényt a tárgyhót követő hónap 12. napját követő első munkanapig kell megküldeni az átviteli rendszerirányítónak. Az igényléshez a rendeletben meghatározott, két eredeti példányban kitöltött igénybejelentő lapokat kell benyújtani. A rendszerirányító öt munkanapon belül ellenőrzi, hogy a szükséges iratok határidőre, hiánytalanul beérkeztek-e.

1.3. Cash-pool rendszer

A cash-pool rendszer Magyarországon is egyre elterjedtebb likviditáskezelési eszköz, különösen a multinacionális vállalatcsoportok körében, de a közepes méretű hazai cégek is alkalmazzák. Lényege, hogy a vállalatcsoport tagvállalatainak bankszámláin lévő egyenlegeket egy központi számlán, az úgynevezett „főszámlán” kezelik, hogy optimalizálják a likviditást és

csökkentsék a finanszírozási költségeket. A pozitív egyenlegeket a csoporton belüli más számlák hiányának fedezésére használják, ezáltal külső finanszírozási megtakarításokat eredményezve.

A valós cash-pooling célja, hogy az alszámlák egyenlege nap végén nullára vagy egy előre meghatározott célösszegre csökkenjen. Ehhez a pozitív egyenlegeket a csoport főszámlájára (poolkezelő számlájára) utalják át, vagy a főszámláról fedezik az alszámlák folyószámlahitelét, így biztosítva a hiányok kiegyenlítését. A rendszer célja a csoport szintű likviditás optimalizálása, a külső finanszírozási igények és költségek minimalizálása, valamint a szabad pénzeszközök után elérhető kamatbevételek maximalizálása.

Az ügyfélcsoport automatikusan megoszthatja a készpénzt és jobb pénzügyi feltételeket tud kialakítani, ahelyett, hogy sok időt töltene több, alacsony egyenleggel rendelkező számla kezelésével. Továbbá a valódi cash-pooling lehetővé teszi a hitelek számának és összegének csökkentését, ami erősíti a mérleg szerkezetét és a pénzügyi eredményeket.

A rendszer magyar kontextusban a következő sajátosságokkal bír. Több típust is elkülönít a szakirodalom, azonban az én vizsgálatomban csak a főbb, gyakorlatban is alkalmazottakat mutatom be.

Notional pooling: A számlák egyenlegeit virtuálisan összesítik, a pénz fizikailag nem mozog, de a kamatokat a konszolidált egyenleg alapján számítják. Ez Magyarországon kevésbé elterjedt a szigorúbb adózási és számviteli szabályok miatt.

Physical (zero-balance) pooling: A tagvállalatok számláiról a pénz naponta átutalásra kerül a főszámlára, így az alszámlák egyenlege nullára csökken. Ez a típus gyakoribb Magyarországon, mivel átláthatóbb a tranzakciók nyomon követése.

Cross-border cash pooling: Határokon átnyúló rendszerek, amelyeket nemzetközi cégek alkalmaznak különböző devizák kezelésére. Magyarországon a devizaszámlák kezelése és az árfolyamkockázatok miatt külön figyelmet igényel.

A rendszer számos előnnyel rendelkezik, amik különösen multinacionális vállalatok számára relevánsak, ahol több partnercég pénzügyi műveleteit kell összehangolni.

Ezek közé tartozik a *likviditás optimalizálás*: A csoporton belüli pénzfelesleget és -hiányt kiegyenlítik, így csökkenthetők a külső hitelek és a kamatköltségek. De nem csak a likviditás

optimalizálható, ugyanis a nagyobb egyenleg miatt a bankok kedvezőbb betéti kamatokat kínálnak, míg a hitelkamatok csökkenhetnek.

A rendszer előnye még, hogy relatíve tiszta és átlátható. A főszámla egységes képet ad a cégcsoport pénzügyi helyzetéről, segítve a döntéshozatalt.

Azonban magának a rendszernek szigorú szabályozása van, és több követelmények is meg kell felelnie a vállalatoknak annak érdekében, hogy megfelelően és legálisan tudják működtetni a tagvállalati cash-pool rendszert. Ezek a szabályok a következők:

Transzferárazás: Magyarországon a kapcsolt vállalkozások közötti tranzakciókra szigorú transzferár-szabályok vonatkoznak (1996. évi LXXXI. törvény 18. §). A cash pool ügyletekben alkalmazott belső kamatlábaknak meg kell felelniük a szokásos piaci ár elvének, különben az adóalap módosítása szükséges. Meg kell azt is jegyezni, hogy az adózók tudatosabb hozzáállását a transzferárazással kapcsolatos szankciók szigorítása is „támogatja”. 2022-ben a transzferárazással kapcsolatos szabályrendszer módosításra került. A korábbi 2.000.000 Forint helyett már 5.000.000 Forintig terjedhet a kiszabható mulasztási bírság, amely egy pontosítás értelmében dokumentációnként vehető ki. A dokumentációkat pedig minden, az értékhatárt elérő ügyletre külön-külön kell elkészíteni.

Valódi könnyítést jelentetett az adózók részére, hogy a nyilvántartás-készítési határérték is megemelésre került nettó 100.000.000 Forintra, ez az adókötelezettség szempontjából alacsony jelentőségű ügyleteket mentesíti. (*Magyar Könyvvizsgálói Kamara Oktatási Központ, 2024*).

Számviteli kezelés: A devizás cash-pool rendszerekben az árfolyamkülönbségek elszámolása bonyolult, mivel a nap végi átvezetések kölcsönügyleteknek minősülhetnek. A számviteli elszámolás során a főszámla és az alszámlák közötti mozgásokat pontosan dokumentálni kell.

Jogi keretek: A cash-pool vezető tag (pool-leader) bizományosi szerződés alapján működik, amely korlátozhatja a tagvállalatok önálló befektetési lehetőségeit. Magyarországon a banki szolgáltatásokra és a csoporton belüli hitelezésre vonatkozó szabályok szigorúan ellenőrzöttek.

A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. működésének és pénzügyi helyzetének megértéséhez elengedhetetlen annak a speciális szervezeti és finanszírozási keretrendszernek az ismerete, amelyben a vállalat tevékenykedik. A Hőszolgáltató a Debreceni Vagyonkezelő Zrt. (továbbiakban DV Zrt.), egy 100%-ban önkormányzati tulajdonú holding tagvállalata. A DV Zrt.

holdingstruktúrájának egyik legfontosabb eleme a centralizált pénzgazdálkodás, amelyet cash-pool rendszeren keresztül valósít meg.

A debreceni modell egy fizikai, rulírozó hitelkerettel kombinált cash-pool rendszer, amely a gyakorlatban "belső bankként" funkcionál. A rendszer lehetővé teszi, hogy a pillanatnyi pénztöbblettel rendelkező tagvállalatok a központi számlán keresztül finanszírozzák a forráshiánnyal küzdőket, így a csoporton belüli hitelezés kiváltja a drágább külső banki hiteleket. A rendszer központi koordinációját, a likviditástervezést és az elszámolást a DV Zrt. végzi. A Hőszolgáltató a rendszer aktív tagja, és a pénzügyi beszámolói alapján a vizsgált időszakban jellemzően nettó finanszírozói pozíciót töltött be a holdingon belül. Ezt tükrözi a mérlegében szereplő jelentős összegű "Tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban" sor, amely a cash-pool rendszeren keresztül a cégcsoport más tagjainak nyújtott forrásokat mutatja.

Ez a holdingon belüli finanszírozói szerep kettős hatással van a Hőszolgáltató pénzügyi mutatóira. Egyrészt a cash-pool rendszerből származó kamatbevétel javítja a vállalat pénzügyi eredményét és ezen keresztül a nettó profitmarzsát. Másrészt a mérlegében kimutatott, az alaptevékenységhez közvetlenül nem kapcsolódó magas követelésállomány mesterségesen megnöveli az eszközállományt. Ez torzíthatja az eszközhatékonysági mutatókat, mint például az eszközforgási sebességet, mivel a nevezőben (eszközök összesen) egy jelentős, nem operatív tétel is szerepel. Fontos továbbá megjegyezni, hogy mivel a cash-pool kapcsolt vállalkozások közötti ügyletnek minősül, a belső hitelezés során alkalmazott kamatlábaknak meg kell felelniük a szokásos piaci ár elvének, ellenkező esetben a vállalat jelentős transzferárazási és adókockázatnak teszi ki magát.

Habár az egyik legnagyobb jövedelmezőségű vállalata a debreceni holdingnak a Hőszolgáltató, nem szabad megfeledkeznünk a többi tagvállalatról sem.

A holding szerteágazó tevékenységű tagvállalatokból áll: Debreceni Vízmű Zrt., Debreceni Ipari Centrum Kft., DV Parking Kft, DV Info Informatikai Kft., Aquaticum Debrecen Kft., DKV Debreceni Közlekedési Zrt., Cívis Ház Zrt., Médiacentrum Debrecen Kft. Mindezen cégek azt a célt hivatottak szolgálni, hogy aktívan tegyenek Debrecen város lakosságáért és vállalataiért, hogy segítse őket a mindennapokban (közlekedés), biztosítsa a szórakozási lehetőségeket (Aquaticum), illetve megfelelő lakhatási lehetőséget biztosítson a helyiek és a beköltözők számára (Cívis Ház).

1.4. Jövedelmezőségvizsgálat és adatelemzés

A jövedelmezőség-számítás gyökerei a mikroökonómia alapvető tételeihez nyúlnak vissza. A vállalat elsődleges célja a profitmaximalizálás, amelyet a termelési tényezők (tőke, munkaerő) optimális kombinálásával és a költségek minimálisra csökkentésével igyekszik elérni. A jövedelmezőség tehát nem csupán egy belső pénzügyi teljesítménymutató, hanem a vállalat külső környezetben tanúsított versenyképességének egyik legfontosabb indikátora is.

A vállalat jövedelmezőségi potenciálját alapvetően meghatározza az az iparági és a külső környezet, amelyben működik. Porter gyémántmodellje kiváló keretet ad annak megértéséhez, hogy a termelési tényezők minősége és költsége, a hazai keresleti feltételek, a kapcsolódó és támogató iparágak megléte, valamint a vállalati stratégia, struktúra és a verseny intenzitása hogyan alakítják együttesen a vállalatok versenyelőnyét és ezen keresztül a jövedelmezőségét.

Egy vállalat jövedelmezősége tehát nem kizárólag a belső hatékonyságtól függő jelenség, hanem a mikro- és makroszintű gazdasági tényezők alakítják. A Porter-féle modell rámutat, hogy a belső vállalati képességeknek illeszkedniük kell a külső iparági és nemzeti környezet által támasztott követelményekhez. A magyar gazdaságban végzett kutatások egy érdekes anomáliára hívják fel a figyelmet: a magas termelékenység nem minden esetben párosul magas jövedelmezőséggel. „Ez arra utal, hogy a globális ellátási láncokban betöltött pozíció és a megtermelt hozzáadott érték elsajátításának képessége legalább annyira fontos, mint maga a termelés volumene” (Boda et al. 2023). Következésképpen a menedzsmentnek a jövedelmezőség javítása érdekében nem elegendő csupán a belső operációkra, a költségek csökkentésére fókuszálni. Stratégiai szinten kell kezelniük az iparági verseny erőit, és tudatosan kell formálniuk a vállalat pozícióját az értékláncban, hogy a megtermelt érték minél nagyobb hányadát tudják realizálni jövedelemként.

Minden vállalat számára fontos, hogy megfelelően átlátható és megbízható alapú pénzügyi tervet készítsen minden gazdasági időszakra vonatkozóan. „A *pénzügyi tervezés* olyan folyamat, illetve eljárás, amelynek során a gazdasági döntések összes hatását mérlegelik. A pénzügyi tervezés előzetes számítás egy időszak várható bevételeiről és kiadásairól, jövedelmeiről, a realizálható nyereségről, a vállalkozás vagyonának, forrásainak bővüléséről, adott esetben a hitel- és fizetésieszköz-állomány alakulásával kiegészítve.” (Zéman & Béhm 2019)

Ez egy hosszas tervezési folyamat, ami igényli azt, hogy többször felül legyen vizsgálva, korrekciózva. Több szinten is vizsgálat alá vetik a pénzügyi terv realitását és azt, hogy megfelelően

illeszkedik-e a vállalat missziójához, rövid vagy hosszabb távra vonatkozó célkitűzéseivel, figyelembe véve a már korábban említett külső környezeti behatásokat is.

Egy ilyen terv középpontjában több célkitűzés is lehet, ilyen például: az értékesítés (és ezáltal az árbevétel) növelése, ráfordítások leredukálása, erőforrások hatékonyabb allokációja, adózott eredmény növelése.

Főbb módszerek:

1. *Szakértői becslés.* A pénzügyi tervezés legegyszerűbb előrejelzési módszere. Az elmúlt időszak tendenciáit számba véve a tervező szakembergárda logikai úton, kalkulációs módszerrel alakítja ki az egyes tervszámokat. Az elmúlt időszakra vonatkozó adataiból elméleti megfontolással választják ki a lényegest. Sok esetben nem dokumentált, hanem a tervező szakemberek fejében lévő információk szolgálnak alapul a becsléshez.
2. *Gazdasági, pénzügyi mutatók felhasználása.* A bázisidőszaki tényadatokból az elemzések folyamán nyert gazdasági, pénzügyi mutatók a tervezés legfontosabb eszközei. A mutatókkal – figyelembe véve a vállalkozás adottságait és lehetőségeit – előre jelezhető az értékesítés, a költségek és a nyereségszámok, illetve megtervezhető a vállalkozás eszköz- és tőkeszükséglete, létszámigénye.
3. *Számítógépes pénzügyi tervezési modellek alkalmazása.* A modellekkel automatizálható a tervezés, főként a különböző tervváltozatok elkészítésének idő- és munkaigényes, nem ritkán unalmas és fárasztó mozzanatai. Egyszerűbbé és olcsóbbá tehető általuk a pénzügyi kimutatások tervezése.
4. *Technikai segédeszközök.* A technikai segédeszközök a pénzügyi tervezés rendkívül számításigényes volta miatt a tervezés fontos alkotórészei, az adatok dokumentálását, feldolgozását segítik elő. Ezek a vállalkozás által kidolgozott vagy átvett különféle formanyomtatványok, útmutatók, segédletek. Számítógépes tervezés esetében a technikai segédeszközök közé értendő a hardver- és a szoftverellátottság is.

A szakdolgozatom szempontjából legfontosabb módszer kiemelésével foglalkozom a továbbiakban, amely nem más, mint a gazdasági, pénzügyi mutatók felhasználása. Ezek a mutatók – mint például a következő alfejezetben bemutatott DuPont mutatószámrendszer – remekül

alátámasztják egy vállalat kontrollereinek a munkáját és segítik a vezetőket a könnyebb és hatékonyabb döntéshozatalban.

„A jövedelmezőségi mutatók a jövedelem nagyságát mérik egy adott bázishoz viszonyítva. A jövedelmezőség ezzel azt mondja meg, hogy a viszonyítási alapul választott tétel mekkora jövedelmet képes előállítani. Ebből következik, hogy a jövedelmezőség mérésénél két döntést kell hoznunk; milyen eredménykategóriával mérjük a jövedelmet és milyen bázison mérjük azt” (Becsky-Nagy, 2024).

Ilyen viszonyítási alap lehet az adott cég árbevétele, az összes eszköz értéke, a saját tőke, illetve eredménykategóriaként a legtöbb esetben magát az adózott eredményt használjuk. Hasznos lehet azonban akár az Üzemi-üzleti tevékenység eredménye eredménykategória (ÜTE) alkalmazása is, hiszen ez a kategória jobb belátást tud adni a működési és finanszírozási ráfordítások arányára. Ezen adatokból számított legfontosabb mutatókat ismertetem a következő alfejezetben.

1.5. DuPont mutatószámrendszer

A pénzügyi mutatószámokat a szakirodalom 4 fő csoportra osztja:

- likviditási mutatók, amelyek a cég fizetőképességét hivatottak bemutatni,
- tőkeáttételi mutatók, amelyek a finanszírozás szerkezetét vizsgálják,
- hatékonysági ráták, amik a cég működésének hatásosságát elemzik,
- illetve a jövedelmezőségi mutatók, amelyek a vállalat eredményességéről nyújtanak információkat.

Ezen mutatószámcsoporthoz közül a legérdekesebb és leghasznosabb információkat a (potenciális) befektetők számára a jövedelmezőségi mutatók nyújtják. Ezen külső érintetteket az foglalkoztatja leginkább, hogy azok az erőforrások, amiket ők befektetnek egy adott vállalat működésébe, milyen arányban, hogyan, és milyen gyorsan fognak megtérülni számukra, hiszen ezen felek fő célja a mihamarabbi profit szerzése.

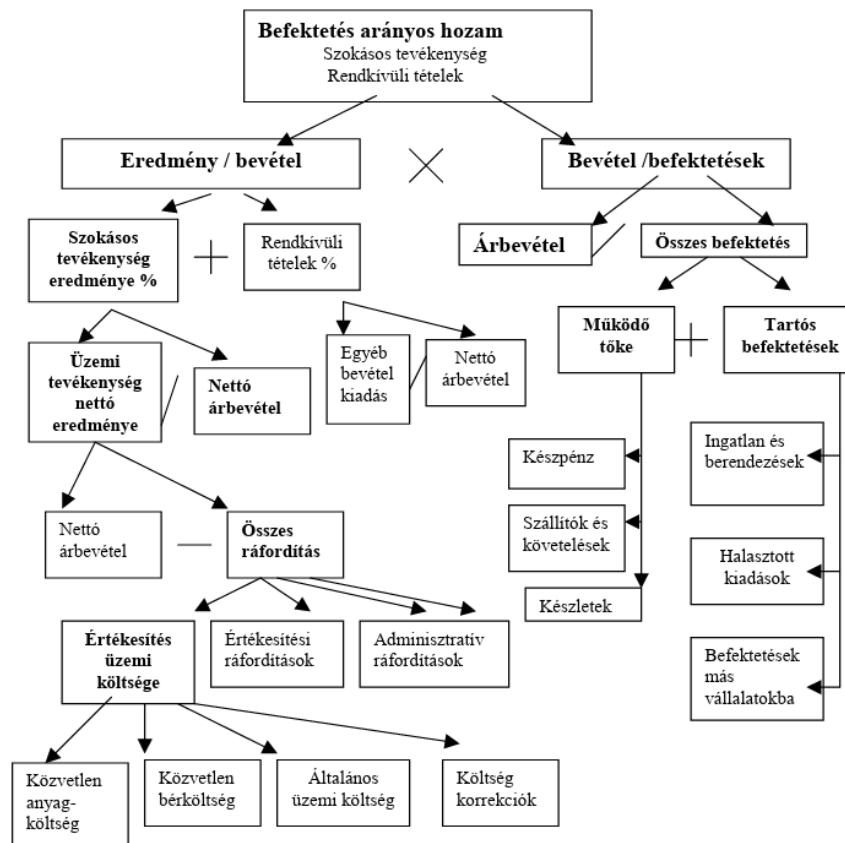
Az 1903-ban több, korábban különálló és függetlenül irányított vállalkozás egyesüléséből alapított DuPont Powder Companynál a korszak egyik legkorszerűbb költségszámítási és teljesítményértékelési rendszerét alakították ki. A DuPont teljesítménymérési rendszerében továbbra is fontos szerepe volt az operatív kontroll funkciónak, amely ugyanis lehetővé tette a vállalat több mint 40, földrajzilag szétszórtan elhelyezkedő gyárának termelési tevékenységének

kontrollját és értékelését. Ennek érdekében havonta készültek olyan jelentések, amelyek minden termelési folyamat hatékonyságát mérték, továbbá biztosították az összehasonlíthatóságot időben, a többi gyár vonatkozásában, illetve a norma szerinti felhasználásokhoz képest.

Mindemellett az operatív kontroll a teljes marketing tevékenységre is kiterjedt. A havi jelentések például kimutatták az értékesített mennyiséget és átlagárat földrajzi régiókként, terméktípusonként, valamint vevőtípusonként; ezen felül pedig értékesítési egységenként összehasonlították a nettó értékesítési árat és az értékesítési költségeket terméktípusonkénti bontásban.

Azonban a korábbi rendszerekhez képest a leglényegesebb előrelépést az jelentette, hogy a teljesítménymérés adatait már nem csupán rövid távú költségkontrollra alkalmazták, hanem hosszú távú tervezéshez, beruházási és finanszírozási döntésekhez is felhasználták. Míg az 1900-as évek előtt a legtöbb vállalat csupán a nettó jövedelmet mérte, és azt is a működési költségekhez viszonyította, nem pedig a vállalatba történő befektetéshez, addig a DuPont vezetők felismerték, hogy a jövedelmezőség igazi mércéje nem a költségek feletti eredmény százaléka, hanem sokkal inkább a befektetett tőkén elért hozam.

Az első kidolgozott DuPont mutatószámrendszer még főleg csak a ROI (Return on Investment) Befektetésarányos megtérülés mutató megbontására koncentrált, amit hasonlóan alkotott meg az 1920-as években a General Motors is (2.ábra).



2.ábra: Korai ROI középpontú DuPont mutatószámrendszer

(Forrás: Ónodi, 2008)

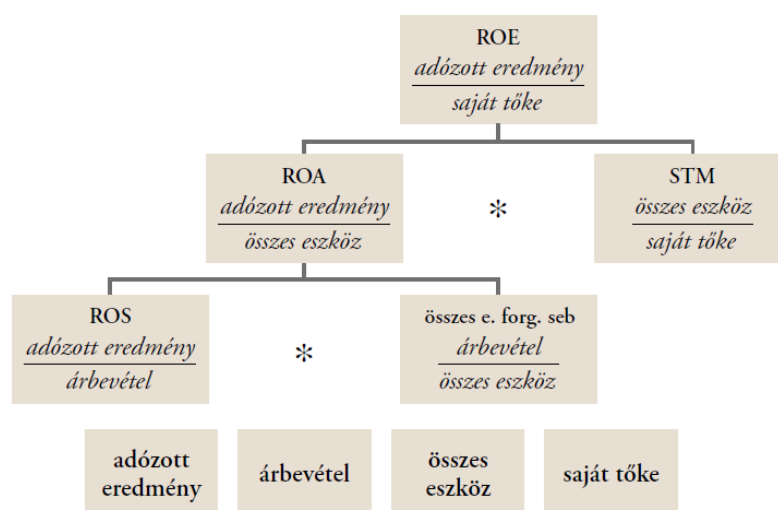
„A korai teljesítménymérési rendszerekhez képest óriási előrelépést jelentett, hogy már nem csak a költségeket kontrolálták (a működési eredményhányad az értékteremtésnek csupán egy tényezője), hanem odafigyeltek az árbevétel alakulására és a befektetett tőke elemeire is.”
(Ónodi, 2008)

Ez a kidolgozott rendszer nagy hatást gyakorolt világszerte a vállalati teljesítménymérésre, azonban pár dolgot nem vett figyelembe a korai modell: a különböző üzleti egységek eltérő kockázatát, a saját tőke felmerülő költségét, a finanszírozási szerkezet azon hatását, amit az értékre gyakorol, illetve az értéknövelés időtartamát.

A vállalati teljesítmény mérésének és a tulajdonosi értékteremtés értékelésének egyik legelterjedtebb és legfontosabb mutatója a saját tőke arányos jövedelmezőség (ROE - Return on Equity). A ROE azt fejezi ki, hogy a tulajdonosok által a vállalat rendelkezésére bocsátott tőke mekkora hozamot, adózott eredményt termelt egy adott időszak alatt. Bár a mutató önmagában is hasznos információval szolgálhat, különböző értelmezései lehetnek. Egy magas ROE érték

mögött nem feltétlenül csak a kiváló operatív működés állhat, származhat a vállalat magas eladósodottságából, nagy arányú idegen tőke bevonásából is, ami egyben a pénzügyi kockázat növekedését is jelenti.

A DuPont-modell zsenialitása abban rejlik, hogy a ROE mutatót felbontja annak alapvető pénzügyi és működési összetevőire. Ez a dekompozíció lehetővé teszi a menedzsment és az elemzők számára, hogy a jövedelmezőség felszíne alá tekintsenek, és mélyrehatóan megértsék a teljesítményt alakító tényezőket: a működési hatékonyságot, az eszközgazdálkodás minőségét és a finanszírozási politika hatásait. Így került kialakításra a ma ismert, sokat használt rendszer, amivel számos szakmabeli szakirodalom foglalkozik. (3.ábra)



3.ábra: DuPont mutatószámrendszer

(Forrás: Becsky-Nagy, 2024)

A modellben a ROA (Return on Asset – eszközarányos megtérülés) két komponensre bomlik, mégpedig az árbevétel-arányos adózott eredményre (ROS – Return on Sales) és az eszközök forgási sebességére. A ROS képet ad arról, hogy a tárgyévi árbevétel hány százaléka realizálódott eredmény formájában. Az eszköz forgási sebessége pedig a vállalat által felhasznált eszközállomány kihasználtságának a mértékét fejezi ki. Ezen két érték szorzatából kapjuk meg a ROA mutatót.

Miután kiszámoltuk a ROA értékét, egy szintén egyszerű szorzással meghatározható a ROE értéke is. Ehhez meg kell szoroznunk az eszközarányos jövedelmezőséget a saját tőke multiplikátor értékével (összes eszköz/saját tőke).

A DuPont mutatószámrendszer jelentősége abban rejlik, hogy részelemeire bontja a két megtérülésmutatót, az egyes komponensek pedig iparágon belüli és azok közötti összehasonlítást tesznek lehetővé.

A modellt többen használják tervezési és utólagos ellenőrzési eszközként is. „A mutatószámrendszer előnyei közé soroljuk az egyszerűséget, az áttekinthetőséget és a gyors összeállíthatóságát” (Katits, Szalka 2020).

2. Anyag és módszertan

Dolgozatom szakirodalmi áttekintésében ismertettem első körben azt, milyen hatással volt mind az Európai Unió, mind a hazánk gazdaságára a 2022-ben csúcsosodó energiaválság és ezen probléma kiküszöbölésére milyen intézkedéseket kezdeményezett az Unió. Kitértem az orosz-ukrán konfliktus kirobbanását követő ellátásláncbeli problémákra, és ismertettem a REPowerEU terv lényegesebb pontjait és bevezetésének okát.

Ezután részletesebben elemeztem a Magyarországon kialakult helyzetet, az energiaárak hirtelen emelkedését, amely több fizető fogyasztó számára jelentett nehézségeket. Diagrammal szemléltettem a vezetékes gáz köbméterenkénti árának megugrását, ennek elkészítéséhez a Microsoft Excel programját használtam, az adatokat pedig a Központi Statisztikai Hivatal honlapjáról szereztem meg.

Ismertettem továbbá a magyarországi távhőszolgáltatás jogi rendszerét, az ehhez kapcsolódó rendeleteket és törvényeket, amelyeket a Nemzeti Jogszabálytár honlapján keresztül értem el. A főbb kapcsolódó intézmények, a Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal, az Energiaügyi Minisztérium, valamint a Magyar Távhőszolgáltatók Szakmai Szövetsége feladatainak körét és a távhőszolgáltatás folyamatában betöltött szerepét pedig ezen szervezetek saját honlapjain találtam meg.

A cash-pool rendszer felépítésének és lényegének bemutatásához szintén primer kutatást végeztem, és releváns szakirodalmakból kiválogatott információkból fogalmaztam meg mindazt, ami a dolgozat szempontjából lényeges.

Az utolsó két alfejezetben a jövedelmezőségvizsgálat tudományáról és fontosságáról fogalmaztam meg gondolataimat. Ezután bemutattam a DuPont mutatószámrendszer intézményét, ennek kialakulását a kezdetektől napjainkig, és ismertettem a jelenleg is használt vállalati teljesítményértékeléshez elengedhetetlen mutatószámok kiszámításának módját. Ezen információk megfogalmazásához szintén primer kutatást alkalmaztam.

A primer kutatáshoz felhasználtam a Debreceni Egyetem uDiscover adatbázisát, a Debreceni Egyetem Egyetemi és Nemzeti Könyvtár honlapját, a Google Scholar keresőjét, valamint olyan adatbázisokat is, amelyet az egyetemi proxy segítségével elérhetőek: ScienceDirect, DOAJ, ResearchGate, ProQuest, illetve a MeRSZ.hu adattárát.

Dolgozatom második felében a Hőszolgáltató és a Vízmű jövedelmezőségének vizsgálatával fogok foglalkozni. A számításaimat a Microsoft Excel segítségével fogom elvégezni. A rendelkezésre álló pénzügyi mutatókat, az éves zárások után hivatalossá tett eredménykimutatásokat, mérlegeket és kiegészítő mellékleteket az Igazságügyi Minisztérium Elektronikus Beszámoló Portáljáról mentettem le, 2020-tól a legfrissebb, 2025-ös beszámolóig.

2.1. Alkalmazott mutatószámok

A következő alfejezetekben bemutatom részletesen azokat a mutatószámokat, amelyekkel később számításaimat végzem a három cég adatának elemzésével. Központi szerepet tölt be a vizsgálatomban a Du-Pont mutatószámrendszer, mely arra hivatott, hogy a vállalatok jövedelmezőségét minél átláthatóbban és hatékonyabban lehessen vizsgálni.

2.1.1. Árbevétel arányos jövedelmezőség

Ez a hányados azt méri, hogy a vállalat az értékesítésből származó minden egységnyi árbevétel mekkora hányadát képes a cég adózott eredményként realizálni. A mutató a vállalat operatív hatékonyságát, a költséggazdálkodás minőségét és az árazási stratégia sikerességét tükrözi. A magasabb profit margin jobb jövedelmezőségre utal. Ez a mutató akkor adhat átfogóbb képet a vállalkozás jövedelmezőségéről, ha tőkeáttételi mutatókkal együttesen vizsgáljuk. „Az eszköz-arányos eredmény nemzetközi gyakorlatban használt másik mutatója a működőtőke-arányos eredmény (ROI, Return on investment), amely a tartósan befektetett (lekötött) működőtőke eredményhozamát fejezi ki.” (Ulbert et al., 2018)

Kiszámítása:

$$ROS = \frac{\text{adózott eredmény}}{\text{árbevétel}}$$

2.1.2. Összes eszköz arányos jövedelmezőség

Az eszközarányos jövedelmezőség úgy kapjuk meg, hogy az adózott eredményt és a mérlegfőösszeget elosztjuk egymással. Mivel azonban az adózott eredményt a tulajdonosok kapják, az eszközök finanszírozásában viszont más szereplők, például hitelezők is részt vesznek, ez a mutató a tőkeszerkezet eltérésekor értelmezhetetlenné válik. Célszerűbb lehet ehelyett az üzemi eredmény és az eszközök hányadosát kiszámolnunk, ugyanis az átfogóbb és pontosabb képet adhat számunkra.

Kiszámítása:

$$ROA = \frac{\text{adózott eredmény}}{\text{összes eszköz}}$$

2.1.3. Saját tőke arányos jövedelmezőség

A saját tőke arányos jövedelmezőség (ROE) megadja, hogy a tulajdonosok mekkora mértékű hozamot érhetnek el a befektetett pénzükön. Úgy is értelmezhető ez a tényező, hogy hány százalékkal nőne a vállalkozás saját tőkéje, ha nem fizetnének a tulajdonosoknak osztalékot. A mutató arra enged rálátást, hogy mennyire eredményes a tulajdonosi tőke felhasználása.

„A ROE mutató alakulását meghatározó tényezők feltárásához ad egy elemzési keretrendszert a Du Pont összefüggés, ami a ROE mutató felbontását adja különböző vállalati részterületek szerint.” (Becsky-Nagy, 2024)

Kiszámítása:

$$ROE = \frac{\text{adózott eredmény}}{\text{saját tőke}}$$

2.1.4. Saját tőke multiplikátor

A saját tőke multiplikátor a vállalat pénzügyi tőkeáttételének egy tömör mérőszáma. Azt fejezi ki, hogy hány egység eszközt tart fenn a vállalatnál egy egység saját tőke, tehát mennyire támaszkodik a cég idegen forrásokra az eszközeinek finanszírozásához. A mutató közvetlen kapcsolatban áll a vállalat tőkeszerkezetével: minél magasabb a saját tőke multiplikátor, annál nagyobb a tőkeáttétel, azaz annál nagyobb az idegen források aránya a finanszírozásban.

Kiszámítása:

$$STM = \frac{\text{összes eszköz}}{\text{saját tőke}}$$

2.1.5. Összes eszköz forgási sebesség

Az összes eszköz forgási sebessége a vállalat eszköz-hatékonyságát méri: megmutatja, hogy egy adott időszakban mennyi árbevételt termel 1 egységnyi eszközállománnyal. Az árbevétel alatt célszerű a nettó árbevételt érteni, hogy az időszakok és vállalatok összehasonlíthatók

legyenek. Értelmezésben az ÖEFS a tőkelekötés és kapacitás-kihasználás mércéje: a magas érték a meglévő eszközökkel elért erős bevétel-termelőképességre utal, míg az alacsony érték gyenge kihasználtságot, túl nagy eszközállományt vagy lassú eszköz-/készletforgást jelenthet.

Kiszámítása:

$$\text{ÖEFS} = \frac{\text{árbevétel}}{\text{összeseszköz}}$$

2.2. A vizsgált cégek bemutatása

A következő alfejezetekben bemutatom a vizsgált három cég történetét, működését és a megyeszékhelyeken betöltött gazdasági szerepüket.

2.2.1. Debreceni Hőszolgáltató Zrt.

Korábban már szó esett a Debreceni Hőszolgáltató Zrt.-ről, azonban az elemzéshez elengedhetetlen a vállalat történetének bemutatása.

A mai Debreceni Hőszolgáltató Zrt. jogelődje 1951-ben alakult, azonban a távhőszolgáltatás, mint a vállalat meghatározó tevékenysége, 1973. január 1-jén indult el. Ez a dátum mérföldkőnek számít Debrecen életében, hiszen a városi távfűtési rendszer kiépítése párhuzamosan zajlott a nagy lakótelep-építési programokkal. A hetvenes években az újonnan épülő lakótelepek – mint például a Vénkert, az Újkert és a Tócoskert – fűtési igényét már a központi, hatékonyabb és a lakók számára is kényelmesebb távhővel oldották meg.

A kezdeti időszakban a szolgáltatás mintegy 3500 lakás fűtését és melegvíz-ellátását biztosította. A hálózat folyamatosan bővült, ahogy újabb és újabb lakóépületeket és közintézményeket kapcsoltak a rendszerre, így ma már a vállalat 90 km-es nyomvonalú vezetékrendszerrel rendelkezik, amit 3 gerincvezeték szerte ágazásából adódik.

A rendszerváltást követő évek a Debreceni Hőszolgáltató számára is változásokat hoztak. 1994-ben a vállalat részvénytársasággá alakult, ami új alapokra helyezte a gazdálkodását és a működését. A következő jelentős állomás 1995 volt, amikor a hőtermelés alapját képező Debreceni Erőmű privatizációja megtörtént. Ez a lépés hosszú távú, stratégiai partnerséget hozott létre a hőtermelő és a hőszolgáltató között, amely a mai napig meghatározza a vállalat működését.

Jelenleg is a francia Veolia csoporthoz tartozó erőmű biztosítja a távhőrendszer számára szükséges hőenergiát.

2000-ben a Debreceni Hőszolgáltató Zrt. a frissen megalakult Debreceni Vagyonkezelő Zrt. tagvállalatává vált, ezzel is erősítve a városi közmu­szolgáltatók közötti szinergiákat és a hatékonyabb működést.

Az ezredfordulót követően a Debreceni Hőszolgáltató Zrt. egyre nagyobb hangsúlyt fektetett a technológiai fejlesztésekre, az energiahatékonyság növelésére és a környezetvédelemre. A beruházások középpontjába a távvezeték-hálózat rekonstrukciója, a hőközpontok modernizálása és a szolgáltatások digitalizálása került.

Mára a Debreceni Hőszolgáltató Zrt. egy modern és megbízható közmu­szolgáltató, amely közel 34 000 lakás és több mint 1 500 egyéb, intézményi és ipari fogyasztó fűtését és melegvíz-ellátását biztosítja

A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. története a folyamatos fejlődés és alkalmazkodás története, amely hűen tükrözi Debrecen városának növekedését és a kor energetikai kihívásaira adott válaszait. A vállalat ma már nem csupán egy közmu­szolgáltató, hanem aktív szereplője a város fenntartható jövőjének alakításában.

2.2.2. PÉTÁV Pécsi Táv­fűtő Kft.

A pécsi PÉTÁV Kft. története a magyar távhőszolgáltatás egyik legizgalmasabb átalakulási folyamatát mutatja be.

A pécsi távfűtés gyökerei a város ipari múltjához, a szénbányászathoz és a hozzá kapcsolódó Pécsi Hőerőműhöz nyúlnak vissza. A távhőszolgáltatás 1959-ben indult el, kezdetben a frissen épülő Uránváros (Pécs nyugati városrésze, mintegy 25.000 lakossal) lakásainak és intézményeinek ellátására. Ez a korszak szorosan összekapcsolódott a bányászattal: a hőenergiát a helyben bányászott szén elégetésével állították elő. A rendszer a következő évtizedekben a város növekedésével párhuzamosan, dinamikus­an bővült, rákapcsolva a lakótelep-építési program keretében felépült Kertváros lakóegységeit is.

A PÉTÁV, mint önálló vállalat, 1993-ban jött létre, amikor a távhőszolgáltatói tevékenységet leválasztották az erőműről. Ez a lépés egy új, a szolgáltatásra és a fogyasztókra fókuszáló korszak kezdetét jelentette.

A 2000-es évek elejére a szén- és gázalapú fűtés egyre fenntarthatatlanabbá és drágábbá vált. A PÉTÁV és Pécs városa ekkor egy merész, de stratégiaileg kulcsfontosságú döntést hozott: a távhőrendszert fokozatosan átállítják megújuló energiaforrásra, elsősorban a környéken rendelkezésre álló mezőgazdasági melléktermékekre (szalmára) és faaprítékra.

Ez a "zöld fűtés" program a 21. századi Magyarország egyik legnagyobb energetikai beruházása volt. Ennek keretében a Pécsi Hőerőműben új, biomassza-tüzelésű blokkokat építettek, valamint létrehozták Európa egyik legnagyobb, kifejezetten erre a célra dedikált szalmatüzelésű kazánját.

Az átállítás 2013-ra nagyrészt befejeződött. Ennek eredményeként Pécs lett az első olyan magyar nagyváros, ahol a távhőellátás szinte teljes egészében megújuló forrásból származik. Ez a lépés nemcsak a város szén-dioxid-kibocsátását csökkentette drasztikusan, de a szolgáltatás árát is stabilizálta, függetlenül a világpiaci gázáraktól.

Mára a PÉTÁV a fenntartható közműszolgáltatás mintapéldája lett. „A vállalat több mint harmincegyezer lakás, közel ötszáz intézmény és több száz egyéb ingatlan fűtéséről és melegvíz ellátásáról gondoskodik Pécsen. 130 kilométer hosszú vezetékrendszeren keresztül, 675 saját hőközpont üzemeltetésével és 112 felhasználói tulajdonú hőközpont ellátásával szolgálja ki ügyfeleit.” (Petav.hu, 2025)

2.2.3. MIHŐ Miskolci Távhőszolgáltató Kft.

A MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft. története elválaszthatatlanul összefonódott Miskolc 20. századi ipari fejlődésével és a város hatalmas lakótelepeinek kialakulásával. A vállalat útja a kezdeti, egyszerű hőellátástól a modern, geotermikus energiát is hasznosító, fenntartható rendszerekig vezetett, miközben végig a borsodi megyeszékhely megbízható energiaszolgáltatója maradt.

A miskolci távfűtés az 1970-es években indult útjára, szinte egy időben a város legmeghatározóbb lakótelepének, az Avasi lakótelepnek az építésével. A Diósgyőri Vár és a városközpont között elterülő domboldalon felépült, több tízezer embernek otthont adó lakónegyed fűtési és melegvíz-igényének kielégítése központosított, hatékony megoldást követelt. Ez hívta életre a távhőrendszert, amely a kezdetekben elsősorban erre a hatalmas városrészre fókuszált.

A hőenergiát kezdetben hagyományos, fosszilis energiahordozókat (jellemzően földgázt) felhasználó fűtőművek biztosították. A hálózat a következő évtizedekben folyamatosan bővült, és

rákapcsoltak más városrészeket, közintézményeket és ipari létesítményeket is. Az önálló MIHŐ Kft. 1993. július 1-jén jött létre a korábbi Miskolci Városi Gázművek és a Miskolci Ingatlankezelő Vállalat távhőszolgáltatási üzletágainak egyesülésével, 100%-os önkormányzati tulajdonban.

A 21. század komoly kihívások és egyben hatalmas lehetőségek elé állította a miskolci távhőszolgáltatást. A gázár-ingadozásnak való kitettség és a fenntarthatósági szempontok egyaránt egy zöldebb, helyben elérhető energiaforrás felé terelték a vállalatot. A megoldást a föld mélyének hője, a geotermikus energia jelentette.

Miskolc és térsége alatt jelentős geotermikus potenciál rejlik. Ezt felismerve a város és a MIHŐ egy nagyszabású projektbe kezdett, amelynek célja a távhőrendszer hőigényének minél nagyobb arányú fedezése volt geotermikus forrásból. A 2010-es években elindult program keretében több termelő- és visszasajtoló kutat fúrtak, és kiépítették a szükséges felszíni technológiát.

A geotermikus energia bevonása több szempontból is mérföldkő a cég történetében. Csökkentette a földgázfüggőséget, stabilizálta a távhő árát és kiszámíthatóbbá tette a szolgáltatást, jelentősen mérsékelte a város szén-dioxid-kibocsátását.

A projekt eredményeként Miskolc vált az ország egyik legnagyobb geotermikus távfűtési rendszerével rendelkező városává, ahol a megújuló energia aránya a teljes hőtermelésben kiemelkedően magas.

A MIHŐ Kft. ma egy modern, innovatív és környezettudatos vállalat, amely közel 32 000 lakás és több mint 700 egyéb intézmény megbízható és fenntartható energiaellátásáért felel.

A vállalat története kiváló példája annak, hogyan lehet egy hagyományos, fosszilis alapokon nyugvó távhőrendszert sikeresen átalakítani egy 21. századi, nagyrészt megújuló energiára épülő, fenntartható és gazdaságos rendszerre, hozzájárulva ezzel a város élhetőségéhez és környezeti céljainak eléréséhez.

3. Eredmények és azok értékelése

Dolgozatom ezen fejezetében vizsgálom meg a korábban felsorolt cégek jövedelmezőségét és vagyoni helyzetét a 2. Anyag és módszertan fejezetben szemléltetett mutatók alapján. Az elemzéshez az elmúlt 5 lezárt gazdasági év (2020-2024) beszámolóit és kiegészítő mellékleteit használom, valamint a rendelkezésre álló benchmark adatokat.

3.1. A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. hozamainak és ráfordításainak vizsgálata

Egy vállalat jövedelmezőségének vizsgálatához elengedhetetlen az, hogy figyelembe vegyük az árbevételének és egyéb bevételeinek alakulását, és ez szembe állítsuk azokkal a ráfordításokkal, amelyek szükségesek ahhoz, hogy ez a vállalat működőképes maradjon. A Hőszolgáltató ezen adatait az alábbi táblázat tartalmazza (3. táblázat):

3. táblázat: A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. bevételeinek alakulása (ezer Ft-ban)

Év	Értékesítés nettó árbevétele	Aktivált saját teljesítmények értéke	Pénzügyi műveletek bevételei	Egyéb bevételek	Összes hozam
2020	7 207 593	2 809	22 951	1 923 934	8 731 630
2021	7 458 107	32 484	50 326	2 671 441	9 799 750
2022	11 215 293	39 816	444 013	19 934 064	31 232 589
2023	13 880 913	54 619	721 290	19 375 932	33 616 833
2024	10 477 352	116 871	420 752	12 056 300	23 071 275

Forrás: saját szerkesztés a vállalat éves beszámolóit alapján

Ahogy a táblázatban is megfigyelhető, a cég nettó árbevétele 2021-ről 2022-re nőtt meg egy szemmel láthatóan nagyobb összeggel. Ez annak a drasztikus áremelkedésnek az eredménye, ami 2022 októberében következett be az energiaválság hatására. Mind a három vizsgált vállalat esetében ez lesz majd megfigyelhető, ugyanis a 2022-es gazdasági évet már úgy zárták, hogy az új árakkal kibocsátott számlák az utolsó negyedév bevételeit érintették.

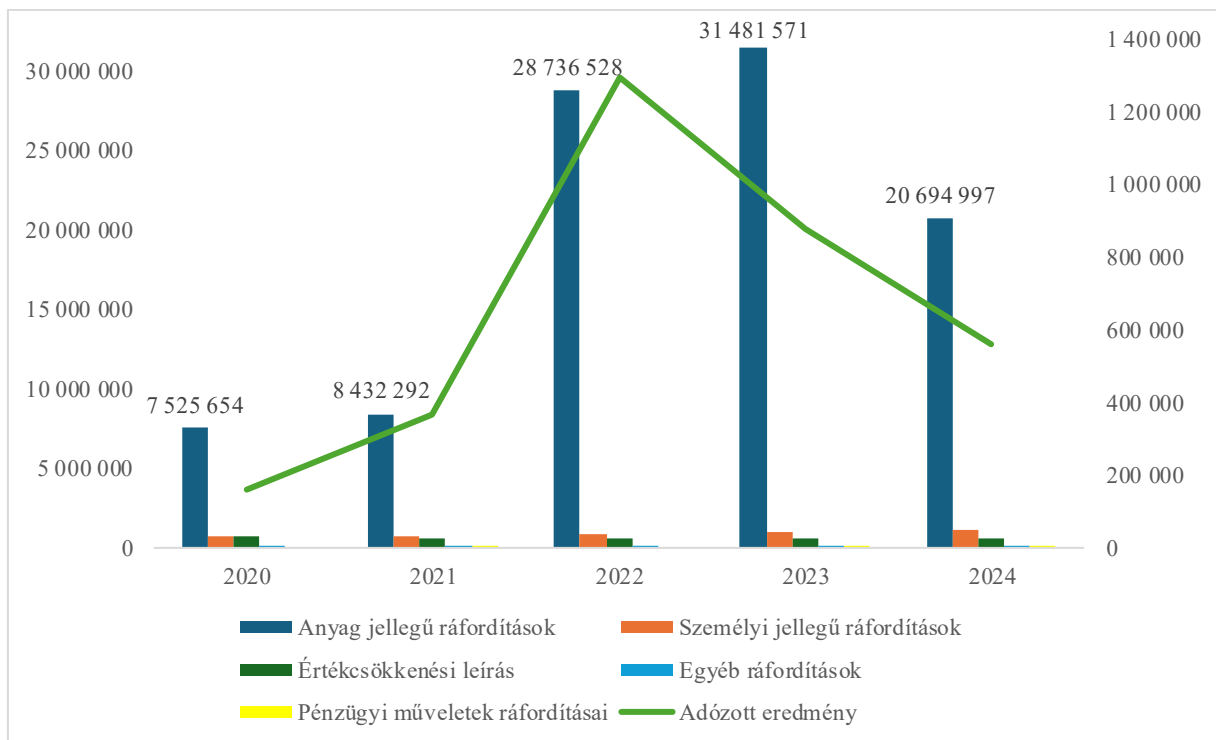
Ennél sokkal nagyobb növekedés figyelhető meg az egyéb bevételek esetében. 2021-ről 2022-re több, mint hétszeresére ugrott ezen bevételek aránya. A társaság 2022-es évi kiegészítő mellékletében erre külön kitér, hiszen kivételes nagyságú bevételnek, költségnek és ráfordításnak minősülnek azok a tételek, amelyek összege meghaladja bevételek esetén a társaság tárgyév megelőző év összes bevételeinek 20%-át. Ezek alapján a MAVIR támogatás összege növekedett meg szignifikánsan az előző évekhez képest, ez okozza az egyéb bevételek drasztikus növekedését.

A pénzügyi műveletek bevételei szintén 2022-ben nőttek meg drasztikus mértékben. Ez azzal magyarázható, hogy a társaságnál realizált kapcsolt vállalkozásoktól kapott és a befektetett pénzügyi eszközökből tartósan adott kölcsön után járó Cash-pool kamat értéke növekedett meg egyik évről a másikra. 2023-ban szintén kicsivel több, mint kétszeresére nőtt a Cash-pool kamatból származó bevétel, illetve ebben az évben a cég már az OTP Bank Nyrt.-től kapott kamatot is feltüntetett az eredménykimutatásban. 2024-ben viszont lecsökkent a pénzügyi műveletek bevétele 41,67%-kal, ennek magyarázata szintén az adott évi Cash-pool kamat alakulása.

Ahogy látható, a Zrt. nagy mértékben támaszkodik a központi támogatásból származó bevételre, amely fedezi azon összeget, amelyet a fogyasztóknak a rezsicsökkentés következtében nem kell megfizetniük a szolgáltató felé. Ezen támogatás összege függ az adott évben értékesített GJ mennyiségétől, erről bővebben az 1.2.2. alfejezetben találhatóak információk.

Az aktivált saját teljesítmények értékét mind az 5 évben a saját előállítású eszközök aktivált értéke, ebből is a beruházás teszi ki. Ennek értéke folyamatosan nőtt az évek előrehaladtával, ami arra enged következtetést, hogy a vállalat a folyamatos fejlődésre koncentrálna, ezáltal szeretné megtartani a piaci pozícióját és hangsúlyozni a város távhőellátásában betöltött szerepét és elhatározottságát.

Minden vállalat működését az mozdítja előre, hogy mennyire hajlandó erőforrásokat áldozni a mindennapi működésére és a folyamatos fejlődésre. Ez nem kevés ráfordítással jár. Beszélhetünk itt anyag jellegű ráfordításokról, ezen belül igénybe vett szolgáltatásokról, a vállalat mozgatórugóit jelentő dolgozók béréről és az ehhez kapcsolódó járulékokról, a vállalat tulajdonában lévő gép és eszközállomány amortizációjáról, valamint pénzügyi és egyéb, akár egyszeri jellegű ráfordításokról. Ezek megoszlását az alábbi diagram vázolja fel (2. ábra):



2.ábra: A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. ráfordításai 2020-2024 között az adózott eredményhez viszonyítva, ezer Ft-ban

Forrás: saját szerkesztés a vállalat éves beszámolóí alapján

A cégnek szinte elhanyagolható nagyságú a pénzügyi ráfordítása, annyira minimális, hogy 2020-ban egy Forintot sem kellett kifizetniük erre a célra. Ez az érték említésre méltóan csak 2023-ban nőtt meg 12.588 eFt-ra (előző évi adat 2 eFt), ugyanis ekkor fizetett ki egy nagyobb összegű kamattartozást a vállalat a számlavezető bankjának.

Ahogy fentebb látható, a ráfordítások jelentős részét (átlagosan 90,35%-ot) az anyagjellegű ráfordítások teszik ki. A magas összegnek az oka a vállalat tevékenységéből adódóan az anyagköltség, ezen belül is az energiaköltségek aránya. Ez 2023-ban volt a legmagasabb, amikor is a cég 30.365.741 eFt-ot költött csak energiaköltségekre (a teljes anyag jellegű ráfordítás 96%-a). Ezen kívül apróbb tételekből tevődik össze a fennmaradó összeg, igénybe vett szolgáltatásokból, ennek értéke 500.000 eFt körül mozog minden vizsgált évben (átlag 517.401 eFt), ezen kívül az Eladott áruk beszerzési értéke, az Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke, illetve a bankköltségek tesznek hozzá érdemlegesen az anyag jellegű ráfordítások értékéhez.

A második legnagyobb kategória a ráfordítások közül a személyi jellegű ráfordítások és kifizetések. A Hőszolgáltató statisztikai létszáma 80 körül mozog (legutolsó vizsgált évben 80,

tárgyévét megelőző üzleti évben 84), ami mellé jelentős árbevétel és egyéb bevétel társul. A személyi jellegű ráfordítások mértéke évről évre növekedő tendenciát mutat, és 2024-ben elérte az egy milliárd feletti összeget is.

A társaság eszközparkja jelentős összeget képvisel az eszközökön belül, megközelítőleg 5.700.000 eFt (2024), amelyhez kapcsolódik minden évben egy átlagosan 611.609 eFt értékű értékcsökkenési leírás is. Ezek nagyrészt ingatlanok és vagyoni értékű jogok, illetve műszaki gépek és berendezések amortizációjából adódnak össze. A számviteli politika részletesen tartalmazza, hogy milyen eszközre mekkora mértékű leírási kulcsot alkalmaz a Hőszolgáltató.

Az egyéb ráfordítások értéke szintén alacsony az anyag jellegű ráfordításokhoz viszonyítva, mindössze 0,1%-0,8% közötti értéket tesz ki. A minimum, 0,1% 2023-ban, a maximum 0,8% pedig 2020-ban volt, a vizsgált időszakban 2023-ig csökkent, majd enyhén megnövekedett 2024 év végére az egyéb ráfordítások összege. Ez az összeg főként követelések értékvesztésének elszámolásából, tárgyi eszközök terven felüli értékcsökkenésekből, céltartalékképzésből és költségek között nem elszámolt adókból és illetékekből tevődik össze. Ez utóbbi értéke nagyságrendileg minden évben megegyezik. A terven felüli értékcsökkenés 2020-ban csupán 530 ezer Ft-ot tett ki, majd a következő évben ez több, mint a hatszorosára emelkedett és azóta is tartja ezt az értéket, egymillió Ft alá azóta sem csökkent. 2024-ben szintén tapasztalható egy több, mint háromszoros növekedés, viszont meg kell jegyeznünk, hogy ezekben az években, amikor jelentősen megnövekedett a terven felüli értékcsökkenés összege, nem nőtt ezzel arányosan a tárgyi eszközök állománya, így elképzelhető, hogy akár káresemények okozhatták ezeket a nem várt ráfordításokat.

Amit még fontos megemlíteni az egyéb ráfordításokkal kapcsolatban, az a 2022-es év értékvesztésének a kiemelkedő összege. Ez mind vevőkövetelés értékvesztéséből adódik, aminek oka a 2022-es évi gázárrobbanás, amikor is drasztikusan megnövekedett az egyéb és az üzemi fogyasztóknak korábban kiszámlázott hődíj összege. A hirtelen megnövekedett közüzemi díjakat nem minden fogyasztó tudta időben megfizetni, ez lehet a magyarázata annak, miért volt az értékvesztés 2022-ben 47.502 eFt, ami a következő évben már le is redukálódott 82%-kal.

3.2. A MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft. hozamainak és ráfordításainak vizsgálata

Miskolc város távhőszolgáltató vállalata szintén önkormányzati tulajdonú holding rendszeren belül végzi működését a többi közműszolgáltatóval együttesen. Emiatt nem meglepő, hogy a

cég pénzügyi műveletek bevételei között is megjelenik a Cash-pool kamat, csakúgy, mint a Debreceni Hőszolgáltatónál.

A pénzügyi műveletek bevételeinek értéke viszonylag magas volt 2020-ban, viszont ez jelentősen csökkent a következő évre. (4.táblázat) Ez azért következett be, mert a vállalat a 2020-as évben értékesítette üzletrészeit, ami 201.200 eFt-os pénzügyi bevételt eredményezett a cégnek. Ennél nagyobb mértékű pénzügyi bevételt még 2023-ban ért el a társaság, amikor is a Kapcsolt vállalkozástól Cash-Poolon belül kapott kamat jelentős összegűre nőtt (2022-ben ennek 0 volt az összege).

4.táblázat: A MIHŐ Kft. bevételeinek alakulása (ezer Ft-ban)

Év	Értékesítés nettó árbevétele	Aktivált saját teljesítmények értéke	Pénzügyi műveletek bevételei	Egyéb bevételek	Összes hozam
2020	6 093 198	15 838	210 500	3 368 884	9 688 420
2021	6 579 561	24 570	11 374	3 750 259	10 365 764
2022	7 905 318	4 814	48 709	11 757 509	19 716 350
2023	7 492 309	9 408	242 626	13 325 457	21 069 800
2024	7 200 856	35 864	126 731	10 617 575	17 981 026

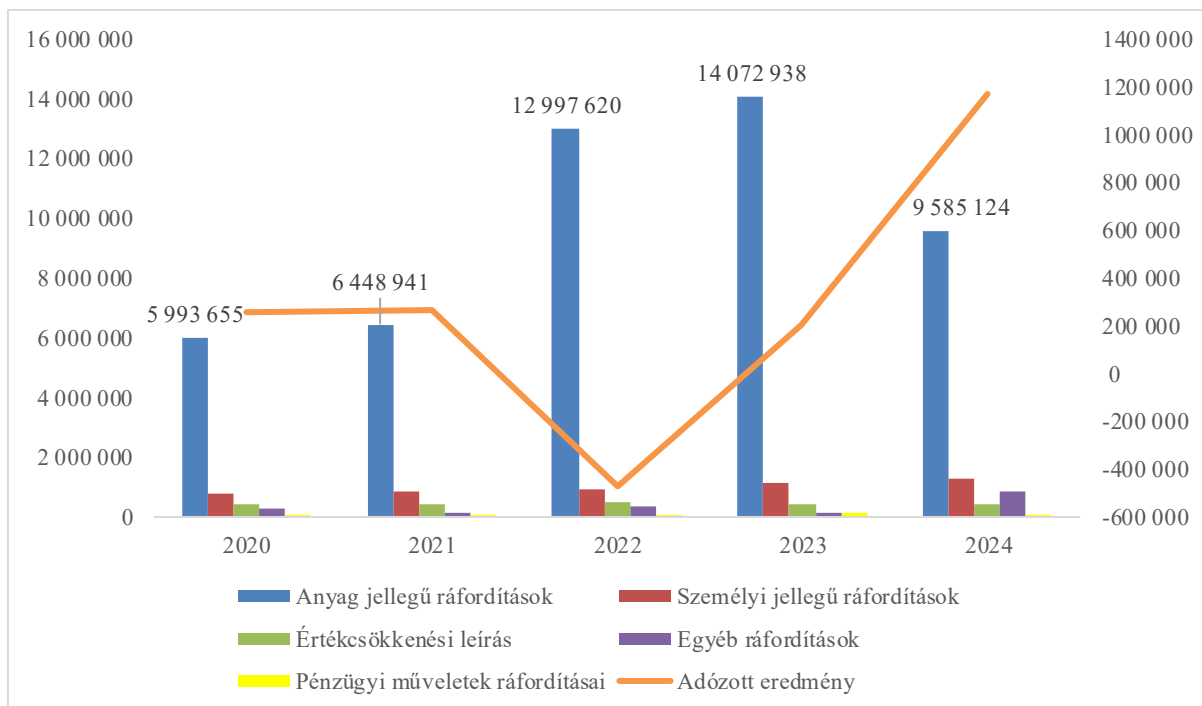
Forrás: saját szerkesztés a vállalat éves beszámolója alapján

A cég árbevételében bár látható egy enyhe növekedés, nem akkora mértékű, mint a Hőszolgáltató esetében. Viszont ettől eltekintve, az összes hozam évről évre emelkedett, 2023-ban volt a vizsgált évek közül a legnagyobb, a tavalyi évben figyelhető meg egy enyhe csökkenés.

Az egyéb bevételek jelentős része szintén a Költségek ellentételezésére kapott központi támogatásokból származnak, viszont itt megjelennek olyan tételek is, mint a halasztott bevételek elhatárolásának feloldásából származó bevétel, illetve az értékesített immateriális javak és tárgyi eszközök eredményei. A támogatás szintén 2022-ben ugrott meg jelentősen, az energiaváltság hatására.

Az aktivált saját teljesítmények értéke viszonylag alacsonynak mondható a Hőszolgáltató számaihoz képest, de nem jelentéktelenek. Arról, hogy ezt pontosan mire fordítja a vállalat, az éves beszámolókhöz készült kiegészítő mellékletek nem tartalmaznak információt.

Azt viszont részletezi, hogy mennyit fordít működésére a vállalat éves szinten, ráfordítások formájában. Ezek arányát a 3. ábra tartalmazza, az adózott eredmény függvényében:



3.ábra: A MIHŐ Kft. ráfordításai 2020-2024 között az adózott eredményhez viszonyítva, ezer Ft-ban

Forrás: saját szerkesztés a vállalat éves beszámolóí alapján

A vizsgált három cég közül csak a MIHŐ esetében fordult elő, hogy negatív adózott eredménnyel zárta valamelyik üzleti évet az adott időszakban. Érdekes, hogy ez pont 2022-ben történt, mikor a hozamok az előző évekhez képest megsokszorozódtak. A választ a ráfordítások szintén megnövekedett összegében találjuk, ugyanis ahogy a fentebbi diagramon is látható, 49,6%-kal növekedett az anyag jellegű ráfordítások értéke 2021-ről 2022-re, ami természetesen csökkentette az Üzemi (üzleti) tevékenység eredményét, és így negatív lett. A magyarázatot az anyagköltség megnövekedett értéke jelenti, az Igénybe vett szolgáltatások és az Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke nem növekedett számottevően. Az anyagköltség tovább növekedett a következő évben, viszont a hozamok is megugrottak olyan szinten, hogy ez ne eredményezzen negatív adózott eredményt a társaságnak 2023-ban, ami azóta is felfelé ível. Ehhez hozzájárult a pénzügyi műveletek bevételének a növekedése, ugyanis ahogy fentebb már a hozamok elemzésénél említettem, a társaság jelentős, 242.626 eFt Cash-pool kamatbevételhez jutott, ami javította az eredményt.

Az értécsökkenési leírás összege 404-487 millió Ft közötti intervallumon mozog, ami körülbelül 200 millió Ft-al kevesebb, mint a Hőszolgáltató esetében, viszont cserébe kisebb összegű

tárgyi eszköz állománnyal rendelkezik a vállalat. Ennek okán az egyéb ráfordításokon belül kategorizált terven felüli értékcsökkenés összege is jóval alacsonyabb, mint a Hőszolgáltató esetében.

Az egyéb ráfordítások többi részét adók, illetékek, céltartalékképzés (nem minden évben) illetve egy olyan tétel növeli, ami a debreceni távhőnél nem szerepel a kiegészítő mellékletben: ez a szén-dioxid kvóta visszaadási kötelezettség. Éves szinten átlagosan 107.791 eFt-ot költ erre a vállalkozás. Ennek oka, hogy Az EU kibocsátás-kereskedelmi rendszerében (EU-ETS) az érintett erőműveknek és ipari létesítményeknek minden évben annyit kell visszaadniuk (leadniuk) a Jegyzékkezelő felé, amennyi a hitelesített éves CO₂-kibocsátásuk. Minden 1 EUA = 1 tonna CO₂. A kvótát részben térítésmentes kiosztás, részben vásárlás fedezi. A MIHŐ Kft. esetében ezt a kötelezettséget a diósgyőri kazánházra határozzák meg: 2023-ban a hőköri gázmotor-leállása miatt a saját hőtermelés nőtt, ezért lett magasabb a visszaadás (6223 t), míg 2024-ben normál üzemmenet mellett 3104 t a kötelezettség.

A pénzügyi ráfordítások itt is viszonylag kevés részét teszik ki az összes ráfordításnak, rendre minden évben 1 % alatt van ennek az aránya (0,11%-0,76%). 2023-ban volt ez az érték a legmagasabb, 146.432 eFt. Azt, hogy ezt pontosan mire költötte a társaság, a kiegészítő melléklet nem részletezi.

Személyi jellegű ráfordítások terén érdemes megfigyelni, hogy a cég statisztikai létszáma jóval magasabb, mint a Hőszolgáltató esetében: míg a debreceni cég 2024 év végével 80 fő szellemi és fizikai dolgozót alkalmazott, addig ez Miskolc esetében 188 fő. Ennek ellenére a bérköltségek és bérjárulékok összege nagyságrendileg azonos a két vállalatnál. Természetesen ez is növekvő tendenciát mutat az évek során mind az infláció, mind a kormány által megemelt minimálbér és garantált bérminimum összegének emelése miatt, még így is a MIHŐ Kft. egy személyre leosztva kevesebb ráfordítással operál, mint a Hőszolgáltató (5.táblázat).

**5.táblázat: A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. és a MIHŐ Kft. személyi jellegű ráfordításai
2020-2024 között eFt-ban**

Év	Hőszolgáltató összesen	Egy főre eső ezer Ft/év Hőszolgáltató	MIHŐ összesen	Egy főre eső ezer Ft/év MIHŐ
2020	708 209	8 743	762 729	4 014
2021	758 603	9 365	865 313	4 460
2022	863 344	10 278	932 204	4 855
2023	956 920	11 529	1 141 196	6 103
2024	1 107 332	13 842	1 258 786	6 696

Forrás: saját szerkesztés a vállalat éves beszámolóí alapján

3.3. A PÉTÁV Pécsi Távfűtő Kft. hozamainak és ráfordításainak vizsgálata

A pécsi távhőszolgáltató vállalat az előző kettővel ellentétben forgalmi költség eljárással készíti az eredménykimutatását, így a fentebb szemléltetett aktivált saját teljesítmények értéke a 6. táblázatban Saját előállítású eszközök aktivált értékeként szerepel.

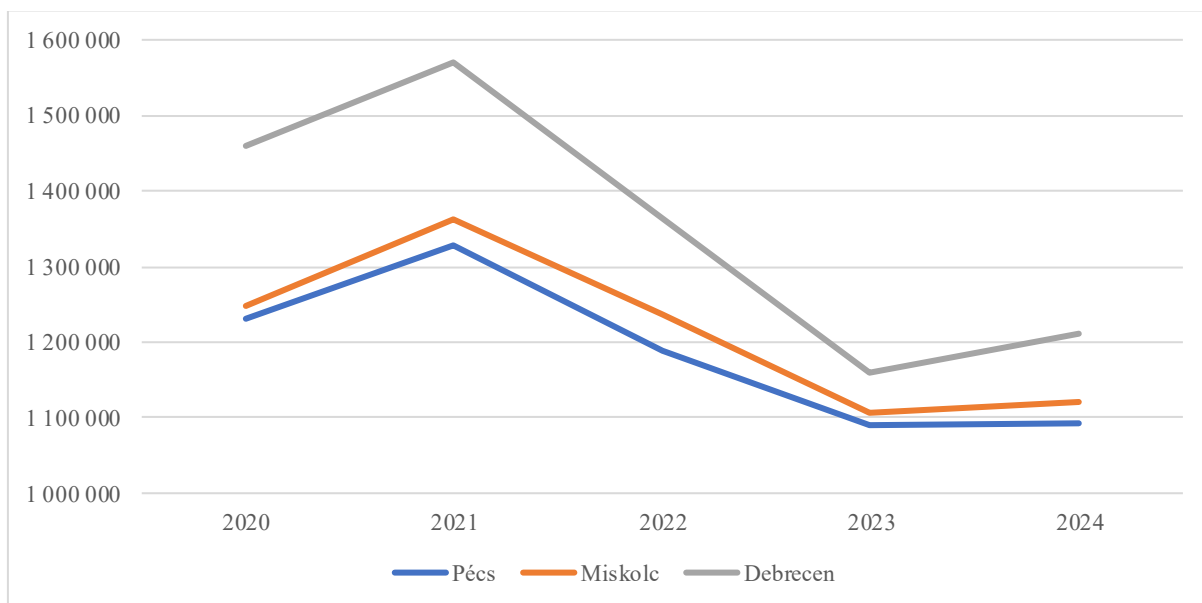
6.táblázat: A PÉTÁV Kft. bevételeinek alakulása (ezer Ft-ban)

Év	Értékesítés nettó árbevétele	Saját előállítású eszközök aktivált értéke	Pénzügyi műve- letek bevételei	Egyéb bevé- telek	Összes hozam
2020	6 550 760	65 590	1 133	3 000 722	9 487 025
2021	6 900 305	100 257	493	3 095 364	9 895 905
2022	7 204 366	154 469	31 921	4 238 115	11 319 933
2023	7 524 940	177 471	103 867	5 041 547	12 492 883
2024	8 023 929	86 005	76 911	7 071 599	15 086 434

Forrás: saját szerkesztés a vállalat éves beszámolóí alapján

Ahogy a másik két vállalat esetében, itt is megfigyelhető egy folyamatos, bár sokkal enyhébb növekedés az értékesítés nettó árbevételében. A fogyasztók teljes létszáma (lakossági és egyéb) a pécsi vállalatnál viszont nem éri el a 30 ezret (pontos szám 2024 év végével 29.232 fogyasztó), míg a másik két cég 30 ezer fölötti teljes ügyfélszámmal működik. Mégis, az értékesítés nettó árbevétele meghaladja a MIHŐ értékeit, aminek valószínűsíthetőleg az az oka, hogy a PÉTÁV esetében 731 egyéb fogyasztót regisztráltak (2024), míg ez a szám a miskolci cég esetében jóval alacsonyabb, 321 fogyasztó (2024). Az egyéb fogyasztóknak a vállalatok piaci áron számolják el a felhasznált GJ mértékét, ezért is okozhat ekkora árbevételbeli különbséget az, hogy a PÉTÁV több egyéb fogyasztóval rendelkezik, de a teljes ügyfélszám mégis alacsonyabb.

A második legnagyobb bevételkategória az egyéb bevételek, amelyek ebben az esetben viszont egy évben sem haladják meg az árbevétel értékét, míg a másik két vállalatnál ez a megfigyelhető. Ha jobban a számok mögé nézünk, akkor azt láthatjuk, hogy itt is a legmagasabb értéket a távhő támogatás összege adja, viszont az összeg jóval kevesebb. A támogatás mértéke összefüggésben van azzal, mennyi GJ-t értékesített az adott üzleti évben a cég, ami szintén a PÉTÁV esetében volt a legkevesebb (4.ábra).



4.ábra: Kapott központi támogatások mértéke a három távhőszolgáltatónál 2020-2024, eFt-ban

Forrás: saját szerkesztés a vállalat éves beszámolóí alapján

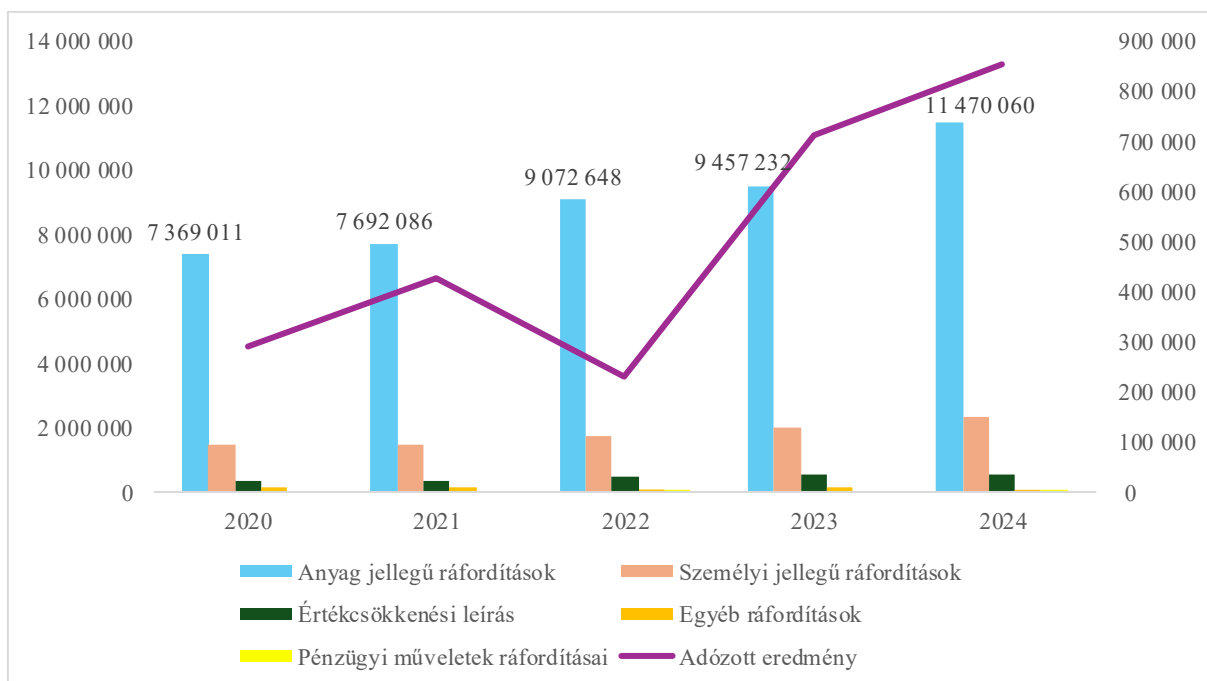
Ezen kívül az egyéb bevételeken belül említésre méltó lehet még a követelések visszaírt értékesítésének mértéke, ami 2022-ben volt a legmagasabb, illetve a cég külön sorokon tartja nyilván az évek alatt elnyert pályázatokból származó bevételeket. Ezek összege fix a vizsgált időszak alatt, egy pályázat kivételével.

A saját előállítású eszközök aktivált értéke szemből láthatóan 2020-ról 2021-re növekedett meg jelentősen, illetve volt egy 51,49%-os csökkenés 2023-ról 2024-re, viszont a kiegészítő melléklet nem részletezi tovább az eredménykimutatás ezen sorát. Ezek valószínűsítőleg saját vállalkozásban végzett felújítások, hőközpontok és kazánok korszerűsítése, ezekre végzett beruházás, vezetékhálózat bővítése.

A pénzügyi műveletek bevételei nem számottevőek a vállalatnál, viszont 2023-ban kiugróan magas az értéke a korábbi évekhez képest. Ehhez kapcsolódó bővebb információt azon kívül, hogy ez kamatbevétel, sajnos nem találtam. Míg a MIHŐ és a Hőszolgáltató részletesen bemutatja a pénzügyi műveletek eredményének felosztását, ez a PÉTÁV esetében nincs így. Feltételezhető, hogy a másik két vállalat a Cash-pool kamatbevétel miatt kötelezett erre a részletességre.

A ráfordításokat tekintve kissé nagyobb a részletezettség, viszont itt sem kapunk minden költségkategóriáról teljes körű információkat.

Ezek megoszlását láthatjuk az adózott eredmény viszonyításában az 5. ábrán:



5.ábra: A PÉTÁV Kft. ráfordításai 2020-2024 között az adózott eredményhez viszonyítva, ezer Ft-ban

Forrás: saját szerkesztés a vállalat éves beszámolója alapján

Az anyagjellegű ráfordítások értéke évről-évre növekszik a vállalatnál, ennek jelentős része hőenergia költség és igénybe vett szolgáltatás, azon belül is üzemeltetés, javítás, karbantartás. Az erre a célra fordított összeg a teljes anyagköltségnek minden évben 85-86%-a.

A második legnagyobb költségkategória a PÉTÁV esetében a személyi jellegű ráfordítások, ugyanis éves szinten a vállalat 1.815.463 eFt-ot fordít munkavállalóira. A teljes statisztikai létszám 2024 év végével 168 fő volt, viszont a MIHŐ-vel ellentétben a pécsi cég arányosan több

személyi jellegű ráfordítással rendelkezik, mitöbb, a három cég közül Pécs esetében a legmagasabb évről évre ennek az értéke.

Az értékcsökkenési leírás összege évente emelkedik, egy nagyon enyhe csökkenés tapasztalható 2024-ben (-1551 eFt), viszont ezzel együttesen fokozatosan nőtt a tárgyi eszközök állománya is. A tárgyi eszközök jelentős részét az ingatlanok és vagyoni értékű jogok teszik ki, kisebb arányú a műszaki gépek és berendezések mérleg szerinti összege, ezután következnek az egyéb gépek, berendezések. Ez a sorrend egyébként mind a három vállalatnál megfigyelhető.

Pénzügyi műveletekráfordításai gyakorlatilag nincsenek is a vállalatnál, a vizsgált időszak alatt minden évben nagyon alacsony volt ennek az értéke, és 100%-ban fizetendő kamatjellegű ráfordításból áll.

Az egyéb ráfordításokat tekintve a PÉTÁV a második helyen áll a három cég közül (első a MIHŐ). Értéke az első 4 évben nem ingadozik számottevően, azonban 2024-ben jelentősen lecsökkent, 61.733 eFt-volt tárgyévből az egyéb ráfordítás (egy évvel előtte ez az érték 111.319 eFt).

3.4. Du-Pont mutatószámrendszer szerinti elemzés

Ebben a fejezetben vizsgálat alá vonom a három vállalatot és összehasonlítom a jövedelmezőségüket a Du-Pont mutatószámrendszer segítségével. A mutatószámrendszer alapján, lentől felfelé haladva építem fel az elemzésemet kezdve az Összes eszköz forgási sebesség mutatóval, majd az Árbevétel arányos jövedelmezőséggel, amiből is a nettó ROS mutatót számoltam, a vállalatok tevékenységi jellege miatt, illetve a könnyebb összehasonlíthatóság érdekében. Ezt a kettőt összeszorozva kapjuk meg a ROA – Eszközök hozama mutatót, amit a Saját tőke multiplikátorral szorozva kapjuk meg a Saját tőke arányos jövedelmezőség mutatót. Ezeket táblázatokkal és mind a három céget ábrázoló diagramokkal szemléltetem, a könnyebb és látványosabb összehasonlítás érdekében.

3.4.1. Összes eszköz forgási sebességének vizsgálata

Ezzel a mutatóval tudjuk szemléltetni azt, hogy a vállalat az éppen aktuális, adott évi eszközparkjával, egységre lebontva mennyi árbevételt képes előállítani. Természetesen minél magasabb ez az arány, annál nagyobb árbevétel jut egy Ft egységnyi eszközre.

Ezen értékek láthatóak kiszámítva a vizsgált időszakra vonatkozóan a 7. táblázatban:

7.táblázat: Az összes eszköz forgási sebessége mutató alakulása a vizsgált vállalatoknál az elmúlt 5 évben (ezer Ft)

	2020	2021	2022	2023	2024
Debreceni Hőszolgáltató Zrt.	0,63	0,62	0,42	0,84	0,68
MIHŐ Kft.	0,78	0,77	0,44	0,57	0,63
PÉTÁV Kft.	0,74	0,75	0,67	0,67	0,65

Forrás: saját szerkesztés

Ahogy az látható, a három társaság közül egyik esetében sem emelkedik 1 fölé az eszközök forgási sebességének az értéke. Ennek oka az, hogy ezek a vállalatok tevékenységüket tekintve relatíve nagy eszközállománnyal rendelkeznek: hőközpontok, kazánházak, ingatlanok, műszaki berendezések.

A legmagasabb érték 2023-ban látható a Hőszolgáltató esetében. Ez annyit jelent, hogy ebben az évben 1 egység eszközre 0,84 eFt árbevétel jutott, ami nem csak a 2023-as évet nézve kiemelkedő a 3 cég esetében, hanem még a Hőszolgáltató történetében (csak a vizsgát 5 év) is magasnak számít, ha összehasonlítjuk a korábbi évekkkel. Ennek oka nemcsak szimplán az eszközállomány csökkenése, hanem a nettó árbevétel növekedése is közrejátszott ehhez. 2022-ről 2023-ra lecsökkent az eszközök állományának értéke 40%-kal, viszont nőtt az értékesítés nettó árbevétele, és mivel a képlet nevezőjében az összes eszköz található, így annak változása nagy mértékben befolyásolta az arány alakulását. Ez az érték iparági kontextusban jónak minősül, tekintve, hogy az iparági átlag 0,66 eFt.

Nem sokkal maradt el a miskolci távhőszolgáltató 2020 és 2021-ben, ezekben az években a 3 vállalat közül ők rendelkeztek a legmagasabb értékkel, viszont ez 2022-re jelentősen lecsökkent. Ha jobban a számok mögé nézünk, akkor azt vehetjük észre, hogy ebben az évben több, mint a duplájára nőtt az eszközök értéke (változás mértéke 212%). Ennek oka érdekes módon a bankbetétek növekedése, több mint 8 milliárd forintra nőtt az értékük az előző évi 1,2 milliárd forinthez képest. Azonban ezt az alacsony kilengést követve azóta folyamatos növekedésben van a vállalatnál ez az érték.

A PÉTÁV Kft. esetében elmondhatjuk, hogy a másik két vállalathoz képest stabilabb az eszközök forgási sebességének az értéke, nagy kilengések nem figyelhetőek meg. Egy enyhe csökkenés következett be 2022-ben, aminek oka szintén az eszközérték növekedése, de nem olyan drasztikus, mint a MIHŐ esetében. Az eszközérték és az értékesítés nettó árbevétele

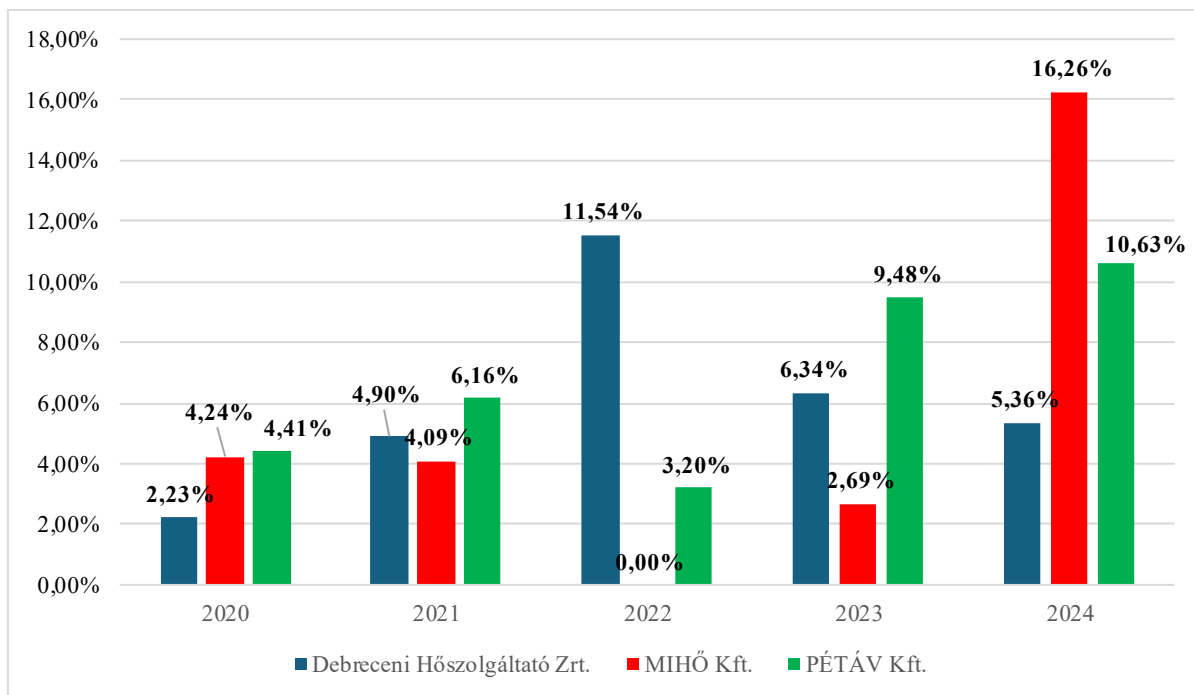
folyamatosan növekszik a vállalatnál évről évre, körülbelül azonos mértékben, ahogy az a számokból is kikövetkeztethető.

Ha vállalatonként nézzük a maximumokat, akkor elmondható, hogy mind a három vállalat más-más évben produkálta a maximális értékét, ez a Hőszolgáltató esetében 2023, a MIHŐ-nél 2020, a PÉTÁV-nál pedig 2021. Ha felállítanánk egy képzeletbeli rangsort, az alapján, hol volt átlagosan a legnagyobb az ÖEFS mutató az elmúlt 5 évben, akkor első helyen állna Pécs, és holtversenyben második helyen 0,64-es értékkel Debrecen és Miskolc.

Ez a mutató önmagában nem rendelkezik túl sok jelentéstartalommal, ezért is szükséges a további vizsgálat a jövedelmezőségi helyzet összehasonlítása érdekében.

3.4.2. Árbevétel arányos jövedelmezőség vizsgálata

Bár az előző alfejezetben valamilyen szinten érintettük az árbevételt és annak szerepét az elemzésben, ez a mutató fog nekünk tisztább képet adni arról, hogy az árbevétel hány százaléka marad meg a vállalatnál profit (adózott eredmény) formájába. Ennek a mutatónak létezik olyan értelmezése is, ami nem az adózott, hanem az adózás előtti eredménnyel számol (adózás előtti ROS) illetve olyan, ami az Üzemi/üzleti tevékenység eredményének az értékét veszi alapul, azonban nem tartottam ezt a kettőt relevánsnak távhőszolgáltatók esetében, hiszen ezen cégek pénzügyi műveleteinek eredményei annyira csekélyek, hogy nem változtatna az arányokon említésre méltó szinten. Ezek megoszlása látható a 6. ábrán.



6.ábra: A ROS mutató értékei a vizsgált vállalatoknál 2020-2024 között, százalékban megadva

Forrás: saját szerkesztés

Talán a leginkább szembeűnő az ábrán az, hogy 2022-ben a MIHŐ Kft. ROS értéke 0% volt. Ennek oka az adott évi negatív adózott eredmény, így ebben az évben nem értelmezhető az, hogy az árbevétel mekkora arányában marad meg a profit a vállalatnál, hiszen az összes ráfordítást ebben az évben nem tudták bevételekkel fedezni. Ez a többi évben azonban nem volt így, sőt, 2024-ben kimagasló értékű, 16,26%. Ehhez hasonlót egyik vállalat sem tudott elérni, nem csak az elmúlt évben, hanem a vizsgált időszak alatt egyszer sem. Ennek a magas értéknek az oka az, hogy 2023-ról 2024-re több, mint a hatszorosára növekedett az adózott eredmény. Az anyagköltséget tudta a vállalat jelentősen csökkenteni, ezáltal nőtt az Üzemi/üzleti tevékenység eredménye is. Így ebben az évben 16,26%-át tudta tényleges profitként megtartani a vállalat.

A második legmagasabb értéket a Debreceni Hőszolgáltató érte el 2022-ben, aminek nyilvánvaló oka az energiaválság okozta megnövekedett gázárak kiszámlázásából származó bevétel. A megközelítőleg 12%-os érték a vállalat életében magasnak tekinthető, ha összehasonlítjuk a többi évben elért eredménnyel. 2023-ban viszont hiába növekedett tovább az értékesítés árbevétele, az anyagköltségek nagyobb arányban növekedtek az akkori magas inflációnak köszönhetően, így egy kevésbé kedvező értéket tudott akkor elérni a vállalat, csupán az árbevétel felét

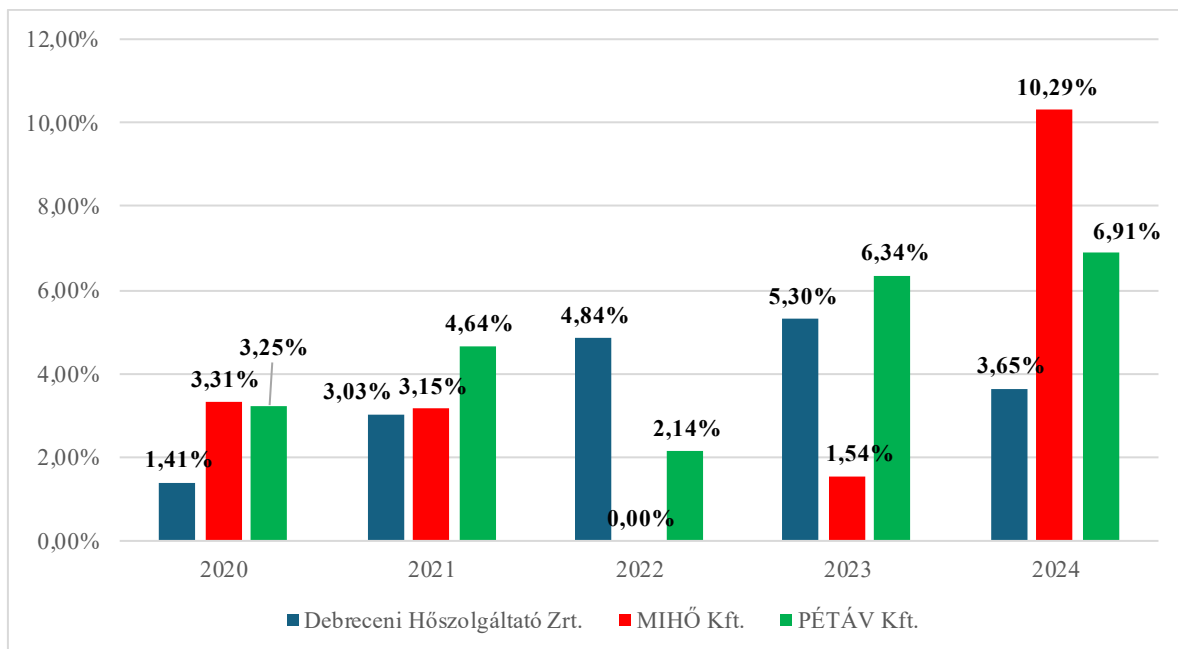
tudták profitként realizálni. Ez az érték tovább csökkent kis mértékben 2024-re, viszont az 5,36% még mindig kedvezőbb, mint az energiaválság előtti évek ROS értékei.

Ennél csaknem kétszer nagyobb az árbevétel arányos jövedelmezőség értéke a PÉTÁV esetében, 2024-ben 10,63%-os ROS értéket értek el. A két cég között az Üzemi/üzleti tevékenység eredményében keresendő az eltérés, ugyanis a Hőszolgáltatónál közel 20 milliárd Forinttal nagyobb a ráfordítások értéke, mint a PÉTÁV esetében, az árbevételben viszont nincs ekkora a rés, csupán 2.444.423 ezer Forinttal ért el többet a debreceni cég. Ehhez képest viszont 2022-ben jóval alacsonyabb ROS értéket számolhatunk a pécsi vállalat esetében, itt az előző esethez képest pont fordítva jöttek ki az arányok: a Hőszolgáltató rendelkezett nagyobb működési eredménnyel, és a minimális pénzügyi műveletek bevételeit és az adófizetési kötelezettségeket levonva így nagyobb is volt az adózott eredménye. A legnagyobb ingadozás a MIHŐ esetében figyelhető meg, a legalacsonyabb ROS a 0% (a számított érték negatív, de ezt így nem értelmezhetjük), míg a maximális érték 16,26%. Ebből a szempontból nézve Miskolc javított a legjobbat az eredményén, azonban hozzá kell tennünk azt, hogy 2022-ben a Hőszolgáltatónak volt a legmagasabb a ráfordításainak az összege, de a céget itt a negatív adózott eredménytől az Egyéb bevételek összege „mentette meg”, míg ez a MIHŐ esetében nem valósult meg.

Érdekes megfigyelni, hogy az energiaválság (2022) óta egyedül a Hőszolgáltató esetében csökkennek a számok, míg a másik két vállalatnál folyamatosan növekvő a tendencia. 2020-ban és 2021-ben a három vállalat értékei nem tértek el jelentősen, csupán 1-2% volt a különbség közöttük, azonban a gázárrobbanás és az akkor felborult stabilitású gazdasági helyzet más irányba terelte a vállalatokat, és azt vehetjük észre, hogy egyre nagyobb köztük a széthúzás. Vizsgáljuk meg, így van-e ez más mutatók esetében is.

3.4.3. Eszköz arányos jövedelmezőség

A ROA mutató a Du-Pont mutatószámrendszer alapján kiszámítható az előző kettő, az Árbevétel arányos jövedelmezőség és az Összes eszköz forgási sebesség szorzataként is. Önmagában a mutató arra ad választ, hogy ezek a vállalatok milyen eredményt képesek elérni az eszközeikre vonatkoztatva és ezeket milyen hatékonyan használják fel a működésük során. A ROA az egyik legjobb mérőszám arra, hogy egy iparágon belüli vállalatok jövedelmezőségét össze tudjuk hasonlítani. A három távhőszolgáltató esetében így néz ki ezek alakulása az elmúlt 5 évben (7. ábra):



7.ábra: A ROA mutató értékei a vizsgált vállalatoknál 2020-2024 között, százalékban megadva

Forrás: saját szerkesztés

A következetesség érdekében az ábrán a ROS mutató ábrázolásához hasonlóan ugyan azzal a színnel szerepelnek a vállalatok ebben az esetben is.

Mivel a mutató kiszámolásához szintén szükséges használnunk az adózott eredmény értékét, és mivel az a MIHŐ esetében 2022-ben negatív eredményként van nyilvántartva, így a ROA értéke is 0% ebben az évben. Az azt megelőző két évben a másik két társasághoz hasonlóan elért a vállalat, ebben a két évben az adózott eredmény 4%-kal, az összes eszközérték pedig 9%-kal növekedett 2020-ról 2021-re. Mivel a két növekedés között nem mondható irreálisan nagy a különbség, így a mutató értéke sem tér el sokkal, csupán 0,16%-kal csökkent. A 3,15%-os érték azt jelenti, hogy az összes eszközre vonatkoztatva 3,15%-os eredményt tudott ebben az évben elérni a MIHŐ Kft. Mivel a másik két vállalat értékei ebben az évben nagyságrendileg nem térnek el jelentősen, így az mondható el, hogy a cég eszközkezelésre vonatkozó tevékenységének eredménye hasonló a Hőszolgáltató és a PÉTÁV eredményeihez.

2022-től viszont már nagyobb a széthúzás a vállalatok között, itt ugyanis mint korábban említettem, a miskolci cég negatív adózott eredményt ért el, míg a Hőszolgáltató javított a ROA értékén, a PÉTÁV pedig rontott 2021-hez képest. Debrecen esetében az eszközök értéke nőtt

meg több, mint kétszeresére az előző évhez képest, ezen belül is a követelések értéke ugrott meg, közel négyszeresére a 2021-es követelésállományhoz képest, míg az adózott eredmény szintén közel négyszeresére nőtt (3,54-szeresére pontosan), ami pedig az egyéb bevételek drasztikus növekedésének köszönhető. Szakirodalom szerint akkor mondható jónak az Eszközök hozama, ha folyamatosan javuló trendet mutat, ami a Hőszolgáltatónál 2023 év végéig fokozatosan meg is történt. 2024-ben a cég adózott eredményének értéke nagyobb arányban csökkent, mint az összes eszközérték (36,2 %-kal csökkent az eredmény, az eszközöké csupán 7,2%-kal), ez okozta az Eszközarányos jövedelmezőség csökkenését, hiszen a csökkenések aránya nagyban eltért. Ez a vevő és egyéb követelések összértékének csökkenésére vezethető vissza.

2024 azonban mást tartogatott a MIHŐ számára. A három vállalat értékei közül kimagaslót ért el a cég, 10,29%-os ROA értéket produkáltak ebben az üzleti évben. Fontos azonban megjegyezni, hogy a magas ROA érték arra utal, hogy kevésbé tőkeintenzív a vállalat. A 2023-as évi másfél százalékos értékhez képest ez hatalmas ugrás, ezek miatt a kilengések miatt nem mondható túl stabilnak a vállalat abból a szempontból, hogy mennyire tudja hatékonyan felhasználni az eszközeit. Ezt a magas értéket úgy érthette el, hogy az adózott eredményét növelte a közel hatszorosára, amit úgy tudott megtenni, hogy az anyagjellegű ráfordításokat csökkentette, azon belül is az anyagköltséget.

A pécsi távhő esetében beszélhetünk egyfajta növekedésről, a 2022-es év képez egyedül ez alól kivételt. Ebben az évben csökkent az adózott eredmény, ugyanis megnőttek a vállalat értékesítéshez kapcsolódó költségei, ebből is a közvetlen költségek. Ezen kívül a cégnél folyamatosan nőtt az adózott eredmény, amit az eszközök értékének növekedése is lekövetett. 2022-től érezhető a különbség a vállalatok között, ami nem állt vissza az energiaválság előtti szintre azóta sem.

3.4.4. Saját tőke multiplikátor vizsgálata

A Du-Pont mutatószámrendszerben tovább haladva ahhoz, hogy meg tudjuk határozni a Saját tőke hozamát, szükségünk van arra, hogy kiszámoljuk a Saját tőke multiplikátor összegét, amit majd beszorzunk a fentebb megkapott ROA értékekkel.

Ez a „mérleg alapú” tőkeáttételi mutató szintén nem egy olyan mutató, ahol van egy bizonyos határérték, amittől már jónak számít, hanem ez is környezet- és iparágfüggő. A három vizsgált vállalat értékeit a 8. táblázat tartalmazza:

8.táblázat: Az Saját tőke multiplikátor alakulása a vizsgált vállalatoknál 2020-2024 között

	2020	2021	2022	2023	2024
Debreceni Hőszolgáltató Zrt.	1,27	1,32	2,64	1,56	1,40
MIHÓ Kft.	2,62	2,81	7,65	5,07	3,11
PÉTÁV Kft.	1,51	1,50	1,69	1,59	1,56

Forrás: saját szerkesztés

Kezdjük az elemzést a PÉTÁV értékeivel, ugyanis ezek mutatják a legkisebb ingadozást az elmúlt 5 évben. 1,5 alá nem esik egy évben sem a tőkemultiplikátor értéke, viszont az 1,7-et sem éri el. 2022-ben volt a legmagasabb az érték és pont előtte egy évvel a legalacsonyabb, pedig az összes eszközérték nem ebben az évben volt a legkisebb. Itt a magyarázatot a saját tőke, azon belül is az adózott eredmény növekedése adja. Az összes eszközérték és a saját tőke értéke évről évre növekedett, néhol eltérő mértékben, viszont a vizsgált évek alatt sosem volt akkora a két növekedés mértéke közötti rés, hogy ez kiugró értéket eredményezett volna a vállalatnál. Stabilan tarja az 1,5-1,7 közötti értéket, ami arra utal, hogy többnyire saját tőkével finanszírozzák az eszközeiket.

Miskolc esetében már sokkal nagyobb eltérések figyelhetők meg, itt az értékek intervalluma is nagyobb, 2,62 és 7,65 között mozog. Ezek alapján kevésbé stabil, mint a pécsi távhőszolgáltató. Itt már nagyobbak az ingadozások a saját tőkében, és az eszközök értéke ezt nem mindig egyenesen arányosan követi le. Ilyen volt például a 2024-es év, ahol a saját tőke értéke növekedett, viszont az eszközök értéke az előző évhez képest visszaesett. 2022-ben volt a legnagyobb a saját tőke multiplikátor értéke, és mint minden korábbi mutatót, ezt is a negatív adózott eredmény magyaráz. A cég pénzügyi kockázatossága ezen értékek alapján nagyobb, illetve a beruházási és fejlesztési hiteleinek, valamint a rövid lejáratú kötelezettségeinek az összege is megsokszorozódott 2022-ben, így a cég több idegen forrást kellett bevonjon a működéséhez, ez a PÉTÁV esetében nem volt megfigyelhető.

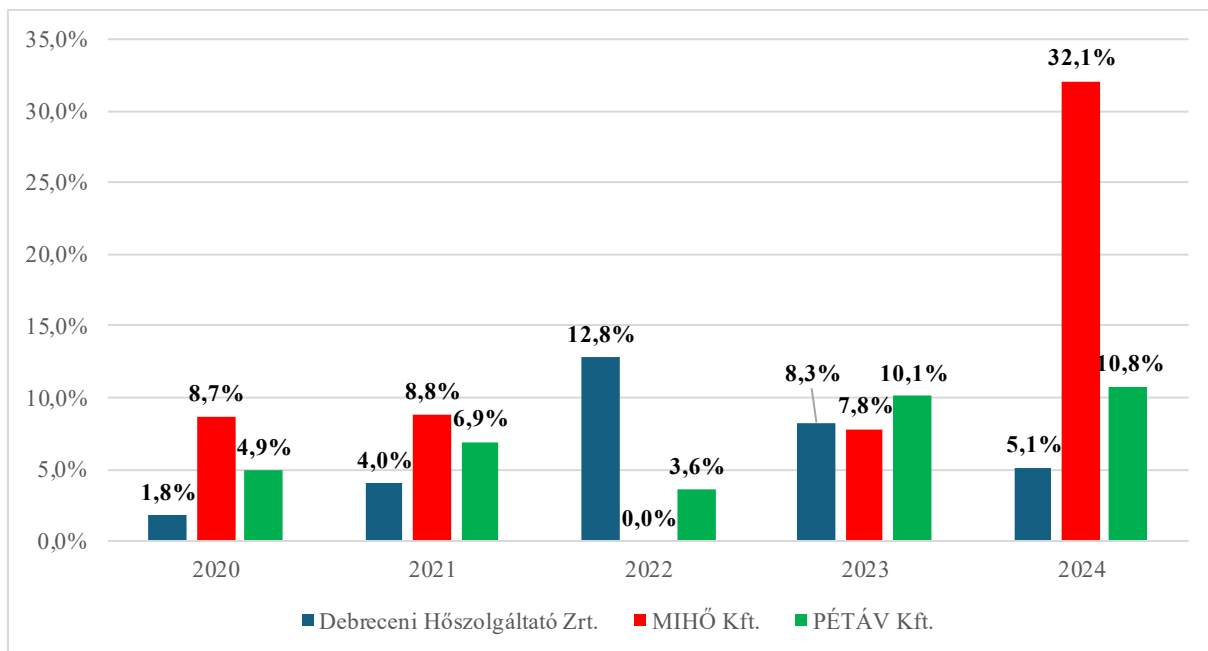
A Debreceni Hőszolgáltató valahol a kettő cég között helyezkedik el ilyen tekintetben, ugyanis nála ugrott 2 fölé az érték, de csak egy alkalommal, ezen kívül mindig az alatt tartotta. Ezt a kiugrónak számító értéket 2022-ben érte el, amikor is a többi vállalathoz -és önmagához - képest magasnak számító adózott eredményt realizált. A saját tőke értéke folyamatosan emelkedő tendenciát mutat, viszont az eszközérték 2022-t követően elkezdett visszaesni, azonban még

mindig magasabbak az értékek, mint az energiaválság előtt. Stabilitása hasonló a PÉTÁV-hoz, pénzügyi kockázatosága pedig jóval alacsonyabb, mint a MIHŐ-nek. Így a Hőszolgáltatónak és a PÉTÁV-nak is sokkal egyértelműbben megbecsülhető és előre jelezhető az esetleges eladósodottság és ennek az elkerülésére való törekvések folytatása, míg a MIHŐ-ről ezek nem mondhatóak el teljes magabiztossággal.

3.4.5 Saját tőke arányos jövedelmezőség vizsgálata

A saját tőke arányos jövedelmezőség áll a Du-Pont mutatószámrendszer piramisának csúcán, ez a mutató az összes korábban felsorolt mutatóra felbontható és azok segítségével kiszámolható. A számításhoz a ROA -t és a Saját tőke multiplikátort használtam fel, ezek szorzata adja a ROE értékét. Méri, hogy a tulajdonosok mekkora hozamot tudnak elérni a befektetett saját tőkéjükön, illetve, hogy milyen hatékonysággal van ez a tőke felhasználva. Ezek alakulása látható a 8. ábrán.

Mivel a vizsgált vállalatok holding tagvállalatok, a helyi önkormányzatokon kívül nincs sok tulajdonosi részesedésre jogosult ezekben a cégekben. A PÉTÁV esetében a tulajdonosi szerkezet Pécs Megyei Jogú Városán kívül a Pécsi Vagyonhasznosító Zrt. -t és a Pannon Hőerőmű Zrt.-t tartalmazza 34-33-33 százalékos tulajdonosi arányban. Ez a MIHŐ Kft. és a Debreceni Hőszolgáltató Zrt. kiegészítő mellékletei szerint máshogy alakul, ezen vállalatok tulajdonosai 100%-ban a holding anyavállalatok: Miskolc esetében a Miskolc Holding Zrt., Debrecen esetében pedig a Debreceni Vagyonkezelő Zrt. a tulajdonos, utóbbi esetben 1.303 db egyenként 1.000.000. Ft névértékű névre szóló törzsrészcsekk került kiállításra, dematerializált módon.



8.ábra: A ROE mutató értékei a vizsgált vállalatoknál 2020-2024 között, százalékban megadva

Forrás: saját szerkesztés

Az ábrán talán a leginkább szembetűnő az, hogy mekkora különbségek vannak a cégek között az értékekben. A Hőszolgáltatónál az 5 éves átlag a ROE értékében 6,4%, a PÉTÁV esetében 7,3%, míg a MIHŐ-nél ez 11,3%.

Ha tüzetesebben megvizsgáljuk az éves adatokat, akkor azt mondhatjuk, hogy a legmarkánsabb ROE növekedést a MIHŐ érte el, ugyanis a 2022-es évi negatív adózott eredménye miatt ennek a mutatónak is 0%-ként értelmezhető az értéke, majd 2023-ban 7,8%-ra növekedett, 2024-ben pedig megsokszorozódott, 32,1%-ot ért el a vállalat. Ez úgy értelmezhető, hogy egy egységnyi saját tőkére vetítve a vállalat 32,1%-o nettó eredményt ér el. A gázárrobbanás előtti időszakban egyébként a vállalat szintén a 2023-as évhez hasonló arányt ért el, 2020 és 2021 között elég alacsony, 0,1% az eltérés. A 2024-es évi magas értéket az okozhatja, hogy a vállalat adózott eredménye sokszorozódott meg a korábbi évekhez képest, viszont a mérleg szerint a Saját tőkéhez tartozó többi eleme nem változott jelentősen, nem hajtott végre tőkeemelést, nem képzett nagyobb Lekötött tartalékot, mint amekkora a korábbi években volt, és a Tőketartalék értéke sem változott jelentősen. Jegyzett tőkéje 2.200.000 ezer Ft, amivel a középső helyet foglalja el a cégek rangsorában, utolsó a Hőszolgáltató 1.303.000 ezer Ft-tal, a legnagyobb jegyzett

tőkével pedig a PÉTÁV rendelkezik, – a három tulajdonosa miatt ez nem meglepő – 3.040.800 ezer Ft.

A Debreceni Hőszolgáltató esetében nagyobbak az évek közötti ingadozások, hol nagyobb, hol kisebb értéket ért el a vállalat. A legalacsonyabb 2020-ban a COVID idején volt, amikor is a cég adózott eredménye meg sem közelítette az elkövetkezendő évek szintjét (160.392 eFt). Ha tovább vizsgáljuk a tőkeszerkezetet, megfigyelhető, hogy a vállalat Tőketartaléka forintra pontosan minden évben ugyan annyi, Lekötött tartaléka pedig a Saját tőkének a kevesebb, mint 8%-a, van, hogy ez az arány 3% alá is esik. Az éves növekedések és csökkenések okozója tehát az adózott eredmény alakulása, így természetesen a ROE mutatónak akkor volt a legmagasabb az értéke, mikor az eredményé is. Tőkeemelés ennél a vállalatnál sem történt az elmúlt 5 évben, a Saját tőke szerkezete szinte változatlannak tekinthető. 2023-ban az adózott eredmény akár alacsonyabb is lehetett volna, valószínűleg a 2024-es évhez hasonló ROE értéket kaphattunk volna, viszont ezt „megakadályozta” az, hogy az előző évekhez képest jelentős pénzügyi műveletek bevételére tett szert a vállalat, ami megnövelte az adózás előtti eredményt. Ez, ahogy már korábban említettem, cash-pool kamatbevétel volt kapcsolt vállalkozástól.

Viszont a ROE értéke a vállalatnál 2022 óta folyamatosan csökkenő tendenciát mutat, aminek a megnövekedett anyagköltségek az oka. Nincsenek újonnan kibocsátott vagy visszavásárolt részvények, egyszeri tételek nem torzítják a Saját tőke jövedelmezőségét, így csupán az adózott eredmény alakulása mozdítja el a mutató értékét pozitív vagy negatív irányba.

A pécsi távhő esetében relatíve magasabb a jegyzett tőke értéke, ezáltal a saját tőke is magasabb, míg az adózott eredmény az előző két vállalatéhoz hasonló értékeket hoz eleinte. Mind a három vállalatnak nagyságrendileg azonos adózott eredményt sikerült elérnie 2020-ban és 2021-ben, majd 2022-ben más irányokba terelődtek a vállalatok, mindegyik szereplőre máshogy hatott az energiaválság. Ebben az évben a PÉTÁV bár pozitív adózott eredményt ért el, ez az összeg meg sem közelítette a Hőszolgáltatóét, ezért is ilyen nagy az eltérés a ROE értékében, mivel a debreceni cég több, mint 5,6-szoros eredményt realizált. 2023-ban növelni tudta ezt az értéket a PÉTÁV, és habár ez még mindig elmaradt valamennyivel a Hőszolgáltatóéhoz képest, a magasabb saját tőke érték miatt ekkor már meg tudta előzni a céget ebben a tekintetben, és 10,1%-os eredményt tudott elérni egy egység saját tőke felhasználásával. Ezt már csak egy kevéssel tudta megnövelni 2024-re, ugyanis az Üzemi/üzleti tevékenység eredménye nem növekedett akkora mértékben, mint 2022-ről 2023-ra. A Pénzügyi műveletek eredménye szintén kevésbé

jelentős tétel ennél a cégnél is, bár a három vállalat közül Pécs rendelkezik a legkevesebb ilyen jellegű bevétellel.

4. Következtetések és javaslatok

Vizsgálat alá vontam mind a három távhőszolgáltató vállalat bevételeinek és ráfordításainak alakulását, törekedtem a fontosabb és érdekesebb eltéréseket kiemelni, összefüggéseket kerestem a számok között, és kutattam az információkat az éves beszámolókból és a kiegészítő mellékletekben.

Mind a három cég jelentős tevékenységet végez, ami miatt az mondható el, hogyha ezek a cégek befejeznék tevékenységüket, az mind a városok önkormányzatát és lakosságát kellemetlen helyzetbe sodorná. Nehezen, vagy talán kimondható, hogy lehetetlen egyes esetekben ezen cégek helyét pótolni. Óriási eszközigényű, speciális szabályozási keretek között működő, pontos és precíz szakmai ismereteket igénylő vállalatokról van szó, ezek pótlása nehézkesen lenne megoldható.

Ezért bármennyire is jövedelmezőtlen egy ilyen vállalat, nem lehet teljes magabiztossággal azt állítani, hogy a működését be kellene fejeznie. És bár megfigyelhettük, hogy van olyan cég, akinek gondjai akadnak a működéssel és a stabilitással, nélküle egy teljes város távhőtermelése és szolgáltatása veszne a semmibe.

Mindegyik cég jövedelmezőségi helyzetét kielemeztem, amelyből az alábbi következtetéseket lehet levonni:

Jövedelmezőségi szempontból egy vállalat az, amelyik magas ingadozásokat mutatott a mutatószámok terén, és az a MIHŐ Kft. Tevékenysége szerteágazó, és akármennyire szükséges, pont ez okozhatja a probléma gyökerét is. A cég stabilitása gyengének mondható az energiaválság óta, azóta viszont eltelt 3 év, és akármennyire javított az eredményein, az elkövetkezendő években is érdemes figyelni a mutatók alakulását, hiszen segítenek jó irányba terelni a vállalatot és tisztább, pontosabb képet adhatnak arról, mi is lenne a megfelelő stratégia, amivel hosszú távon fenntartható lehet a vállalat. A cégnek magasabb a pénzügyi kockázatosága, mint a másik két vállalatnak, ami nem tesz jót akkor sem, ha a cég idegen forrásokhoz szeretne nyúlni működésének a fenntartása érdekében. Ennek megoldása talán az lehet, hogy tevékenységének egy részét kiszervezi, esetlegesen az irodai, adminisztratív, könyvelési és számlázási feladatokat, vagy pedig minden olyan üzletágra, ami nem alaptevékenységhez kapcsolódik, egy külön céget létrehozni, amelyben maga a MIHŐ, vagy pedig Miskolc városa lenne a 100%-os tulajdonos. Egy

másik megoldás lehet még az, amit a PÉTÁV Kft. esetében megfigyelhettünk, hogy több tulajdonost vonnak be a működésbe.

A PÉTÁV esetében egy sokkal stabilabb és jövedelmezőbb vállalatról beszélhetünk, ahol teljes mértékben nyomon van követve minden tevékenység és gondosan kialakított struktúra és terv szerint építkeznek egyik évről a másikra. Folyamatos a fejlődés, és még ha nem akkora mértékű vagy lassabb is, mint más vállalkozások esetében, a konzisztencia az egyik legfontosabb kulcs a hosszú távú sikeres működés érdekében. Ez a cég is széleskörű tevékenységi körrel rendelkezik, mégsem tűnik el a fókusz arról, hogy minden összeszervezetten és nyereségesen tudjanak működtetni. Itt is nagyon fontos az, hogy továbbra is mérjük ezeknek a mutatóknak az alakulását. Mivel nem olyan vállalatokról van szó, akiknek a piaci helyzete veszélyeztetett, így nem kell se intenzív marketingstratégiákhoz, se új üzletágak fejlesztésén gondolkodniuk. Különleges eset ilyen szempontból a közműszolgáltató vállalatok működése és sorsa.

Hasonló a helyzet a Debreceni Hőszolgáltató Zrt. esetében is. A cég a folyamatos fejlődés útján van, egy nagyon sikeres 2022-es év után próbálkozik azzal, hogy valami hasonló értékűt érjen el. Ez nem lehetetlen, viszont ebbe beleszólnak a központi szabályozások, anyagáremelkedések, akár önkormányzati rendelkezések. Szintén egy stabil pénzügyi helyzettel rendelkező vállalatról van szó, amely tökéletes, folyamatosan ki tudja termelni azt a bevételt, ami költségeinek a fedezéséhez szükséges, okosan gazdálkodik és hatékonyan használja az eszközeit. A PÉTÁV-al és a MIHŐ-vel ellentétben viszont a Hőszolgáltató kevesebb erőforrásigényű egyéb tevékenységekkel rendelkezik, amelyek nem veszik el a fókusz az alaptevékenységről, mint ami például megtörténhet a MIHŐ esetében.

Az energiaválság mindegyik vállalatra máshogy hatott, ahogy azt a fentebbi fejezetekben kifejtettem. Előtte megfigyelhető volt, hogy a három vállalat, ha nem is teljesen egy síkon, de arányait tekintve együtt mozgott és hasonló mértékben fejlődtek, vagy éppen hasonló mértékben hatott rájuk egy piaci tényező. A gázár-robbanás mindezzel felszámolt, azóta pedig nem sikerült még ugyan arra a pályára visszatérnie mind a három cégnek.

Pontosabb és széleskörűbb betekintést a távhőszolgáltatók gazdasági helyzetébe az adna, ha minden nagyobb Magyarországon bejegyzett és aktívan működő ilyen tevékenységi jellegű vállalat adatait megvizsgálnánk és elemeznénk a fentiek szerint, hiszen három vállalat egymáshoz hasonlítása nem ad teljeskörű és átfogó eredményt.

Ehhez már iparági adatokra lenne szükség, és az elemzésnek túl kell mutatnia a Du-Pont mutatószámrendszer világán, egy komplett ágazati elemzést és vagyoni, jövedelmezőségi és pénzügyi elemzést igényel az, ha egy kerek, átfogó képet szeretnénk kapni a közműszolgáltatók működésének mivoltáról.

Összefoglalás

Ebben a diplomadolgozatban a fókusz a Debreceni Hőszolgáltató Zrt., a MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft. és a PÉTÁV Kft. jövedelmezőségének elemzésén és gazdasági helyzetének összehasonlításán volt. A kutatás célja, hogy bemutassa, hogyan hatottak a 2020-as évek gazdasági és energetikai nehézségei (járvány, energiaválság, geopolitikai feszültségek) a távhőszektor pénzügyi teljesítményére, és mely tényezők magyarázzák a három szolgáltató közötti különbségeket.

A szakirodalmi áttekintésben először is ismertettem az EU válságkezelő lépéseit (REPowerEU), az orosz energiahordozóktól való függés csökkentésének programját és a megalkotott szankciós környezetet. Bemutatásra került magyarországi kereteken belül a rezsizabályozás és annak változásai, valamint a háztartások energia-terheinek növekedése és a háztartásokra gyakorolt terhei. Áttekintésre került a hazai távhőszektor jogi-szabályozási kerete (Tsztt., végrehajtási rendeletek, Árrendelet és Támogatási rendelet), a MEKH és a MaTáSzSz, mint szakmai felügyelő és szabályozó szervek feladatai, illetve a központi támogatási rendszer működése. Külön kitértem a vizsgált cégek jellege miatt a cash-pool rendszerek lényegére és holdingon belüli szerepére, illetve ismertettem a Du-Pont rendszerhez és a jövedelmezőségi vizsgálathoz tartozó főbb szakirodalmi megfogalmazásokat.

Az anyag és módszer fejezetben ismertettem, hogy a vizsgálat a 2020–2024 közötti, nyilvános éves beszámolók (eredménykimutatás, mérleg, kiegészítő melléklet) adataira épül, illetve, hogy milyen adatbázisokat használtam fel ahhoz, hogy felépítsem a szakirodalmi elemzésemet, és a számításaimat mivel végeztem el.

A pénzügyi teljesítményt az eredmények kiértékelése fejezetben a DuPont-modellen keresztül elemeztem a következő mutatókat: árbevétel-arányos jövedelmezőség (ROS), eszközarányos jövedelmezőség (ROA), saját tőke arányos jövedelmezőség (ROE), eszközforgási sebesség és saját tőke multiplikátor. Ezek számításai mellé elvégeztem még mind a három vállalat esetében az elmúlt 5 év bevételeinek és ráfordításainak tanulmányozását. Részletes elemzést végeztem mindegyik mutató esetében, amelyhez segítséget a kiegészítő mellékletek plusz információi adtak. Következtetéseket vontam le azok alapján, hogyan alakultak az adott években a mérleg- és eredménytáblek, vajon mik lehettek rájuk hatással, és így összehasonlítottam egymással a három cég jövedelmezőségét.

A dolgozatom részletesen próbálja bemutatni, hogy a 2020-as évek válságos helyzetei miként alakították át a hazai távhőszolgáltatók pénzügyi teljesítményét. A három vállalat esettanulmánya rávilágít arra, hogy a támogatási és szabályozási környezet mellett a vállalati pénzügyi struktúra, a beruházási döntések és az energiamix meghatározóak a profitabilitás szempontjából.

Irodalomjegyzék

Könyvek:

Ulbert, J., Mohácsi, B., Posza, A., Erdős, S., Kuti, M., Csapi, V., Várkonyi, P., Rádóczy, K., & Nagy, B. Z. (2018). *Vállalati pénzügyek kézikönyv* (Második kiadás). Pécsi Tudományegyetem.

Becsky-Nagy, P. (2024). *Vállalati pénzügyek elmélete és gyakorlata*. Debreceni Egyetemi Kiadó. <https://doi.org/https://doi.org/10.5484/9789636640347>

Zéman, Z., & Béhm, I. (2019). *Módszertan vállalkozások pénzügyi teljesítményének mérésére* (Mérleg- és eredménykimutatás-elemzés). Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/10.1556/97896345435588>

Tóth, T. (2021). *Vállalati pénzügyek*. Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/https://doi.org/10.1556/9789634546818>

Weiner, C., & Szép, T. (2022). The Hungarian utility cost reduction programme: An impact assessment. *Energy Strategy Reviews*, 40, 100817. <https://doi.org/10.1016/j.esr.2022.100817>

Boros, A., Juhász, P., Lantos, O., & Tátrai, T. (2013). *A közbeszerzés alapjai*. Wolters Kluwer Kft. <https://doi.org/https://doi.org/10.55413/9789632958880>

Takács, A. (2021). *Modern vállalatértékelés*. Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/https://doi.org/10.1556/9789634546634>

Brucker, B., Jóna, L., & Szemerédi, E. (2024). Magyarország energiapiacának átfogó elemzése az Európai Unió változó prioritásainak tükrében. *Tér és Társadalom*, 38(1), 155–182. <https://doi.org/10.17649/TET.38.1.3516>

Boda, G., Fülöp, Z., Révész, T., & Thék, R. (2023). Termelékenység és jövedelmezőség. *Statistikai Szemle*, 101.(6.), 479–521. <https://doi.org/https://doi.org/10.20311/stat2023.06.hu0479>

Folyóiratok:

Lovas, D. (2025). A REPowerEU terv: az Európai Unió energiapolitikai forradalma a válságok korában. *Iustum Aequum Salutare*, 21(2), 59–73.

Krajčiček, J. (2012). Cash Management and Cash Pooling. Paper presented at the 6 Th International Scientific Conference Managing and Modelling of Financial Risks VŠB-TU Ostrava, Faculty of Economics, Finance Department

Soliman, M. T. (2008). The Use of DuPont Analysis by Market Participants. *The Accounting Review*, 83(3), 823–853. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.3.823>

Jáki, E. (2017). Kimutatások elemzése. In: Jáki, E.: Üzleti terv pénzügyi vonatkozásai. Budapest: Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszék Alapítványa, 22–65.

Kőszeghy, L. (2025). Energiaátmenet, energiaválság és háztartási adaptáció: Társadalmi, térbeli egyenlőtlenségek és igazságtalanságok. *Szociológiai Szemle*, 35(1), 8–34.

Horváth, G., Kotek, P., Simonovits, A., & Takácsné Tóth, B. (2023). Az energiaárak támogatása Magyarországon—egy egyszerű modell. *Közgazdasági Szemle*, 70(6), 589–612.

Katits, E., & Szalka, É. (2020). A gazdasági teljesítmény és a pénzügyi stabilitás elemzése a magyar élelmiszerszeriparban. *GAZDÁLKODÁS: Scientific Journal on Agricultural Economics*, 64(3), 228-255.

Süveges, G. B. (2019). A MAGYARORSZÁGI TÁVHŐSZOLGÁLTATÓK FORGÓESZKÖZSZERKEZETÉNEK NÉHÁNY JELLEMZŐ SAJÁTOSSÁGA A TULAJDONOSI HÁT-TÉR FIGYELEMBEVÉTELÉVEL A 2009-2017-ES BESZÁMOLÓK ALAPJÁN. *Economica*, 10(3-4), 34–41.

Jogszabályok és internetes források:

2005. évi XVIII. törvény - Nemzeti Jogszabálytár, hozzáférés dátuma: 2025.07.13.

<https://njt.hu/jogszabaly/2005-18-00-00.27>

157/2005. (VIII. 15.) Korm. rendelet - Nemzeti Jogszabálytár, hozzáférés dátuma:2025.07.13.

<https://njt.hu/jogszabaly/2005-157-20-22.34>

50/2011. (IX. 30.) NFM rendelet - Nemzeti Jogszabálytár, hozzáférés dátuma: 2025.07.13.
<https://njt.hu/jogszabaly/2011-50-20-2W>

51/2011. (IX. 30.) NFM rendelet - Nemzeti Jogszabálytár, hozzáférés dátuma: 2025.07.13.
<https://njt.hu/jogszabaly/2011-51-20-2W>

1/2015. (II. 9.) MEKH utasítás a Magyar Energetikai és Közmű-szabályozási Hivatal Szervezeti és Működési Szabályzatáról - Nemzeti Jogszabálytár, hozzáférés dátuma: 2025.07.13.
<https://njt.hu/jogszabaly/2015-1-B0-5Z>

2013. évi LIV. törvény a rezsicsökkentések végrehajtásáról, <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1300054.tv> hozzáférés dátuma: 2025.10.23.

2025. évi... törvény a távhőszolgáltatásról szóló 2005. évi XVIII. törvény módosításáról: Kormany.hu, hozzáférés dátuma: 2025.07.13.

2025. évi... törvény a távhőszolgáltatásról szóló 2005. évi XVIII. törvény módosításáról - Kormany.hu, hozzáférés dátuma: 2025.07.13.

Debreceni Vagyonkezelő Zrt. honlapja: <https://www.dvrt.hu/tagvallalatok/> Hozzáférés dátuma: 2025. 10.16

<https://mkvkok.hu/szakmai-cikkek/transzferarazas-2024-ben-tendenciak-es-varakozasok> Hozzáférés dátuma: 2025. 10.16

Központi Statisztikai Hivatal STADAT adatbázisa: https://www.ksh.hu/stadat_files/ara/hu/ara0044.html Hozzáférés dátuma: 2025. 10.16

A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. honlapja: <https://tavho.org/> Hozzáférés dátuma: 2025. 10.16

A PÉTÁV Kft. honlapja: <https://petav.hu/> Hozzáférés dátuma: 2025. 10.16

A MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft. honlapja: <https://miho.hu/> Hozzáférés dátuma: 2025. 10.16

Mellékletek

1.számú melléklet: A Debreceni Hőszolgáltató Zrt. mérlegének és eredménykimutatásának adatai 2020-2024, ezer Ft-ban

Mérleg:

Tételsor	2020	2021	2021	2023	2024
Eszközök (aktívák)					
A. Befektetett eszközök	8963 796	8 134 943	10 318 581	8 988 392	9 215 058
<i>I. Immateriális javak</i>	3 411	16 917	22 483	26 269	17 153
1. Alapítás-átszervezés aktivált értéke	-	14 348	15 895	12 098	8 301
3. Vagyoni értékű jogok	2 796	2 313	1 681	1 049	429
4. Szellemi termékek	615	256	4 907	13 122	8 423
<i>II. Tárgyi eszközök</i>	5 938 456	5 993 847	5 626 827	5 403 660	5 664 598
1. Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	4 841 987	4 626 910	4 305 678	4 081 607	3 921 042
2. Műszaki berendezések, gépek, járművek	1 043 404	1 304 218	1 274 357	1 266 407	1 687 008
3. Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	6 566	6 459	4 971	17 662	18 053
5. Beruházások, felújítások	46 499	56 260	37 241	37 984	37 277
6. Beruházásokra adott előlegek	-	-	4 580	4 580	1 218
<i>III. Befektetett pénzügyi eszközök</i>	3 021 929	2 124 179	4 669 271	3 558 463	3 533 307
2. Tartósan adott kölcsönön kapcsolt vállalkozásban	3 013 130	2 117 121	4 665 534	3 555 880	3 532 316
7. Egyéb tartósan adott kölcsön	8 799	7 058	3 737	2 583	991
B. Forgóeszközök	2 017 205	3 325 298	14 011 889	6 406 698	5 263 934
<i>I. Készletek</i>	5 991	4 346	6 609	19 794	13 527
1. Anyagok	5 910	4 265	6 528	12 774	13 517

2. Befejezetlen termelés és félkész termékek	-	-		7 020	-
5. Áruk	81	81	81	-	10
<i>II. Követelések</i>	898 562	3 286 358	12 560 154	4 340 109	3 505 629
1. Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	269 246	147 549	216 102	129 995	453 073
2. Követelések kapcsolattal vállalkozással szemben	7 791	1 653 055	7 871 523	636 123	391 384
6. Egyéb követelések	621 525	1 485 754	4 472 529	3 573 991	2 661 172
<i>IV. Pénzeszközök</i>	1 112 652	34 594	1 445 126	2 046 795	1 744 778
1. Pénztár, csekkek	2 459	2 497	2 969	-	-
2. Bankbetétek	1 110 193	32 097	1 442 157	2 046 795	1 744 778
<i>C. Aktív időbeli elhatárolások</i>	429 707	593 970	2 400 540	1 201 229	915 940
1. Bevételek aktív időbeli elhatárolása	429 455	590 130	2 400 387	1 201 125	915 814
2. Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	252	3 840	153	104	126
Eszközök (aktívák) összesen	11 410 708	12 054 211	26 731 010	16 596 319	15 394 932
Források (passzívák)					
<i>D. Saját tőke</i>	8 977 070	9 100 788	10 134 816	10 651 133	10 961 110
<i>I. Jegyzett tőke</i>	1 303 000	1 303 000	1 303 000	1 303 000	1 303 000
<i>III. Tőketartalék</i>	7 123 629	7 123 629	7 123 629	7 123 629	7 123 629
<i>IV. Eredménytartalék</i>	81 357	54 774	- 136 556	690 827	1 166 836
<i>V. Lekötött tartalék</i>	308 692	253 918	550 108	653 454	806 301
<i>VII. Adózott eredmény</i>	160 392	365 467	1 294 635	880 223	561 344
<i>E. Céltartalékok</i>	-	7 668	8 818	11 685	13 087
1. Céltartalék a várható kötelezettségekre	-	7 668	8 818	11 685	13 087
<i>F. Kötelezettségek</i>	1 282 700	1 631 272	15 446 142	4 630 971	3 577 767
<i>II. Hosszú lejáratú kötelezettségek</i>	266 080	266 080	266 080	266 080	266 080

9. Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek	266 080	266 080	266 080	266 080	266 080
<i>III. Rövid lejáratú kötelezettségek</i>	1 016 620	1 365 192	15 180 062	4 364 891	3 311 687
3. Vevőktől kapott előlegek	-	-		8 199	-
4. Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	787 713	1 182 767	14 832 403	4 201 044	3 033 063
6. Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolattal vállalkozással szemben	60 218	80 867	290 446	97 460	174 014
9. Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	168 689	101 558	57 213	58 188	104 610
G. Passzív időbeli elhatárolások	1 150 938	1 314 483	1 141 234	1 302 530	842 968
1. Bevételek passzív időbeli elhatárolása	211 640	265 187	158 014	463 486	91 438
2. Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	22 322	32 286	75 838	33 279	74 645
3. Halasztott bevételek	916 976	1 017 010	907 382	805 765	676 885
Források (passzívak) összesen	11 410 708	12 054 211	26 731 010	16 596 319	15 394 932

Eredménykimutatás:

Tételsor	2020	2021	2022	2023	2024
01. Belföldi értékesítés nettó árbevétele	7 207 593	7 458 107	11 215 293	13 880 913	10 477 352
02. Exportértékesítés nettó árbevétele	-	-			-
I. Értékesítés nettó árbevétele	7 207 593	7 458 107	11 215 293	13 880 913	10 477 352
03. Saját termelésű készletek állományváltozása	-	-		7 020	- 7 020

04. Saját előállítású eszközök aktivált értéke	2 809	32 484	39 816	47 665	123 891
II. Aktivált saját teljesítmények értéke	2 809	32 484	39 816	54 685	116 871
III. Egyéb bevételek	1 923 934	2 674 942	19 943 892	19 392 034	12 056 300
Ebből: — Visszairt értékvesztés	17 033	22 133	17 704	51 526	10 692
05. Anyagköltség	6 623 992	7 528 664	27 784 050	30 434 800	18 519 892
06. Igénybe vett szolgáltatások értéke	411 481	432 451	491 135	579 039	672 899
07. Egyéb szolgáltatások értéke	85 570	90 218	95 220	102 686	113 831
08. Eladott áruk beszerzési értéke	218 936	208 931	200 785	194 300	539 008
09. Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	185 675	172 028	165 338	170 746	849 367
IV. Anyagjellegű ráfordítások	7 525 654	8 432 292	28 736 528	31 481 571	20 694 997
10. Bérköltség	551 240	595 721	699 627	770 459	906 916
11. Személyi jellegű egyéb kifizetések	52 059	58 002	63 613	75 141	72 332
12. Bérjárulékok	104 910	104 880	100 104	111 320	128 084
V. Személyi jellegű ráfordítások	708 209	758 603	863 344	956 920	1 107 332
VI. Értécsökkenési leírás	672 256	567 845	594 750	609 591	613 605
VII. Egyéb ráfordítások	75 528	68 207	74 570	40 303	56 320
Ebből: — Értékvesztés	28 855	18 984	47 502	8 491	8 547
A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	152 689	338 586	929 809	239 247	178 269
13. Kapott (járó) osztalék és részesedés	-	-			-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	-	-			-
14. Részesedésekből származó bevételek, árfolyamnyereségek	-	-			-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	-	-			-
15. Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapírokból,	16 655	25 317	187 455	160 714	263 535

kölcsönökből) származó bevételek, árfolyamnyereségek					
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	16 655	25 317	187 455	160 714	263 535
16. Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellelű bevételek	6 753	25 009	256 558	560 576	157 216
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	6 753	25 009	256 558	513 623	154 996
17. Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	11	11			-
Ebből: — Értékelési különbözet	-	-			-
VIII. Pénzügyi műveletek bevételei	23 419	50 326	444 013	721 290	420 751
18. Részesedésekből származó ráfordítások,	-	-			-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozásnak adott	-	-			-
19. Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapirokból, kölcsönökből) származó ráfordítások, árfolyamveszteségek	-	-			-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozásnak adott	-	-			-
20. Fizetendő (fizetett) kamatok és kamatjellelű ráfordítások	-	-	2	12 356	-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozásnak adott	-	-	2	-	-
21. Részesedések, értékpapírok, tartósan adott kölcsönök, bankbetétek értékvesztése	-	-			-
22. Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	-	9		232	197

Ebből: – Értékelési különbözet	-	-			197
IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai	-	9	2	12 588	197
B. Pénzügyi műveletek eredménye	23 419	50 317	444 011	708 702	420 554
C. Adózás előtti eredmény	176 108	388 903	1 373 820	947 949	598 823
X. Adófizetési kötelezettség	15 716	23 436	79 185	67 726	37 479
X/1. Halasztott adókülönbözet	-	-	-	-	-
D. Adózott eredmény	160 392	365 467	1 294 635	880 223	561 344

2.számú melléklet: A MIHŐ Miskolci Hőszolgáltató Kft. mérlegének és eredménykimutatásának adatai 2020-2024, ezer Ft-ban

Mérleg:

Tételsor	2020	2021	2022	2023	2024
Eszközök (aktívák) összesen					
A. Befektetett eszközök	4 270 196	4 670 257	4 596 176	4 566 759	4 898 788
<i>I. Immateriális javak</i>	74 093	163 142	209 139	320 764	359 378
3. Vagyoni értékű jogok	67 021	158 092	165 978	279 340	287 170
4. Szellemi termékek	7 072	5 050	43 161	41 424	72 208
<i>II. Tárgyi eszközök</i>	4 020 468	4 506 909	4 386 906	4 245 939	4 539 410
1. Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	3 109 404	3 713 166	3 488 618	3 323 825	3 410 513
2. Műszaki berendezések, gépek, járművek	776 477	627 400	775 569	723 397	1 024 749
3. Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	82 195	68 762	57 242	48 733	58 794
5. Beruházások, felújítások	52 392	97 581	65 477	149 984	34 645
6. Beruházásokra adott előlegek					10 709
<i>III. Befektetett pénzügyi eszközök</i>	175 635	206	131	56	-
1. Tartós részesedés kapcsolt vállalkozásban	5 000				
2. Tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban	170 354				
7. Egyéb tartósan adott kölcsön	281	206	131	56	
B. Forgóeszközök	3 452 277	3 823 870	13 510 197	8 439 496	6 374 827

<i>I. Készletek</i>	56 448	77 586	94 687	97 646	99 549
1. Anyagok	56 448	77 586	94 687	97 646	99 549
<i>II. Követelések</i>	2 109 345	2 572 516	5 376 371	4 646 330	4 053 802
1. Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	1 309 747	1 379 261	2 415 335	2 053 227	2 200 864
2. Követelések kapcsolt vállalkozással szemben	51 397	71 092	102 349	135 938	60 533
6. Egyéb követelések	748 201	1 122 163	2 858 687	2 457 165	1 792 405
<i>IV. Pénzeszközök</i>	1 286 484	1 173 768	8 039 139	3 695 520	2 221 476
1. Pénztár, csekkek	1 565	1 095	1 057	987	1 638
2. Bankbetétek	1 284 919	1 172 673	8 038 082	3 694 533	2 219 838
<i>C. Aktív időbeli elhatárolások</i>	75 923	56 515	54 796	49 095	97 835
1. Bevételek aktív időbeli elhatárolása	59 182	51 531	52 613	46 991	93 574
2. Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	16 741	4 984	2 183	2 104	4 261
Eszközök (aktívák) összesen	7 798 396	8 550 642	18 161 169	13 055 350	11 371 450
Források (passzívák)					
<i>D.Saját tőke</i>	2 976 615	3 045 771	2 373 942	2 575 281	3 650 789
<i>I. Jegyzett tőke</i>	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000	2 200 000
<i>III. Tőketartalék</i>	255 186	254 967	253 221	250 963	251 131
<i>IV. Eredménytartalék</i>	554	28 730	367 948	- 103 881	2 458
<i>V. Lekötött tartalék</i>	262 637	292 856	24 602	26 860	26 692
<i>VII. Adózott eredmény</i>	258 238	269 218	- 471 829	201 339	1 170 508
<i>E. Céltartalékok</i>	242 000	110 000	437 000	-	983 842
1. Céltartalék a várható kötelezettségekre	242 000	110 000	437 000		983 842
<i>F. Kötelezettségek</i>	3 213 769	3 943 009	11 891 724	6 599 416	5 111 686
<i>II. Hosszú lejáratú kötelezettségek</i>	1 462 415	1 461 886	1 733 749	1 593 712	1 476 167
4. Beruházási és fejlesztési hitelek	539 071	538 542	810 405	670 368	552 823
9. Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek	923 344	923 344	923 344	923 344	923 344
<i>III. Rövid lejáratú kötelezettségek</i>	1 751 354	2 481 123	10 157 975	5 005 704	3 635 519
2. Rövid lejáratú hitelek	59 001	158 645	174 383	150 912	117 545
4. Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	1 468 558	2 094 434	9 677 432	4 665 926	3 180 131
6. Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	93 453	79 879	52 460	28 049	157 612
9. Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	130 342	148 165	253 700	160 817	180 231
<i>G. Passzív időbeli elhatárolások</i>	1 366 012	1 451 862	3 458 503	3 880 653	1 625 133

1. Bevételek passzív időbeli elhatárolása	696 892	710 740	1 269 019	923 893	621 914
2. Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	12 684	12 054	78 918	18 641	223 064
3. Halasztott bevételek	656 436	729 068	2 110 566	2 938 119	780 155
Források (passzívák) összesen	7 798 396	8 550 642	18 161 169	13 055 350	11 371 450

Eredménykimutatás:

Tételsor	2020	2021	2022	2023	2024
01. Belföldi értékesítés nettó árbevétele	6 093 198	6 579 561	7 905 318	7 492 309	7 200 856
02. Exportértékesítés nettó árbevétele					
I. Értékesítés nettó árbevétele	6 093 198	6 579 561	7 905 318	7 492 309	7 200 856
03. Saját termelésű készletek állományváltozása					
04. Saját előállítású eszközök aktivált értéke	15 838	24 570	4 814	9 408	35 864
II. Aktivált saját teljesítmények értéke	15 838	24 570	4 814	9 408	35 864
III. Egyéb bevételek	3 368 884	3 750 259	11 757 509	13 325 457	10 617 575
Ebből: — Visszaírt értékvesztés	121 480	220 491	115 525	150 439	69 012
05. Anyagköltség	6 109 429	6 642 991	15 966 633	16 818 162	10 665 197
06. Igénybe vett szolgáltatások értéke	746 115	717 375	931 580	954 243	1 249 685
07. Egyéb szolgáltatások értéke	112 368	130 190	124 552	128 985	146 234
08. Eladott áruk beszerzési értéke				30	43
09. Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	448 146	550 616	532 838	238 925	1 070 330
IV. Anyagjellegű ráfordítások	7 416 058	8 041 172	17 555 603	18 140 345	13 131 489
10. Bérköltség	803 967	938 298	1 048 233	1 277 199	1 403 658
11. Személyi jellegű egyéb kifizetések	88 021	92 471	93 266	97 562	111 551
12. Bérjárulékok	147 634	160 847	149 227	175 818	189 375
V. Személyi jellegű ráfordítások	1 039 622	1 191 616	1 290 726	1 550 579	1 704 584
VI. Értékcsökkenési leírás	512 627	567 057	645 492	650 543	667 317

VII. Egyéb ráfordítások	445 527	280 972	600 942	378 181	1 133 301
Ebből: — Értékvesztés	98 267	64 147	17 916	27 921	18 840
A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	64 086	273 573	- 425 122	107 526	1 217 604
13. Kapott (járó) osztalék és részesedés	2 241				
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott					
14. Részesedésekből származó bevételek, árfolyamnyereségek	201 200				
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott					
15. Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapírokból, kölcsönökből) származó bevételek, árfolyamnyereségek	269	40			
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott					
16. Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	6 790	11 334	48 709	242 624	126 575
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	3 687	11 334	48 531	242 621	126 573
17. Pénzügyi műveletek egyéb bevételei				2	156
Ebből: — Értékelési különbözet					
VIII. Pénzügyi műveletek bevételei	210 500	11 374	48 709	242 626	126 731
18. Részesedésekből származó ráfordítások, árfolyamveszteségek					
Ebből: — Kapcsolt vállalkozásnak adott					
19. Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapírokból, kölcsönökből) származó ráfordítások, árfolyamveszteségek					

Ebből: – Kapcsolt vállalkozásnak adott					
20. Fizetendő (fizetett) kamatok és kamatjellegű ráfordítások	9 434	13 473	95 057	146 432	67 266
Ebből: – Kapcsolt vállalkozásnak adott					
21. Részesedések, értékpapírok, tartósan adott kölcsönök, bankbetétek értékvesztése					
22. Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	275	766	359	2 381	2 599
Ebből: – Értékelési különbözet					
IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai	9 709	14 239	95 416	148 813	69 865
B. Pénzügyi műveletek eredménye	200 791	- 2 865	- 46 707	93 813	56 866
C. Adózás előtti eredmény	264 877	270 708	- 471 829	201 339	1 274 470
X. Adófizetési kötelezettség	6 639	1 490	-	-	103 962
X/1. Halasztott adókülönbözet	-	-	-	-	-
D. Adózott eredmény	258 238	269 218	- 471 829	201 339	1 170 508

3.számú melléklet: A PÉTÁV Kft. mérlegének és eredménykimutatásának adatai 2020-2024, ezer Ft-ban

Mérleg:

Tételsor	2020	2021	2022	2023	2024
Eszközök (aktívák)					
A. Befektetett eszközök	5 572 411	6 522 471	6 806 706	6 655 234	6 582 439
<i>I. Immateriális javak</i>	51 677	42 037	32 378	19 106	32 091
1. Alapítás-átszervezés aktivált értéke	13 710	8 540	3 371	-	-
3. Vagyoni értékű jogok	37 967	33 497	29 007	19 106	32 091
<i>II. Tárgyi eszközök</i>	5 496 354	6 456 294	6 750 402	6 612 361	6 526 655

1. Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	3 896 393	4 620 817	5 217 115	5 143 671	5 062 099
2. Műszaki berendezések, gépek, járművek	527 098	652 903	1 373 061	1 349 180	1 192 751
3. Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	43 275	38 400	59 463	60 287	81 211
4. Tenyészállatok	-	-	-	-	-
5. Beruházások, felújítások	889 727	1 112 210	100 763	59 223	176 900
6. Beruházásokra adott előlegek	139 861	31 964	-	-	13 694
<i>III. Befektetett pénzügyi eszközök</i>	24 380	24 140	23 926	23 767	23 693
3. Tartós jelentős tulajdoni részesedés	-	23 693	23 693	23 694	-
5. Egyéb tartós részesedés	23 693	-	-	-	23 693
7. Egyéb tartósan adott kölcsön	687	447	233	73	-
B. Forgóeszközök	3 215 119	2 511 227	3 893 567	4 535 017	5 696 074
<i>I. Készletek</i>	55 928	61 957	77 875	82 547	90 962
1. Anyagok	55 248	61 957	77 824	81 500	89 801
2. Befejezetlen termelés és félkész termékek	-	-	51	275	11
5. Áruk	680	-	-	772	1 150
6. Készletekre adott előlegek	-	-	-	-	-
<i>II. Követelések</i>	1 953 214	1 540 990	2 135 877	2 432 465	3 247 990
1. Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	760 640	722 143	1 261 623	1 109 443	1 422 357
3. Követelések jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozással szemben	396	390	9	389	385
6. Egyéb követelések	1 192 178	818 457	874 245	1 322 633	1 825 248
<i>IV. Pénzeszközök</i>	1 205 977	908 280	1 679 815	2 020 005	2 357 122
1. Pénztár, csekkek	1 390	1 224	1 341	1 770	2 242
2. Bankbetétek	1 204 587	907 056	1 678 474	2 018 235	2 354 880
C. Aktív időbeli elhatárolások	115 833	122 288	56 822	60 153	67 661
1. Bevételek aktív időbeli elhatárolása	106 696	115 603	48 875	52 179	56 844

2. Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	9 137	6 685	7 947	7 974	10 817
Eszközök (aktívák) összesen	8 903 363	9 155 986	10 757 095	11 250 404	12 346 174
Források (passzívák)					
D. Saját tőke	5 898 162	6 123 325	6 353 534	7 066 726	7 920 452
<i>I. Jegyzett tőke</i>	3 040 800	3 040 800	3 040 800	3 040 800	3 040 800
<i>III. Tőketartalék</i>	1 536 673	1 536 673	1 536 673	1 536 673	1 536 673
<i>IV. Eredménytartalék</i>	1 017 838	1 112 149	1 542 481	1 776 061	2 489 253
<i>V. Lekötött tartalék</i>	13 710	8 540	3 371	-	-
<i>VII. Adózott eredmény</i>	289 141	425 163	230 209	713 192	853 726
E. Céltartalékok	136 723	136 723	136 723	136 723	136 723
1. Céltartalék a várható kötelezettségekre	44 665	44 665	44 665	44 665	44 665
2. Céltartalék a jövőbeni költségekre	92 058	92 058	92 058	92 058	92 058
F. Kötelezettségek	698 990	456 358	1 727 713	1 319 944	1 941 413
<i>II. Hosszú lejáratú kötelezettségek</i>	4 576	718	10 015	7 306	10 392
5. Egyéb hosszú lejáratú hitelek	4 576	718	10 015	7 306	10 392
<i>III. Rövid lejáratú kötelezettségek</i>	694 414	455 640	1 717 698	1 312 638	1 931 021
2. Rövid lejáratú hitelek	2 360	3 312	3 169	2 709	3 026
3. Vevőktől kapott előlegek	-	-	1 127	14 179	-
4. Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	284 774	320 591	1 489 193	1 102 556	1 555 681
7. Rövid lejáratú kötelezettségek jelentős tulajdoni részesedési viszonyban lévő vállalkozásokkal szemben	-	419	101	-	-
9. Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	407 280	131 318	224 108	193 194	372 314
G. Passzív időbeli elhatárolások	2 169 488	2 439 580	2 539 125	2 727 011	2 347 586
1. Bevételek passzív időbeli elhatárolása	511 040	468 622	525 380	879 895	674 510
2. Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	57 322	74 197	118 830	95 546	69 502

3. Halasztott bevételek	1 601 126	1 896 761	1 894 915	1 751 570	1 603 574
Források (passzívák) összesen	8 903 363	9 155 986	10 757 095	11 250 404	12 346 174

Eredménykimutatás:

Tételsor	2020	2021	2022	2023	2024
01. Belföldi értékesítés nettó árbevétele	6 550 760	6 900 305	7 204 366	7 524 940	8 032 929
02. Exportértékesítés nettó árbevétele	-	-	-	-	-
I. Értékesítés nettó árbevétele	6 550 760	6 900 305	7 204 366	7 524 940	8 032 929
03. Értékesítés elszámolt közvetlen önköltsége	6 896 590	7 273 727	8 689 437	9 108 687	10 588 721
04. Eladott áruk beszerzési értéke	453 303	432 120	407 406	402 817	1 090 554
05. Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	62 817	50 836	49 841	60 769	71 552
II. Értékesítés közvetlen költségei	7 412 710	7 756 683	9 146 684	9 572 273	11 750 827
III. Értékesítés bruttó eredménye	- 861 950	- 856 378	- 1 942 318	- 2 047 333	- 3 717 898
06. Értékesítési, forgalmazási költségek	-	-	-	-	-
07. Igazgatási költségek	1 706 169	1 680 956	1 987 810	2 237 394	2 465 008
08. Egyéb általános költségek	-	-	-	-	-
IV. Értékesítés közvetett költségei	1 706 169	1 680 956	1 987 810	2 237 394	2 465 008
V. Egyéb bevételek	3 000 722	3 095 364	4 238 115	5 041 547	7 071 599
Ebből: — Visszaírt értékvesztés	51 816	39 568	67 390	46 245	32 979
VI. Egyéb ráfordítások	131 176	110 603	108 626	111 319	61 733
Ebből: — Értékvesztés	92 392	71 511	31 147	10 503	10 365
A. Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	301 427	447 427	199 361	645 501	826 960
09. Kapott (járó) osztalék és részesedés	-	-	-	-	-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	-	-	-	-	-

10. Részesedésekből származó bevételek, árfolyamnyereségek	-	-	-	-	-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	-	-	-	-	-
11. Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapírokból, kölcsönökből) származó bevételek, árfolyamnyereségek	-	-	-	-	-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	-	-	-	-	-
12. Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	1 133	493	31 892	103 864	76 911
Ebből: — Kapcsolt vállalkozástól kapott	-	-	-	-	-
13. Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	-	-	29	3	-
Ebből: — Értékelési különbözet	-	-	-	-	-
VII. Pénzügyi műveletek bevételei	1 133	493	31 921	103 867	76 911
14. Részesedésekből származó ráfordítások, árfolyamveszteségek	-	-	-	-	-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozásnak adott	-	-	-	-	-
15. Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapírokból, kölcsönökből) származó ráfordítások, árfolyamveszteségek	-	-	-	-	-
Ebből: — Kapcsolt vállalkozásnak adott	-	-	-	-	-
16. Fizetendő (fizetett) kamatok és kamatjellegű	567	389	844	1 209	1 355
Ebből: — Kapcsolt vállalkozásnak adott	-	-	-	-	-
17. Részesedések, értékpapírok, tartósan adott	-	-	-	-	-

kölcsönök, bankbetétek értékteljesítése					
18. Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	-	-	108	1	178
Ebből: — Értékelési különbözet	-	-	-	-	-
VIII. Pénzügyi műveletek ráfordításai	567	389	952	1 210	1 533
B. Pénzügyi műveletek eredménye	566	104	30 969	102 657	75 378
C. Adózás előtti eredmény	301 993	447 531	230 330	748 158	902 338
IX. Adófizetési kötelezettség	12 852	22 368	121	34 966	48 612
IX/1. Halasztott adókülönbözlet	-	-	-	-	-
D. Adózott eredmény	289 141	425 163	230 209	713 192	853 726